

LES CAHIERS

DE L'INSTITUT D'AMENAGEMENT
ET D'URBANISME
DE LA REGION D'ILE-DE-FRANCE

IMMOBILIER D'ENTREPRISE

nouvelle
géographie

nouvelles
stratégies



INSTITUT D'AMÉNAGEMENT
ET D'URBANISME
DE LA RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE

Fondation reconnue d'utilité publique
par le décret du 2 août 1960.

Directeur général
M. François DUGENY

Organisme d'études du Conseil
régional, l'IAURIF apporte en
priorité son appui technique aux
collectivités locales d'Île-de-
France.

Il réunit un large éventail de com-
pétences : aménagement urbain
et rural, environnement, trans-
ports, logement et modes de vie,
économie et développement
local, équipements et foncier,
santé.

Ses diagnostics et ses proposi-
tions permettent ainsi de prépa-
rer les choix des élus régionaux
et locaux avant de les traduire
en terme de projets.

Il agit en partenariat avec d'autres
opérateurs français et européens
à travers son Système
d'Information Géographique et sa
Médiathèque en réseau.

Il exporte ce savoir-faire à tra-
vers des contrats directs et des
accords de coopération techni-
que.

Composition du conseil d'administration au 1^{er} octobre 2006

Président

M. Jean-Paul HUCHON

Président du Conseil régional d'Île-de-France

• Bureau :

1er Vice-président

M. Bertrand LANDRIEU

Préfet de la région d'Île-de-France, Préfet de Paris

2e Vice-président

M. Jean-Claude BOUCHERAT

Président du Conseil économique et social régional d'Île-de-France

3e Vice-présidente

Mme Mireille FERRI, vice-présidente du Conseil régional chargée de l'aménagement du territoire,
de l'égalité territoriales, des contrats régionaux et ruraux

Trésorier : **M. Robert CADALBERT**

Secrétaire : **M. François LABROILLE**

• Conseillers régionaux

Titulaires :

M. Gilles ALAYRAC
M. Robert CADALBERT
Mme Marianne LOUIS
M. Daniel GOLDBERG
Mme Christine REVAULT-d'ALLONNES
Mme Mireille FERRI
M. Guy BONNEAU
M. François LABROILLE
Mme Christine MAME
Mme Josy MOLLET-LIDY
M. Jean-Jacques LASSERE
M. Eric AZIERE
M. Jean-Michel DUBOIS

Suppléants :

Mme Jeanne CHEDHOMME
Mme Aude EVIN
M. Olivier GALIANA
M. Daniel GUERIN
M. Philippe KALTENBACH
M. Jean-Félix BERNARD
Mme Francine BAVAY
M. Alain ROMANDEL
M. Jean-Yves PERROT
Mme Sylviane TROPPEL
M. Michel CAFFIN
M. Pierre Le GUERINEL
M. Dominique JOLY

• Le Président du Conseil économique et social régional :

M. Jean-Claude BOUCHERAT

• Deux membres du Conseil économique et social régional :

Titulaires :

Mme Joséphine COPPOLA
Mme Isabelle DROCHON

Suppléants :

Mme Danièle DESGUÉES
M. Noël ZELLER

• Quatre représentants de l'État :

M. Bertrand LANDRIEU, Préfet de la Région d'Île-de-France, Préfet de Paris
Mme Sylvie MARCHAND, Directrice régionale de l'INSEE, représentant le Ministre chargé du Budget
M. Francis ROL-TANGUY, Directeur régional de l'Équipement d'Île-de-France, Préfet, représentant le Ministre chargé de l'Urbanisme
Monsieur le représentant du Ministre chargé des Transports

• Quatre membres fondateurs :

M. Guy CASTELNAU, représentant le Gouverneur de la Banque de France
M. Claude BLANCHET, Directeur interrégional de la Caisse des Dépôts et Consignations
M. Patrick BAYON DE LA TOUR, représentant le Président du Directoire du Crédit Foncier de France
M. Henry SAVAJOL, représentant la Présidente du Directoire du Crédit de l'Équipement des P.M.E.

• Le Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris,
représenté par **M. Jean-Claude KARPELES**

Sommaire

N° 145

PUBLICATION
CRÉÉE EN 1964
OCTOBRE 2006

LES CAHIERS

DE L'INSTITUT D'AMÉNAGEMENT
ET D'URBANISME
DE LA RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE

Directeur de la publication

François DUGÉNY

Rédactrices en chef

Dominique LOCHON (01 53 85 77 11) dominique.lochon@iaurif.org
Sophie MARIOTTE (01 53 85 75 28) sophie.mariotte@iaurif.org

Coordination

Renaud DIZIAIN (01 53 85 78 16) renaud.dizain@iaurif.org

Avec la participation de

Christine ROSENGARD (01 53 85 76 16)

Presse

Catherine GROUÉE-BRAMAT (01 53 85 79 05) catherine.bramat@iaurif.org

Traductions

ILTI

Directeur du studio

Denis LACOMBE (01 53 85 79 44) denis.lacombe@iaurif.org

Fabrication

Sylvie COULOMB (01 53 85 79 43) sylvie.coulomb@iaurif.org

Maquette, illustrations

Agnès CHARLES (01 53 85 79 46) agnes.charles@iaurif.org

Cartographie

Didier PRINCE (01 53 85 79 47) didier.prince@iaurif.org
Pascale GUERY (01 53 85 77 17) pascale.guery@iaurif.org

Bibliographie

Linda GALLET (01 53 85 79 63) linda.gallet@iaurif.org
Christine ALMANZOR (01 53 85 79 20) christine.almonzor@iaurif.org
Julien CAMMAS (01 53 85 79 23) julien.cammass@iaurif.org

Médiathèque – photothèque

Claire GALOPIN (01 53 85 75 34) claire.galopin@iaurif.org
Aurélien LACOUCHIE (01 53 85 75 18) aurelien.lacouchie@iaurif.org
Nicole ROMPILLON (01 53 85 75 32) nicole.rompillon@iaurif.org

Impression

Blanchard Printing

Commission paritaire n° 811 AD
ISSN 0153-6184

© I.A.U.R.I.F.

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés.

Les copies, reproductions, citations intégrales ou partielles
pour utilisation autre que strictement privée et individuelle,
sont illicites sans autorisation formelle de l'auteur ou de l'éditeur.

La contrefaçon sera sanctionnée par les articles 425 et suivants du code
pénal (loi du 11-3-1957, art. 40 et 41).

