



EuropaCity, à Gonesse. Porté par Auchan et le chinois Wanda, ce projet structurant du Grand Paris (plus de 3 milliards d'euros d'investissement) devrait ouvrir en 2024.

Un nouveau jour se lève sur les centres commerciaux

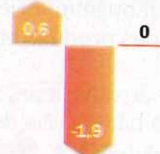
Les vieux temples de la consommation se vident au bénéfice de nouveaux venus, qui misent davantage sur la gastronomie, la proximité et les marques tendance.

So Ouest, Beaugrenelle, Quartz... Les centres commerciaux franciliens poussent comme des champignons. Depuis 2010, pas moins de 25 nouveaux temples de la consommation ont été inaugurés ou lourdement restructurés dans la région, selon le décompte de l'Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France. Soit la bagatelle de 800 000 m² de surface de vente supplémentaire, l'équivalent d'une dizaine de Galeries Lafayette Haussmann! Et les nouveaux projets fleurissent. Le plus spectaculaire est le gigantesque complexe EuropaCity, porté par Auchan et son partenaire chinois Wanda, qui doit ouvrir en 2024 à Gonesse dans le Val

CONTEXTE MOROSE

► Evolution de janvier à septembre (en %)

Chiffre d'affaires



Fréquentation



d'Oise... alors même que dans un rayon de 6 kilomètres existent déjà deux centres commerciaux d'envergure : O'Parinor à Aulnay et Aéroville à Roissy.

Marché à plusieurs vitesses

Cette fièvre bâtisseuse n'est pas circonscrite à la région parisienne. En dix ans, la surface totale des centres commerciaux est passée de 14,7 à 17 millions de m² sur l'ensemble du territoire, d'après le Conseil national des centres commerciaux (CNCC). Une surenchère d'offre difficilement explicable par l'engouement des ménages. « Depuis 2008, la fréquentation des centres commerciaux et leur chiffre d'affaires baissent », note Cédric Du-

carrouge, directeur Retail Lyon au cabinet de conseil JLL. La fréquentation dans les centres commerciaux entre janvier et septembre a encore diminué de 1,3%, même si le chiffre d'affaires cumulé ne recule plus depuis septembre (voir graphique ci-contre).

Derrière ce contexte global morose se cache un marché à plusieurs vitesses. « Tous les centres commerciaux ne sont pas à mettre dans le même panier », rappelle Christophe Cuvillier, président d'Unibail-Rodamco, qui détient notamment Aéroville et Les 4-Temps. D'un côté, les centres « prime » bien entretenus tiennent leur rang. Ainsi, la fréquentation des 4-temps est restée stable depuis 2011, autour de 43 millions de visites par an. Une performance compte tenu des ouvertures de ses voisins SoOuest en 2012 (8,3 millions de visites en 2016) et Beaugrenelle en 2013 (12 millions). De l'autre côté, les centres intermédiaires font grise mine. « Les taux de vacance peuvent y dépasser les 10%, contre moins de 3% dans les lieux les plus prisés », estime Cédric Ducarrouge. Le délégué général du CNCC, Gontran Thüring, le reconnaît : « La moyenne d'âge des

centres commerciaux est de 30 ans. Ceux qui n'ont pas fait leur mue vont souffrir. »

Zone de chalandise rétrécie

« Traditionnellement, les centres commerciaux étaient construits autour d'une grande surface alimentaire, avec quelques autres locomotives comme la Fnac, entourées d'une offre "shopping" essentiellement composée de prêt-à-porter, pouvant occuper 40 à 60% des surfaces », analyse Jérôme Le Grelle, directeur exécutif Retail à CBRE. Mais les enseignes qui font bouger les foules ont changé. Les centres s'arrachent désormais Nespresso, Apple, Uniqlo et Primark. La tendance est aussi au gourmet. « Si un client s'assied pour manger, sa dépense moyenne sera quatre à cinq fois supérieure, détaille Madhi Mokrane, responsable de la stratégie et de la recherche chez LaSalle Investment Management. Cela explique pourquoi, dans les anciens centres, on avait



