

CBRE A RÉALISÉ UNE ÉTUDE

La surface des centres commerciaux devrait presque doubler d'ici 2020

■ Le Maroc compte aujourd'hui 9 centres commerciaux totalisant une surface de 260 000 m² ■ Sept nouveaux centres ouvriront d'ici 2020 et six autres au-delà de cette date.

Les centres commerciaux ont connu un développement soutenu au cours des dernières années et la tendance devrait se poursuivre jusqu'en 2020 et au-delà. C'est ce que révèle une étude réalisée par le cabinet de conseil en immobilier d'entreprise CBRE, dont *La Vie éco* a pu consulter les premiers résultats en avant-première.

N'ayant connu un réel décollage au Maroc qu'à partir de 2010, le secteur compte aujourd'hui neuf centres commerciaux modernes et structurés (d'une superficie supérieure à 10 000 m²). «Implantés dans les villes de Casablanca, Rabat, Tanger, Fès et Marrakech, ils totalisent une surface commerciale utile de 260 000 m². Dans ces villes, la densité commerciale moyenne est de 31 m² commerciaux pour 1 000 habitants. Celle-ci est par exemple inférieure à la moyenne dans 5 villes françaises (Lille, Lyon, Marseille, Toulouse et Bordeaux) évaluée à 270 m² pour 1 000 habitants», explique Tarik El Harraqui, directeur chez CBRE. C'est dire le potentiel qu'offre encore le secteur au Maroc. D'ailleurs, les investissements vont bon train. En effet, la surface disponible devrait presque doubler à l'horizon 2020 grâce à l'ouverture de 7 nouveaux centres commerciaux dans les 5 villes marocaines précitées, pour une surface supplémentaire globale de 200 000 m². Toujours d'après l'étude de CBRE, six autres projets, dont la livraison devrait intervenir après 2020, porteront à terme l'offre globale à 755 000 m².

Cela dit, si l'offre se développe en quantité, des changements sont constatés sur le plan de la qualité depuis plusieurs mois. On se dirige en effet de plus en plus vers une offre d'entrée et moyen de gamme. «Les centres commerciaux au Maroc avaient un mix produits plutôt haut de gamme. Cette tendance semble changer avec l'implantation d'enseignes mid/mass market que LC Waikiki, Defacto ou encore Tati», souligne Tarik El Harraqui. Le départ des Galeries Lafayette du Morocco Mall confirme ce changement.

Le Maroc troisième en Afrique en termes d'attractivité

Côté attractivité, le Maroc ne figure pas parmi les destinations privilégiées des enseignes internationales. Selon l'étude, le Royaume occupe la 51^e place parmi les pays où les enseignes souhaitent s'établir. A l'échelle africaine, il est troisième après l'Afrique du Sud et l'Égypte.

Le niveau du pouvoir d'achat des Marocains explique ce classement. A en croire CBRE, seulement 3% des enseignes disent être intéressées par le Maroc. Un autre paramètre entre en jeu : les niveaux de loyers

(hors droits d'entrée). Variant selon les villes, l'activité exercée ou encore l'importance de l'enseigne, les loyers sont situés, selon CBRE, entre 100 et 700 DH/m²/mois (hors taxes et charges locatives). Une fourchette

très large censée permettre aux centres commerciaux au Maroc d'offrir un taux d'effort (loyer/chiffre d'affaires) acceptable pour une plus grande attractivité à l'international ■

W.M.