Dépôt légal : 4^e trimestre 2006

Diffusion, vente et abonnement :

Olivier LANGE (01 53 85 79 38) olivier.lange@iaurif.org

	France	Étranger
Le numéro :	36 €	38 €
Abonnement pour 4 numéros :	87 €	98 €
Étudiants*		remise 30 %

Sur place :

Librairie ÎLE-DE-FRANCE, accueil IAURIF
15, rue Falguière, Paris 15^e (01 53 85 77 40)

Par correspondance :

INSTITUT D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME
DE LA RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE
15, rue Falguière, 75740 Paris Cedex 15

abonnement et vente au numéro :

<http://www.iaurif.org>

* Photocopie carte de l'année en cours. Tarif 2006

Éditorial :

Immobilier d'entreprise : comprendre pour mieux agir 5
Jean-Paul Huchon, président du Conseil régional d'Île-de-France

**Immobilier d'entreprise :
composer avec les lignes de force du marché** 7
Anne-Marie Roméra, IAURIF



11

Une géographie en mouvement

**Les activités économiques en Île-de-France :
vers moins d'étalement ?** 12
Renaud Dizaiin, IAURIF

**Activités financières : les redéploiements génèrent
un besoin de place** 17
Renaud Dizaiin, avec la participation de Ivan Quintin et Charlotte Corrius, IAURIF

**Comment s'oriente la construction de bureaux
en Île-de-France ?** 23
Renaud Dizaiin, IAURIF

**Les bureaux et l'aménagement métropolitain
en Europe de l'Ouest** 28
Ludovic Halbert, CNRS

Le retour en grâce des quartiers d'affaires historiques 35
Barbara Chabbal, APUR

**Les zones d'activités économiques en Île-de-France :
un puissant réseau** 41
Jean-François Saigault, IAURIF

Le marché de la logistique : l'Île-de-France leader en Europe 55
Jean-François Saigault, IAURIF

**L'évolution et le devenir du parc de grandes surfaces
commerciales en Île-de-France** 68
Carole Delaporte, IAURIF



77

Stratégies d'acteurs

Urbanisme, aménagement, immobilier... et financiarisation 78
Guy Marty, IEIF

Les emplois de bureau : état des lieux et prospective à l'horizon 2015	85
Corinne Mignot, Franck Fénéon, ORIE	
Le management immobilier des grands groupes français	91
Ingrid Nappi-Choulet, ESSEC	
Le marché de l'investissement dans le commerce et les centres commerciaux	97
Carole Delaporte, IAURIF	
d'après un entretien avec Christopher Wicker, <i>The Retail Consulting Group</i>	
La demande immobilière des artisans	102
Laurent Luce, CRMA d'Île-de-France	
Carole Delaporte, IAURIF	



109

Nouveaux enjeux : quels leviers d'actions ?

Agrément, redevance... : des réformes successives au service de l'aménagement régional	110
Renaud Diziain, avec la participation de Laure Flandre, IAURIF	
Le <i>London Plan</i> joue la carte du bureau	118
Renaud Diziain, avec la participation de Laurent Perrin et Coralie Solbes, IAURIF	
Développement durable, requalification, appui aux PME : les axes d'intervention de la Région Île-de-France en matière d'immobilier d'entreprise	126
Laetitia Pageot et Isabelle Fabre, CRIF	
Quelles réponses des acteurs publics à la problématique immobilière des artisans ?	131
Carole Delaporte, IAURIF	
avec les contributions de la CRMA, CDMA	
La Caisse des dépôts : un rôle d'investisseur pionnier	137
Dara Lecomte, CDC	
Immobilier d'entreprise : un marché d'avenir pour la construction durable (HQE)	141
Pascale Leroi, IAURIF	
La taxe professionnelle donne des signes d'asphyxie	146
Jean-Pierre Chauvel, IAURIF	
L'aménagement des zones d'activités économiques : l'émergence des intercommunalités se confirme	152
Agnès Parnaix, IAURIF	
SIGARIF : l'économie régionale territorialisée à portée de clics Du SIGR aux SIG dédiés... ..	161
Frédéric Prevost, IAURIF	
Bibliographie	164
Biblio brèves	173
Brèves rencontres	175



Amphiprion/C. Abron/IAURIF

In this issue



Editorial:

- 4 **Business property: understanding so as to act more appropriately**
9 **Business property: riding the prevailing forces of the market**

10



Geography in motion

- 12 Economic activities in Île-de-France: towards less sprawl?
17 Financial activities: redeployments are generating a need for more space
23 What is the focus of current office construction in Île-de-France?
28 Offices and metropolitan planning in Western Europe
35 The historic business districts are making a comeback
41 The business and industry parks of Île-de-France: a powerful network
55 The logistics market: Île-de-France, European leader
68 Changes and future for hypermarkets, supermarkets and superstores in Île-de-France

76



Player strategy

- 78 Town planning, planning and development, property... and financialisation
85 Office jobs, current state of play and prospects up to 2015
91 Property management by the major French groups
97 The market for investment in retail property and in shopping centres
102 Property demand from craftspeople and tradespeople

108



New stakes: what levers for action?

- 110 Approval, licence fees...: successive reforms in the regional planning and development department
118 The *London Plan* focuses on office space
Sustainable development, conversion and brownfield development, support for small business:
126 the focuses for action from the Île-de-France Region on business property
What responses can the public players offer to mitigate the property problems
131 experienced by craftspeople and tradespeople?
137 The Caisse des Dépôts bank: playing the role of pioneer investor
141 Business property: a market with a future for sustainable construction or "eco-building"
146 Local business tax shows signs of becoming asphyxiated
Developing business parks or "economic activity zones" (ZAEs):
152 the emergence of inter-commune structures is being confirmed
SIGARIF: the regional economy broken down locally is only a "click" away
161 from the RGIS to dedicated GISs...

Business property: understanding so as to act more appropriately

Aware of the importance of the strategic role of businesses as partners in urban planning, the Region is bringing their representatives into the thinking process for drawing up the regional economic development plan. It is essential for the economic players, and in particular the players in the business property market, to be considered as dynamic vectors of urban supply.

These players contribute to narrowing disparities between the various territories of the Region, which is a central part of the Île-de-France Regional Master Plan, by facilitating creation of wealth, of jobs, and of territorial identity.

For the metropolises of Western Europe, the challenge today is to reclassify industrial property sites, to reclaim brownfield and wasteland sites, and to design new districts and neighbourhoods that comply with the requirements of urban density, of mixed-use, and of sustainable development.

The Region intends to meet the three requirements of improving the quality of life and the mobility of its residents, of being watchful to ensure that land resources are used sparingly and sustainably, and of developing the architectural, environmental, and landscape quality of business property.

Resources management requires approaches that are negotiated between the public and the private, and between the regulatory and the voluntary. It is also necessary to enable craftspeople and tradespeople, who are players in social cohesion, to remain in the dense areas, where property prices have risen sharply.

That is why, hearing the needs of Île-de-France residents, I would like to sustain lastingly the partnership with the economic players that is already under way through support for centres of competitiveness which are job creators and factors of attractiveness.

Working with the players from the economic sector, IAURIF gives a diagnostic on the changes and trends, and assists the Region in defining its policies. Alongside the drawing up of the Regional Master Plan (SDRIF) and of the Regional Economic Development Plan (SRDE), this issue of Les Cahiers brings together the elements of analysis and of reflection that are necessary for “understanding so as to act more appropriately.”

Jean-Paul HUCHON
President of the Regional Council of Île-de-France
President of IAURIF

Immobilier d'entreprise : comprendre pour mieux agir

Consciente de l'importance du rôle stratégique des entreprises comme partenaires de l'aménagement urbain, la Région associe leurs représentants aux réflexions du schéma régional de développement économique. Il est, en effet, indispensable que les acteurs économiques, ceux du marché de l'immobilier d'entreprise notamment, soient considérés comme vecteurs dynamiques de l'offre urbaine.