EXPERT

« Il faut passer du temple de la consommation fermé au forum ouvert, du lieu d'achat au lieu d'expérience. »

CÉDRIC DUCARROUGE, DIRECTEUR RETAIL LYON CHEZ JLL

autour de 18% de restauration et qu'on est passé à 25%. »

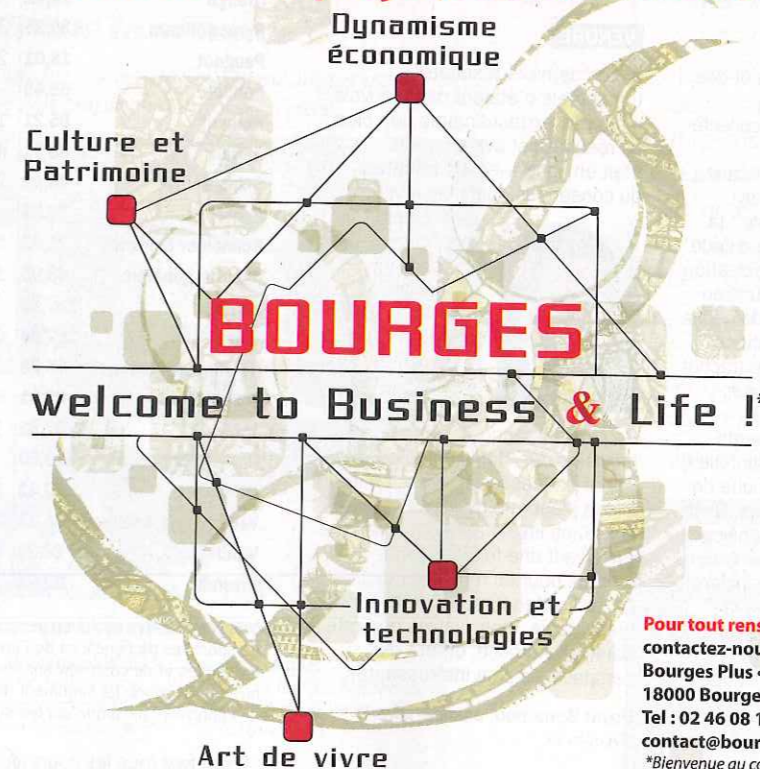
Par ailleurs, la zone de chalandise des centres commerciaux se rétrécit. « Avant, on pouvait attirer un client à 45 minutes de transport. Aujourd'hui, on vise plutôt ceux situés à 20 minutes », confirme Jérôme Le Grelle. « Il n'y a pas qu'un seul modèle qui fonctionne. A chaque fois, c'est un nouveau prototype, assure Christophe Cuvillier. L'avenir est cependant au lien avec le numérique, à l'hyperproximité et la différenciation par les expériences. » Les modèles hybrides ont

d'ailleurs le vent en poupe, comme le nouveau quartier Grolée-Carnot à Lyon : Firce Capital y gère pour le compte du fonds d'Abu Dhabi 18 000 m² de pieds d'immeuble en centre-ville classé, le tout sur un plan millimétré. « Il faut du bureau et du résidentiel dans la même zone pour que le commerce puisse tourner en permanence », confie Christophe Fournage, président de Firce Capital. La désertification guette en revanche les « boîtes fermées » construites en périphérie dans les années 1980. C'est inexorable.

Jean-Louis Dell'Orro



Vous avez un projet, REJOIGNEZ-NOUS !



Pour tout renseignement, contactez-nous : Bourges Plus • 6 rue Maurice Roy 18000 Bourges Tel : 02 46 08 11 25 contact@bourgesplus-developpement.fr *Bienvenue au cœur des affaires et du bien vivre !