

Business

Immobilier d'entreprise

Les PME pâtissent de l'inadéquation de l'offre

● Difficile pour les petites structures de trouver des locaux adaptés à leurs besoins à Casablanca. Si l'offre en grandes superficies est abondante dans la métropole, les PME sont souvent contraintes de se rabattre sur du résidentiel à convertir. Selon une enquête menée en 2015 par Business Realities, 71% des entreprises qui ont un besoin en espace bureau à Casablanca, cherchent des superficies de moins de 500 m².

La culture de l'immobilier d'entreprise est très récente dans le business structuré au Maroc, tous secteurs confondus. Hormis les entreprises disposant de leurs locaux propres, ceux qui cherchent à louer de nouveaux bureaux se retrouvent entre le marteau et l'enclume : soit une offre de plateaux de bureaux surdimensionnés et hors de portée financière, soit se diriger vers l'immobilier résidentiel et le convertir en local professionnel. En effet, la partie in-



termédiaire de l'offre globale en immobilier d'entreprise,

notamment à Casablanca, est quasi inexistante. Or, les PME, qui représentent 92% du tissu entrepreneurial national, affichent un besoin aussi urgent que stratégique pour trouver des locaux adaptés à leur taille et à leur budget, bref adaptés à leurs besoins. «La demande en immobilier d'entreprise aménagé et de taille moyenne, voire petite, est énorme, mais face à cette demande, l'offre reste concentrée sur les extrêmes, notamment les

grandes superficies», constate Mohamed Charif Houachmi, associé chez Business Realities International, spécialiste de l'immobilier d'entreprise.

Surfaces intermédiaires : du potentiel à revendre

Du coup, à Casablanca, les grandes superficies se retrouvent en situation de sur-offre, alors que le segment, destiné aux petites et moyennes entreprises, est considéré, à tort, comme une niche. «Au lieu d'être considéré comme une petite niche, ce segment devrait, au contraire, constituer le cœur du marché, comme c'est le cas dans d'autres pays développés où de nouveaux concepts destinés aux clients de petite taille font un tabac, et affichent des taux

de croissance parmi les plus importants», explique l'expert. Pour lui, cette composante est tellement importante pour soutenir la création d'entreprises et d'emplois qu'il faudrait qu'elle soit encouragée et soutenue par les pouvoirs publics. Surtout que les investisseurs sont également perdants dans cette configuration, puisque les promoteurs, eux-mêmes, évitent ce segment, tout comme c'est le cas dans le résidentiel destiné à la classe moyenne. En ce sens où, les locataires structurés et formels sont souvent réticents à louer leurs locaux à de petites structures, par crainte d'impayés. Une crainte généralement infondée, mais qui, dans certains cas, peut se révéler légitime au vu de la difficulté posée par la légis-

La partie intermédiaire de l'offre globale en immobilier d'entreprise, notamment à Casablanca, est quasi inexistante.

lation vieillissante qui encadre cette activité au Maroc et rend les procédures de récupération de l'usage de la propriété immobilière très ardue.

PAR OTHMANE ZAKARIA
o.zakaria@leseco.ma

Casablanca, 71% de la demande cible moins de 500 m²

Les résultats de l'enquête téléphonique, menée par Business Realities en 2015, illustrent parfaitement bien le besoin pressant en moyennes superficies de bureaux, notamment à Casablanca. Sur un échantillon de base de 571 entreprises implantées dans l'ancien «Grand Casablanca», échantillonnées de manière aléatoire, de tous secteurs confondus, enregistrant un chiffre d'affaires supérieur à 1 million de dirhams et ayant exprimé un besoin en espace bureau pour les deux prochaines années : 71% ont exprimé un besoin pour des surfaces inférieures à 500 m², 13% pour des surfaces supérieures strictement à 500 m², et 15% ont déclaré ne pas avoir une visibilité claire sur leur besoin en surface. C'est dire combien l'essentiel de la demande est concentré sur les moyennes superficies, qui justement sont les moins disponibles dans l'offre marocaine, et encore plus dans la capitale économique. Un potentiel impressionnant reste ainsi inexploité, alors que des centaines de PME n'arrivent pas à trouver une offre adaptée à leurs besoins.