Ces acteurs contribuent en effet à infléchir les disparités territoriales, volet central du schéma directeur de la région d'Île-de-France, en favorisant la création de richesse, d'emplois et d'identité territoriale.

Pour les métropoles d'Europe de l'Ouest, l'enjeu est aujourd'hui de requalifier leur parc immobilier dédié aux activités, de reconquérir les friches et de concevoir de nouveaux quartiers répondant aux exigences de la densité urbaine, de la mixité fonctionnelle et du développement durable.

La Région entend répondre à la triple exigence d'améliorer la qualité de vie et la mobilité des Franciliens, de veiller à l'utilisation économe et durable des ressources foncières et de développer la qualité architecturale, environnementale et paysagère de l'immobilier d'entreprise.

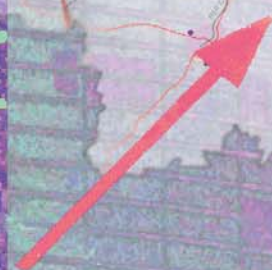
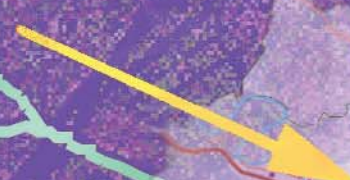
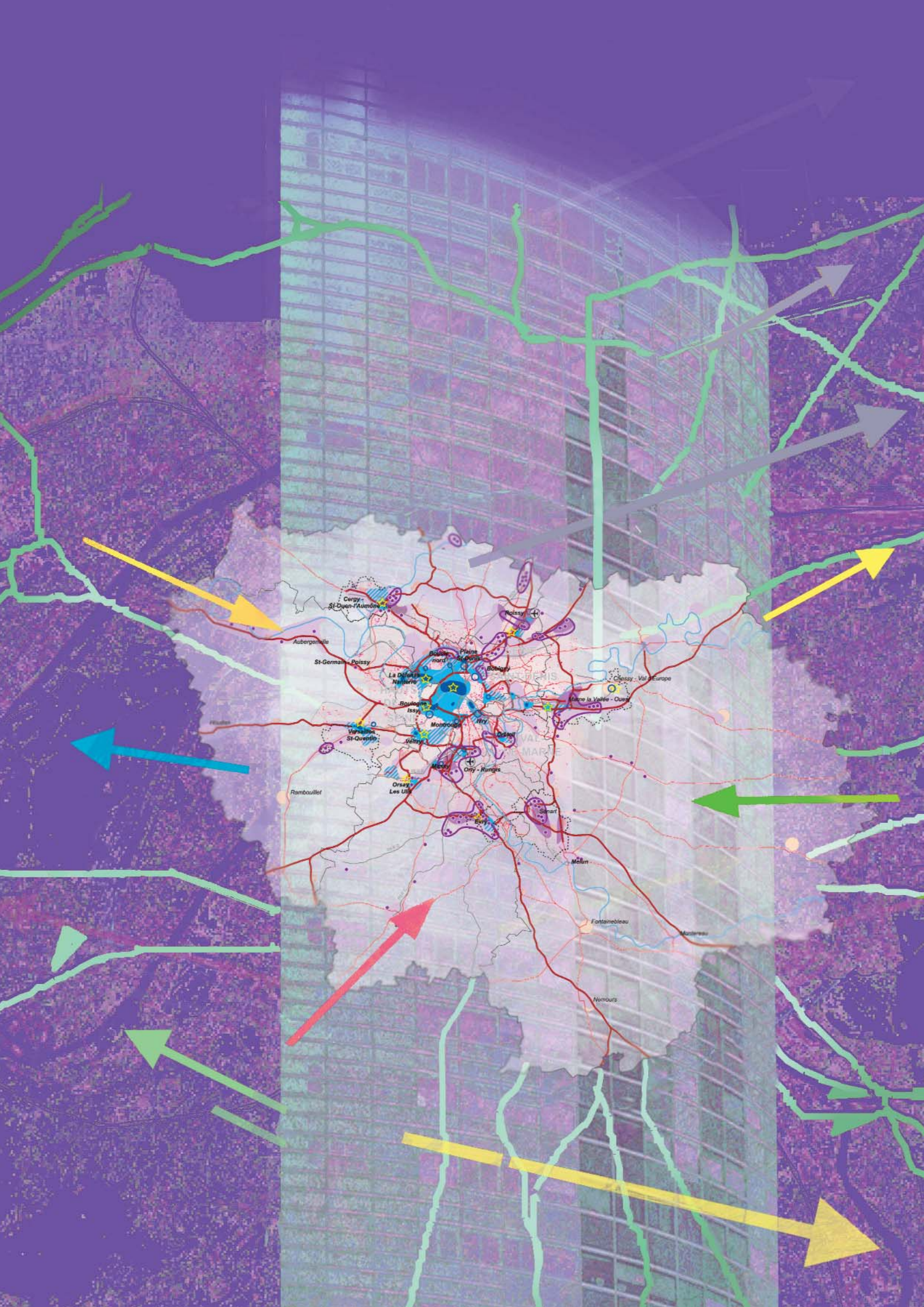
La gestion des ressources implique des approches négociées entre le public et le privé, le réglementaire et le volontaire. Il faut également permettre aux artisans, acteurs de cohésion sociale, de rester dans les zones denses, où les prix de l'immobilier ont fortement augmenté.

C'est pourquoi, à l'écoute des besoins des Franciliens, je souhaite pérenniser le partenariat avec les acteurs économiques, déjà engagé à travers le soutien aux pôles de compétitivité, créateurs d'emplois et facteurs d'attractivité.

En liaison avec les acteurs du secteur économique, l'IAURIF apporte un diagnostic sur les évolutions et appuie la Région dans la définition de ses politiques. Parallèlement à l'élaboration du SDRIF et du SRDE, ce numéro des Cahiers rassemble les éléments d'analyse et de réflexion nécessaires pour «comprendre pour mieux agir».



Jean-Paul HUCHON
Président du Conseil régional d'Île-de-France
Président de l'IAURIF





Immobilier d'entreprise : composer avec les lignes de force du marché

Anne-Marie Roméra

L'apparition de nouvelles stratégies liées aux recompositions économiques, à la financiarisation du marché immobilier et à la montée en puissance de nouveaux acteurs institutionnels ont modifié les rapports des entreprises à leur immobilier et au territoire qui les accueille. Ces changements ne sont pas sans conséquences sur l'espace et sur l'urbain. À l'heure où l'aménagement régional est en débat, ce Cahier a pour objectif d'aider à la compréhension de l'incidence spatiale de ces stratégies afin d'anticiper les risques d'une trop grande disparité territoriale.

