

«Il y a encore beaucoup à faire au Maroc, qui constitue un magnifique challenge»

● À quelques jours de la livraison de la première tranche de son tout premier projet au Maroc, Bouygues Immobilier Maroc a convié la presse à une visite des lieux, suivie d'une conférence et d'une cérémonie de réception de sa certification HQE délivrée par Cerway. Olivier Durix, son directeur général, nous explique les raisons de cette démarche, le timing du projet Faubourgs d'Anfa et les ambitions de Bouygues Immobilier Maroc. Entretien.

INTERVIEW

Olivier Durix
DG de Bouygues Immobilier
Maroc

Les Inspirations Éco : Pourquoi vouliez-vous tant communiquer sur la certification HQE dès la première phase de l'opération des Faubourgs d'Anfa ?

Olivier Durix : Le projet des Faubourgs d'Anfa est une première pour Bouygues Immobilier au Maroc. Après avoir pris des engagements vis-à-vis de nos clients, il était important pour nous de montrer que nous avons tenu nos promesses et que nous avons même amélioré nos objectifs. Cette certification est avant tout un gage de qualité que nous devons à nos clients.

Bouygues Immobilier Maroc se sent-il déjà investi de la mission de tirer le secteur immobilier local vers le haut ?

Je crois que nous avons en effet un rôle important. Bouygues Immobilier est leader en France; nous bénéficions donc au Maroc de ce savoir-faire que nous avons réussi à transposer tout en respectant les spécificités du marché marocain et les attentes de nos clients. Je crois que l'innovation intéresse les acteurs locaux et que nous avons fait quelques émules. Ça va dans le bon sens, à nous de conserver une longueur d'avance pour nous différencier. Le Maroc a été leader lors de la COP22, nous devons montrer



l'exemple.

L'argument prix, qui est malheureusement classé premier ici -y compris dans les moyen et haut standings que vous visez, fait-il aussi partie de vos innovations ?

«La VEFA rassure nos clients, et nos engagements font écho auprès des investisseurs».

L'argument majeur, c'est le coût final pour le client -plus que le prix d'achat du logement- c'est-à-dire les charges d'exploitation du bâtiment et les dépenses énergétiques des clients comprises. Avec l'augmentation du prix de

l'énergie, nous devons sécuriser le pouvoir d'achat de nos clients à long terme pour améliorer le reste à charge en réduisant les dépenses énergétiques. Avec la technologie que nous avons intégrée au bâtiment, nous assurons également à nos clients une meilleure valorisation de leur patrimoine à terme, alors que la plupart des biens sur le marché perdent de la valeur très rapidement.

À quel taux de réservation êtes-vous actuellement, dans le tout premier complexe immobilier de Bouygues Immobilier au Maroc ?

Aujourd'hui nous, avons commercialisé 90% de notre première tranche que nous livrerons durant les prochains mois. Globalement, sur l'ensemble des 3

tranches du projet, nous en sommes à 70% de réservation. C'est une performance commerciale dans un marché moins dynamique ces dernières années. La VEFA rassure nos clients, et nos engagements font écho auprès des investisseurs.

Quelles sont les étapes à venir au niveau de ce projet ?

Les prochaines étapes sont la livraison de la tranche 1 en été puis l'achèvement de la tranche 2 pour la fin de l'année et la tranche 3 en 2018. Nous aurons réalisé et livré, à terme, 395 logements dans un bel endroit où un nouveau quartier de Casablanca est en train de naître. Avec la proximité du CIL, du parc de 50 hectares réalisé par l'AUDA et de la future place financière, il est évident que les Faubourgs d'Anfa feront référence et que nos clients y trouveront toutes les commodités pour vivre dans un environnement préservé et de qualité.

Vous vous apprêtez à quitter le Maroc pour aller servir Bouygues dans une autre région du monde. Peut-on dire que vous enviez votre successeur, Martin Desveaux, parce que le Maroc est un marché plein de potentiel ?

Vivre les premiers pas de l'implantation d'une structure dans un pays tel que le Maroc est passionnant. Nous en apprenons tous les jours, et nous avons envie d'écrire une belle page de l'histoire du groupe. Martin connaît très bien Casablanca, ce n'est donc pas tout à fait un hasard si son parcours l'amène à prendre la relève. Il y a encore beaucoup à faire et le Maroc est en pleine mutation, c'est clairement un magnifique challenge à relever que d'apporter à nos clients le meilleur produit avec un haut niveau de service. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR **AZIZ DIOUF**
a.diouf@leseco.ma

●●●
«Vivre les premiers pas de l'implantation d'une structure dans un pays tel que le Maroc est passionnant. Nous en apprenons tous les jours, et nous avons envie d'écrire une belle page de l'histoire du groupe».