

## Comment cibler un bon centre commercial

Tous les centres commerciaux ne connaissent pas la même réussite. Pour dénicher la pépite, il faut soigneusement éplucher le pedigree de chacun.

**Tous les centres commerciaux ne connaissent pas la même réussite.** Pour dénicher la pépite, il faut soigneusement éplucher le pedigree de chacun. Certains centres commerciaux font rêver, mais leur succès masque aussi des échecs retentissants ou des résultats très inférieurs aux attentes.

Et les raisons ne sont pas toujours conjoncturelles.

«*Il y a des centres bien nés et d'autres mal nés*», reconnaît Jean-Michel Silberstein, délégué général du Conseil national des centres commerciaux.

Il note ainsi que «*ceux nés entre 2008 et 2011 mettront plus de temps pour atteindre leur vitesse de croisière*».

Explication: en période de crise, les consommateurs sont moins tentés par "l'exploration" et la nouveauté. Ils privilégient alors l'achat d'opportunité à l'achat-plaisir.

Un phénomène déjà observé pendant la crise de 1993.

À la lumière de cas récents, d'autres raisons peuvent être plus structurelles.

«*Sans parler d'erreurs fondamentales, il y a des éléments sur lesquels on pourrait être plus attentif: accessibilité, services apportés aux consommateurs, qualité des enseignes*», poursuit Jean-Michel Silberstein.

Une analyse de la stratégie du promoteur et du développement urbain entourant le centre est donc nécessaire.

Analysez les perspectives d'évolution de la population. Enfin, n'hésitez pas à passer au peigne fin toutes les données juridiques et commerciales fournies par le promoteur, et confrontez-les aux données publiques.

«*Il est indispensable d'analyser l'historique du centre, le montage de l'opération de construction, le régime juridique de l'immeuble, ainsi que la zone de chalandise, les perspectives d'évolution de la population, la concurrence existante et prévisible, de même que l'évolution de la commercialisation.*

*Ces renseignements sont en possession du bailleur, mais peuvent aussi pour la plupart être obtenus auprès de la direction de l'Équipement, les mairies et les CCIT»,* indique Chantal Millier-Legend, avocate au cabinet Simon & Associés.