Les mutations technologiques et la mondialisation obligeant les entreprises à mettre en place de nouvelles formes d'organisations, ont eu pour effets d'accroître les délocalisations et d'accélérer le processus de renouvellement de l'offre d'immobilier d'entreprise. Ces mouvements obéissent, le plus souvent, à une logique de réduction des coûts et vont dans le sens d'un recentrage sur le cœur de métier. Dès lors, pour accroître leur réactivité et acquérir une plus grande flexibilité, de nombreuses entreprises externalisent leur immobilier, préférant la souplesse de la location ou des fonctions (comme la logistique par exemple). À cela s'ajoutent les exigences accrues en termes d'accessibilité, de fonctionnalité et de confort de locaux qui expliquent la propension des entreprises à privilégier des locaux neufs ou remis à neuf. Ces facteurs entremêlés, davan-

tage que l'accroissement de l'emploi, ont concouru à l'émergence de nouveaux pôles tertiaires ou de sites logistiques qui ont contribué à redessiner la carte du marché de l'immobilier.

Les investisseurs ont largement répondu à cette demande en intervenant massivement dans le financement de l'immobilier dont ils bouleversent les modes de production et de localisation. Les logiques financières des investisseurs contribuent, en effet, au renouvellement de l'offre dans les secteurs géographiques les plus reconnus et à polariser des nouveaux développements (les bureaux aux portes de Paris, les plates-formes logistiques dans des grandes zones d'activités économiques, les «villages» commerciaux en périphérie). Pour ce type d'immobilier, les investisseurs sont devenus des acteurs influents de l'aménagement. Ce n'est pas encore le cas pour des produits tels que les locaux d'activités moins rentables, dont la production a plus de mal à s'organiser.

Côté acteurs institutionnels, vingt ans de décentralisation et de nouvelles pratiques acquises grâce à l'intercommunalité ont appris aux collectivités locales à se positionner en acteurs de développement économique, l'immobilier étant un élément clé de l'attractivité de leur territoire. Paradoxe de la globalisation, ces dernières années marquent néanmoins un renouveau de la dimension locale. De plus en plus,

D. Lacombe/lauff

la concurrence englobe, avec le prix, la qualité des produits et des services et les atouts du milieu local (équipements, main d'œuvre, infrastructures de transport et présence active d'interlocuteurs locaux...).

Pour autant, si la production d'immobilier d'entreprise découle de l'association d'intérêts privés et de stratégies locales (de communes, d'intercommunalités, d'associations de communes), c'est à l'échelle régionale que se pose nombre d'enjeux et de défis :

- la compétitivité de la métropole ;
- la prise en compte accrue de critères de qualité environnementale ;
- l'appréhension du renouvellement urbain et de ses contrastes (délaiement/restructurations) ;
- le maintien d'un tissu économique diversifié.

La mondialisation entraîne un changement d'échelle qui met en concurrence les grandes agglomérations économiques pour l'accueil de fonctions métropolitaines. Les régions se doivent désormais de valoriser les atouts que sont les pôles économiques spécialisés où se concentrent ces fonctions : quartiers d'affaires, carrefours d'échanges, lieux de recherche ou pôles touristiques. Organiser la complémentarité de ces pôles pour qu'ils fonctionnent en système devient un impératif.

Cependant, la métropolisation n'est pas sans conséquences sur la cohésion régionale. Elle se fait au prix de la marginalisation de certains territoires et de la mise à l'écart de certaines ressources humaines. Il revient aux autorités métropolitaines de mettre en place des actions régulatrices et d'infléchir les déséquilibres en jouant d'effets de levier par les équipements (infrastructures de transport, culture...) mais aussi en mettant à profit les valorisations territoriales déjà enga-

gées (à l'image de la première convention intercommunale «activités/habitat» signée par Plaine Commune), ou en initiant avec leurs partenaires des stratégies pionnières sur des territoires à valoriser (comme en témoignent les interventions de la Caisse des dépôts et consignations).

Relever les défis liés à la nouvelle donne énergétique est un autre champ dans lequel les acteurs de l'aménagement et du développement régional peuvent jouer un rôle influent. Édicter un certain nombre de règles pour que l'aménagement de nouveaux sites soit cohérent avec la limitation des extensions urbaines et les objectifs de diminution des déplacements, favoriser la recherche d'efficacité énergétique et l'intégration de critères de haute qualité environnementale dans les programmes immobiliers... sont des politiques qui se conçoivent et se développent essentiellement par le biais de mesures incitatives. L'exemple d'autres métropoles montre que, en appui sur un marché actif et dynamique, l'exigence de tels critères peut se conjuguer avec l'intérêt des entreprises, soucieuses d'être reconnues comme socialement responsables et de renforcer une compétitivité basée sur la durabilité.

En lien avec cette ambition de développement durable et dans un contexte de croissance moins porteur que celui des années soixante, le renouvellement urbain apparaît de plus en plus comme une composante forte de l'aménagement. L'heure est à l'optimisation de l'existant plus qu'à la création de pôles économiques *ex nihilo*. Davantage que par le passé, les espaces déjà affectés à l'activité devront être en mesure de se transformer pour accompagner les redéploiements des activités sur le territoire. Prendre la mesure de ce phénomène est indispensable pour envisager des rééquilibres territoriaux.

Le renouvellement se porte spontanément sur les secteurs les plus valorisés, ce que montrent les évolutions décrites sur les bureaux. Seule une action de requalification couplée à des stratégies ciblant l'accueil d'activités d'avenir (éco-industries, industries créatives, nouvelles formes de commerce...) pourront infléchir la tendance.

Le cœur de l'agglomération souffre moins de ces désaffections. En revanche, parce qu'il est très valorisé, le niveau atteint par les coûts fonciers et immobiliers complique la vie des entreprises, notamment artisanales ou à taille restreinte. Une extension est difficile voire impossible, et le transfert aux franges de l'agglomération devient la seule solution envisageable. Ce sont pourtant ces activités qui font la ville, l'ambiance urbaine notamment lorsqu'elles assurent les services résidentiels : elles sont la pierre d'angle d'une économie diversifiée et d'une cohésion sociale. L'attention portée à leurs besoins en matière d'immobilier relève par conséquent de l'intérêt collectif. La question se pose alors d'une intervention publique et de l'implication des collectivités sur des produits immobiliers tels que les cités artisanales ou les hôtels d'activités.

On le voit, susciter l'intérêt de promoteurs et d'investisseurs pour répondre à des besoins spécifiques, mettre en valeur des sites jusque là considérés d'un intérêt moindre, se montrer exigeant en matière de qualité environnementale, obtenir des contreparties lorsque les dynamiques le permettent... définissent les contours d'une stratégie. Toutefois, au préalable, il aura fallu analyser les lignes de force du marché pour les utiliser à bon escient et rester dans la compétition internationale.

Business property: riding the prevailing forces of the market

Anne-Marie Roméra

The appearance of new strategies related to the economic recompositions, to the financialisation of the property market, and to the emergence of new institutional players have changed how firms relate to their property and to their host territory. These changes are not without spatial and urban consequences. At a time when regional planning and development is under debate, this Cahier (Notebook) sets out to help the reader to understand the spatial incidence of these strategies in order to anticipate the risks of territorial disparity becoming too great.

Technological changes and globalisation, forcing firms to put in place new forms of organisation, have increased the numbers of relocations and have accelerated the process of renewal of the business property supply. These trends are generally underscored by drives to reduce costs and to refocus on core trades. In this context, in order to increase their reactivity, and in order to acquire greater flexibility, many firms are outsourcing their property, preferring the flexibility of renting, or certain branches of their activity (such as logistics, for example). Added to this, are increased requirements in terms of accessibility, functionality, and comfort of premises, which explains the tendency of firms to prefer new or renovated premises. To a greater extent than the upturn in employment, it is these factors intermingled that have contributed to the emergence of new tertiary centres or logistics sites that have participated in reshaping the geography of the property market.

Investors have responded extensively to this demand by acting massively in funding for property, transforming its modes of production and of location. The financial reasoning of investors is contributing to renewing the supply in the most recognised geographic sectors and to polarising new development (offices at the gates of Paris, logistics sites in the main industrial and business parks, shopping “villages” on the periphery). For this type of property, investors have become influential players in planning. This does not yet apply for products such as industrial or craft premises which are less profitable and whose production is more difficult to organise.

As regards institutional players, twenty years of decentralisation and of new practices acquired through inter-municipal action have taught local authorities to position themselves as players in economic development, property being a key element in the attractiveness of their territories. A paradox of globalisation is that recent years have marked a new lease of life for the local

dimensions. Increasingly, competition encompasses not only price but also quality of the products and services, and assets of the local environment (facilities, labour, transport infrastructures, and active presence of local contacts, etc.).

However, although business property production results from the association of private interest and of local strategies (by municipalities (communes), by inter-municipal authorities, and by associations of municipalities), it is at the regional level that many of the stakes and challenges are to be found:

- competitiveness of the metropolis;
- taking increased account of environmental quality criteria;
- understanding urban regeneration and its contrasts (abandonment/restructuring); and
- maintaining a diversified economic fabric.

Globalisation is leading to a change of scale that is forcing the major economic conurbations to compete for hosting metropolitan services and facilities or “functions”. The regions must now extract added value from the assets constituted by economic centres or “poles” that are specialised or that have a high concentration of such functions: business districts, trade crossroads, research sites or tourist centres. Organizing complementarity between such poles so that they operate as a system is becoming essential.

However, metropolisation is not without consequences on regional cohesion. It takes place at the price of certain territories becoming marginalised and of certain human resources being left on the touchline. It is up to the metropolitan authorities to put in place regulatory actions and to redress imbalances by using leverage through facilities (transport infrastructures, culture facilities, etc.) and also by extracting added value from territorial enhancement actions already in progress (like the first inter-municipal “business/housing” agreement signed by the Plaine Commune inter-municipal authority), or by initiating with their partners pioneer strategies on territories for enhancement (witness the actions of the Caisse des Dépôts et Consignations bank). Taking up the challenges related to the energy new deal is another field in which the players in regional planning and development can play an influential part. Laying down certain rules for ensuring that new site planning is consistent with limiting urban expansion and with travel reduction objectives, promoting the search for energy efficiency, and incorporating high environmental quality or “eco-building” criteria into property programmes are policies that are designed and

developed essentially through incentive measures. The experience of other metropolises shows that, backed up by an active and dynamic market, the requirement of such criteria can be combined with the interest of the firms, who are concerned to be recognised as being socially responsible and to reinforce competitiveness based on sustainability.

In line with this ambition for sustainable development, and in a context of less buoyant growth than in the nineteen sixties, urban regeneration is increasingly appearing as a major component of planning. This is a time for optimising what already exists rather than for creating economic poles from scratch. More than in the past, areas already assigned to business or industrial use should be capable of being transformed to accommodate redeployments of business and industrial activities over the territory. Becoming fully aware of this phenomenon is essential in order to devise territorial re-balancing. The regeneration is spontaneously focussed on the most enhanced sectors, witness the developments described for the office sector. Only conversion action coupled with strategies targeting the location of activities with a bright future (eco-industries, creative industries, new forms of commerce, etc.) will be able to turn this trend around.

The heart of the conurbation is suffering less from such desertion. However, since it is highly enhanced, the level reached by the land and property costs complicates the life of businesses, in particular crafts or trades business, or very small businesses. Extension is difficult or even impossible, and moving out to the fringes of the conurbation is becoming the only possible solution. And yet it is these activities that make the city, and the urban atmosphere, in particular when they provide residential services: they are the cornerstone of a diversified economy and of social cohesion. The attention given to their property needs is therefore of collective interest. The question then arises of public action and of involvement of local authorities in property products such as craft “cities” or business “hotels”.

It can be seen that arousing the interest of promoters and of investors for meeting specific needs, enhancing sites hitherto considered to be of lesser interest, being demanding as regards environmental quality, and obtaining something in return when the dynamics so permit... define the outlines of a strategy. However, first, it is necessary to analyse the prevailing forces of the market so as to make good use of them and so as to keep up with international competition.



Geography in motion

Until recently, economic activity locations were moving in two ways: namely towards an extension of the tertiary core of the conurbation, and towards peri-urbanisation in the form of shopping centres and zones and business and industry parks. This deployment of economic activities is continuing but at a slower rate than in recent years.

The trend is currently moving from a phase of expansion to a phase of renewal and adaptation of the existing fabric, from quantitative reasoning to qualitative reasoning. This switch from supply to demand goes beyond the property and real estate context. Increasingly, it is the quality of the urban environment and the control over the great balances in terms of social cohesion, travel/commuting, and respect for the environment that make areas attractive.

Marrying economic, social, and environmental demands constitutes the challenge that the major metropolises of West Europe are endeavouring to take up in their planning projects.



Une géographie en mouvement

Jusqu'à une période récente, le mouvement d'implantation des activités économiques s'opérait dans un double processus d'extension du noyau tertiaire de l'agglomération et d'une péri-urbanisation sous forme de développements commerciaux et de zones d'activités. Le déploiement des activités se poursuit mais à un rythme plus modéré depuis quelques années.

Cette tendance marque le passage d'une phase d'expansion à une phase de renouvellement et d'adaptation de l'existant, d'une logique quantitative à une logique qualitative. Ce basculement de l'offre à la demande dépasse le cadre immobilier. De plus en plus, c'est la qualité de l'environnement urbain et la maîtrise des grands équilibres en termes de cohésion sociale, de déplacements et de respect de l'environnement qui font l'attractivité des territoires.

Conjuguer les demandes économique, sociale et environnementale constitue le défi que tentent de relever aujourd'hui les grandes métropoles de l'Europe de l'Ouest dans leurs projets d'aménagement.



Les activités économiques en Île-de-France : vers moins d'étalement ?

Renaud Dizain
IAURIF

La propension des activités économiques à se diffuser sur l'espace régional marque le pas depuis le début des années 2000. La consommation de terrains se fait plus modérée et en ordre moins dispersé. Le desserrement de l'emploi perd en intensité et le marché immobilier tend à réinvestir la zone agglomérée. À travers ces évolutions, une polarisation accentuée des activités économiques se dessine dans une logique de consolidation ou d'extension des polarités existantes.

Economic activities in Île-de-France: towards less sprawl?

The trend for economic activities to spread out over the area of the Region has levelled off since the early 2000s. Land consumption is more moderate and less disorderly. Dispersion and suburbanisation of jobs is slowing up and the property market is tending to move back into the built up area. Through these trends, marked polarisation of economic activities is emerging with the focus being on consolidating or extending existing centres or "poles".

L'évolution géographique des emplois franciliens

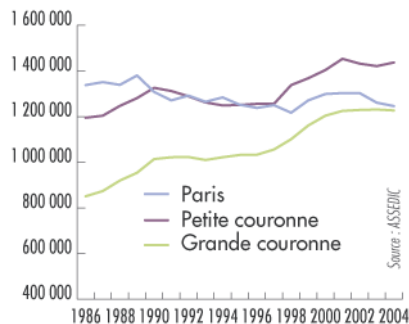
En 1980, les emplois franciliens se concentraient pour près de 40 % dans la capitale et pour 35 % dans les départements limitrophes. Cette concentration renvoyait à la géographie très parisienne des fonctions administratives et commerciales et à celle des activités de production encore très présentes en proche banlieue. Les pôles économiques de grande couronne étaient encore à un stade de développement embryonnaire.

De 1982 à 1999, les mutations du système productif, les politiques d'aménagement et le desserrement des lieux de résidence des Franciliens ont participé d'un puissant mouvement de déconcentration des emplois. En vingt ans, ce mouvement a délesté la petite couronne de 100 000 emplois et orienté vers la grande couronne l'essentiel des 300 000 emplois créés en Île-de-France.

Au cours des années 1980, les villes nouvelles et le secteur de Roissy ont pleinement bénéficié des nouveaux emplois générés par la forte croissance économique. Ce redéploiement en périphérie s'est doublé d'une extension du cœur de l'agglomération vers l'ouest, creusant le déséquilibre avec l'est et le nord de la proche couronne fragilisés par la désindustrialisation.

Les années 1990, pourtant peu créatrices d'emplois, ont vu le desserrement de l'emploi se poursuivre dans une tendance à la dispersion vers les franges des villes nouvelles et le long de la Francilienne. En proche banlieue, les mutations tertiaires se sont intensifiées, alimentées par les transferts massifs d'emplois depuis le Paris des quartiers d'affaires. Les territoires en perte de vitesse ont été ceux affectés par une désindustrialisation persistante.

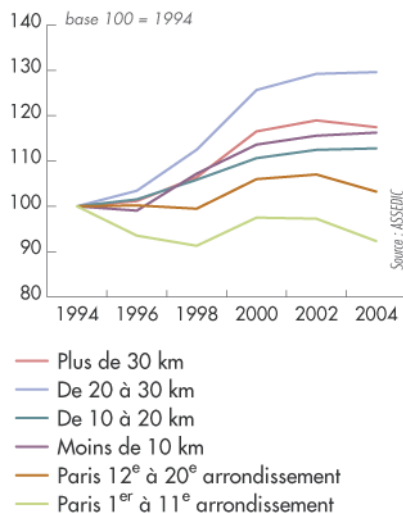
Évolution de l'emploi salarié du secteur privé



Les années 1990 ont vu le desserrement de l'emploi se poursuivre dans une tendance à la dispersion vers les franges des villes nouvelles et le long de la Francilienne.

P. Guignard/air-images.net/laurif

Évolution de l'emploi salarié privé selon la distance à Notre-Dame



Paris extra-muros polarise les croissances d'emplois

Depuis 2000, à l'exception d'un quart sud-ouest à l'avant poste des mutations de l'industrie francilienne, la grande couronne ne prend qu'une part modeste aux créations d'emplois. Les communes de la petite couronne polarisent les plus fortes croissances d'emplois privés en Île-de-France. L'emploi parisien poursuit son érosion à mesure que l'économie de la capitale se spécialise dans l'accueil de fonctions d'hypercentre d'une grande région urbaine. L'effet sélectif de la valorisation de son marché immobilier maintient sur le sol parisien des activités à haute valeur ajoutée et reporte sur sa proche périphérie les fonctions métropolitaines moins nobles à la recherche d'un immobilier plus adapté. Ce processus de «distillation⁽¹⁾» des fonctions économiques de cœur d'agglomération fait émerger les concentrations tertiaires mais aussi commerciales plus à l'ouest ou sur les portes est et nord de Paris.

La géographie des grands programmes de bureaux livrés depuis 2001 donne un aperçu des concentrations d'emplois en cours de constitution dont les statistiques récentes ne rendent pas entièrement compte. Ces nouveaux développements s'inscrivent dans un processus plus large de recentrage de la production de bureaux avec la multiplication de restructurations d'immeubles dans les quartiers centraux et le développement de nouveaux programmes dans la continuité de la zone centrale du marché des bureaux.

Aux marges de ce Paris *extra-muros* en recomposition urbaine, la bonne tenue de l'emploi s'explique aussi par

(1) Davezies (Laurent), *L'économie et l'emploi à Paris. Vers un nouveau visage de l'économie parisienne*, Paris, Apur, 2003.

le renouvellement et la diversification des anciennes zones industrielles, les plus proches de la capitale. Ces espaces sont désormais utilisés comme bases arrières par toute une gamme de PME rendant des services opérationnels dans l'agglomération centrale (maintenance, services techniques aux entreprises, livraison express, imprimerie, travaux de finition du bâtiment...). En témoigne le succès récent des parcs d'activités sous réserve d'accessibilité routière et de qualité paysagère. S'y implantent également des enseignes commerciales à la recherche de disponibilités foncières au plus près de leur zone de chalandise. Les mutations d'emprises d'activités du cœur de l'agglomération tendent à reporter les dynamiques du marché de l'immobilier d'entreprise vers les zones d'activités qui jalonnent l'A86. Permettant un rayonnement plus large sur l'agglomération, cette rocade fédère



Les statistiques de l'emploi ne rendent pas encore compte des concentrations d'emplois en cours aux portes de Paris.

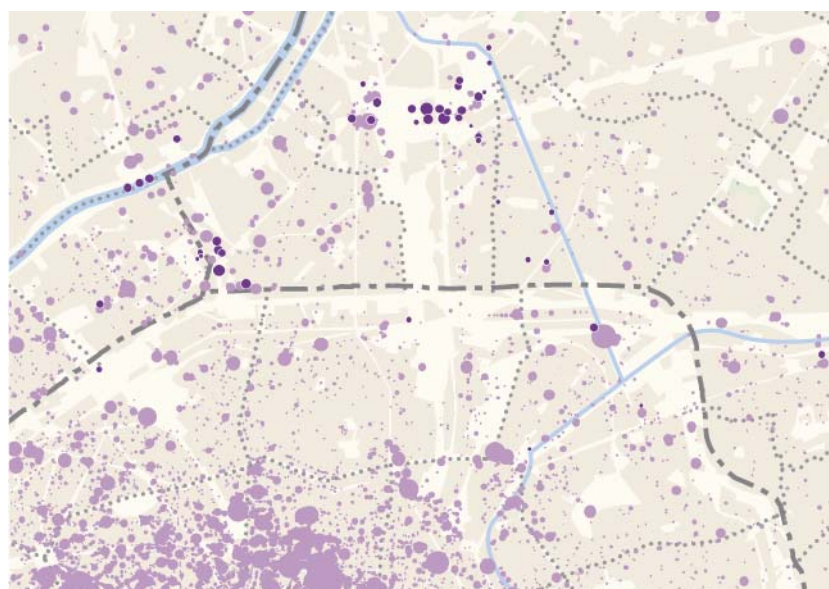
R. Diziani/laurif

l'implantation des services fonctionnels externalisés par les entreprises industrielles ou commerciales (conditionnement, préparation...) ou ceux destinés à la population (location de matériels, services après-vente, réparation...). Leurs installations immobilières s'apparentent davantage à des

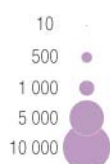
bases techniques associant activités matérielles (postproduction, redistribution...), tertiaires (administration-gestion, services annexes...) et commerciales, qu'à des locaux d'activités traditionnels ou d'entreposage. C'est également dans le sillage de l'A86 que s'oriente l'essentiel des bureaux développés hors de l'aire du marché central. Prenant appui sur les premières générations des zones d'activités, progressivement converties au tertiaire (SILIC, ZIPEC, Vélizy...), le marché des bureaux «purs» s'organise en chapelet autour de cette rocade. Ces nouvelles concentrations d'emplois se répercutent sur les flux routiers. Depuis 2000, si les baisses de trafic soulagent les axes radiaux et la voirie parisienne, les augmentations accentuent les difficultés de circulation sur l'A86.

Toutefois, nombreuses aussi sont les emprises d'activités en voie de disqualification du fait de leur enclau-

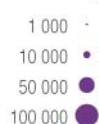
Emploi salarié privé en 2000 (établissements de plus de 9 salariés) et livraisons de bureaux entre 2000 et 2005



Nombre de salariés



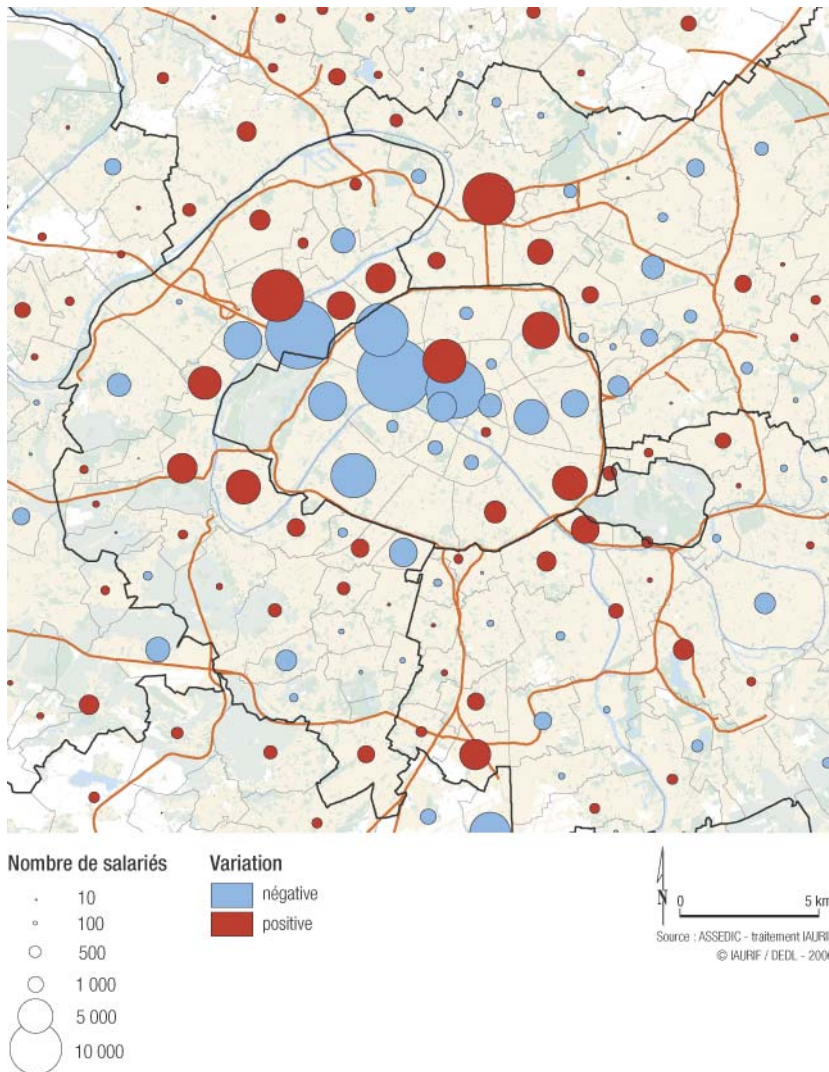
Surfaces (en m²)



L'A86, victime du succès des nouveaux pôles d'emplois émergents à la jonction de cette autoroute et du périphérique.

Urba Images/laurif

Évolution de l'emploi salarié privé de 2000 à 2003



vement ou d'un environnement pénalisant. Le renouvellement de l'offre immobilière ne s'y fait pas spontanément alors même que les PME-PMI locales sont confrontées à une pénurie de produits neufs en locaux d'activités. La charge foncière est souvent trop élevée pour équilibrer des programmes de locaux d'activités par nature peu rentables (faible hauteur, parkings, divisibilité...). Ces contraintes imposent souvent l'implication financière des pouvoirs publics (Chambre de commerce des entreprises de Paris-petite couronne, Caisse des dépôts et consignations, départements, conseil régional d'Île-de-France...) ou de col-

lectivités locales qui voient dans ces activités des débouchés importants et diversifiés pour la main-d'œuvre locale.

Une progression ralentie des emprises d'activités

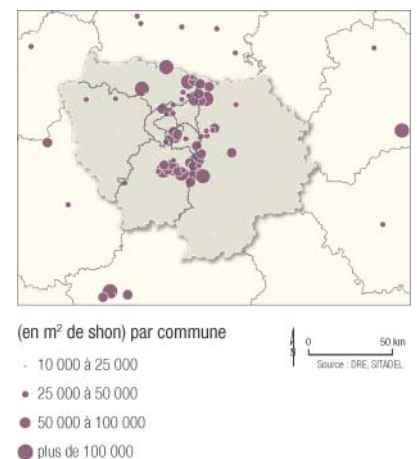
Depuis trente ans, les activités économiques (tertiaire, production, commerces...) n'ont cessé d'étendre leur emprise sur l'espace urbain régional pour occuper 22 000 hectares en Île-de-France en 1999, soit le dixième de l'espace régional urbanisé. Leur superficie s'était étendue de 10 % au cours

des années 1990 en dépit d'une stagnation de l'emploi régional. Cette dilatation résultait de l'accroissement de sites d'activités en friches ou sous-occupés et parallèlement d'une utilisation plus extensive des espaces d'activités en grande couronne où l'augmentation de l'emploi a été moindre (+ 9 %) que celle des terrains consommés (+ 16 %).

Une photographie de l'occupation du sol francilien en 2003 fait apparaître une progression plus modérée des emprises affectées aux activités économiques. Cette tendance tient autant à l'intensification des reconversions de friches industrielles du centre de l'agglomération qu'à un ralentissement de la pression foncière en grande couronne, elle-même résultant de la conjugaison de plusieurs facteurs :

- la diminution des besoins fonciers des activités économiques autres que la logistique désormais à l'origine de plus de 60 % des terrains commercialisés en ZAE ;
- l'amorce d'un marché de renouvellement de terrains en ZAE de périphérie ;
- le report au-delà des frontières régionales de l'implantation de plates-formes logistiques.

Constructions de locaux de stockage entre 1993 et 2003

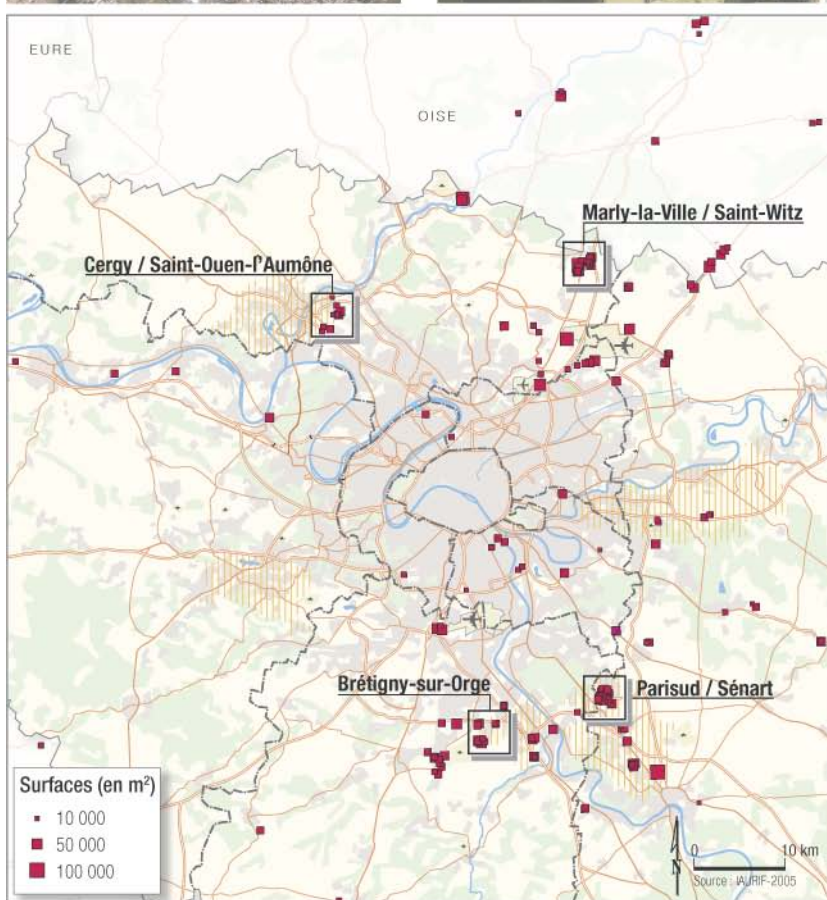


Constructions d'entrepôts de plus de 10 000 m² de 1995 à 2004

Cergy / Saint-Ouen-l'Aumône



Marly-la-Ville / Saint-Witz



Brétigny-sur-Orge



Parisud / Sénart



Ces prochaines années verront les implantations logistiques s'organiser à l'échelle de plus en plus large du bassin parisien. Une consommation soutenue des ménages, la constitution de vastes chaînes logistiques internationales, l'évolution des besoins immobiliers liée aux nouvelles pratiques et au renforcement de la réglementation en matière d'entrepôts poussent en effet à la constitution de vastes plateformes logistiques sur les franges de l'Île-de-France. De 1995 à 2004, plus de 4 millions de m² d'entrepôts de grands gabarits (de 10 000 à 80 000 m²) ont été construits en Île-de-France et 2 millions de m² dans ses départements limitrophes. L'élargissement des implantations se confirme au regard de la multiplication des plates-formes logistiques dans l'Oise, l'Yonne ou le Loiret et se double d'une tendance à la polarisation autour des grands nœuds autoroutiers du bassin parisien. Le développement de cette offre nouvelle entraîne une disqualification rapide d'une partie du parc existant localisé dans l'agglomération parisienne. Elle ne remet pas en cause le rôle encore actif de certaines bases historiques de proche couronne utilisées sous la contrainte des flux tendus et pour répondre à la multiplication des livraisons terminales.

À l'image des implantations logistiques, la géographie économique est appelée à se recomposer autour de pôles d'interactions matérielles et immatérielles dont la capacité à fonctionner en réseau conditionnera la performance de l'économie francilienne. Ces évolutions appellent une stratégie de développement répondant aux impératifs d'un moindre desserrement de la trame économique francilienne avec des enjeux croissants en termes d'adaptation du parc immobilier existant, et à la nécessité de favoriser son intégration à une échelle plus large.



Activités financières : les redéploiements génèrent un besoin de place

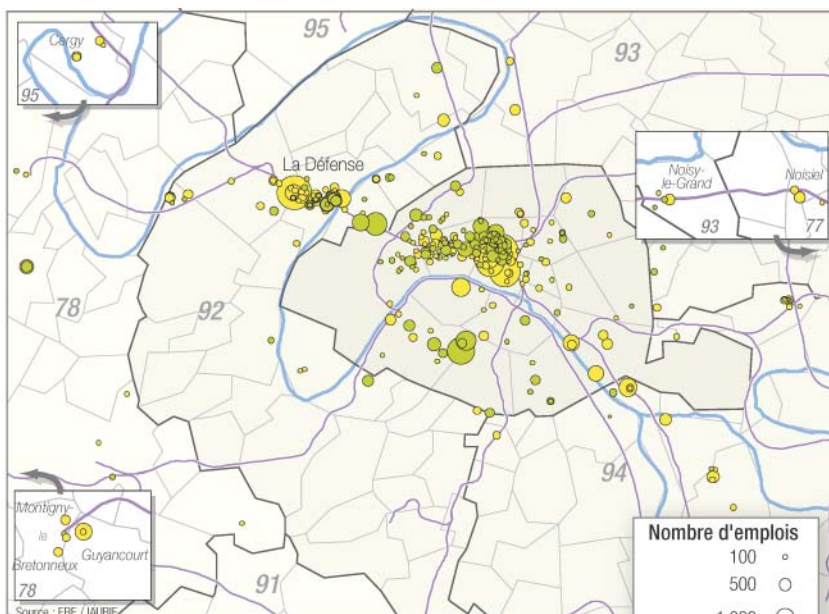
Renaud Dizain
avec la participation de
Ivan Quintin et Charlotte Corrius
IAURIF

Depuis 2000, les banques et assurances réorganisent leurs implantations à Paris et dans sa périphérie proche. Résultant de stratégies de localisation très sélectives en fonction des activités exercées, ces mouvements continuent à générer une forte demande de bureaux. Une opportunité pour doter la place financière d'une vitrine plus visible à l'international et donner corps au développement d'un pôle financier à l'est.

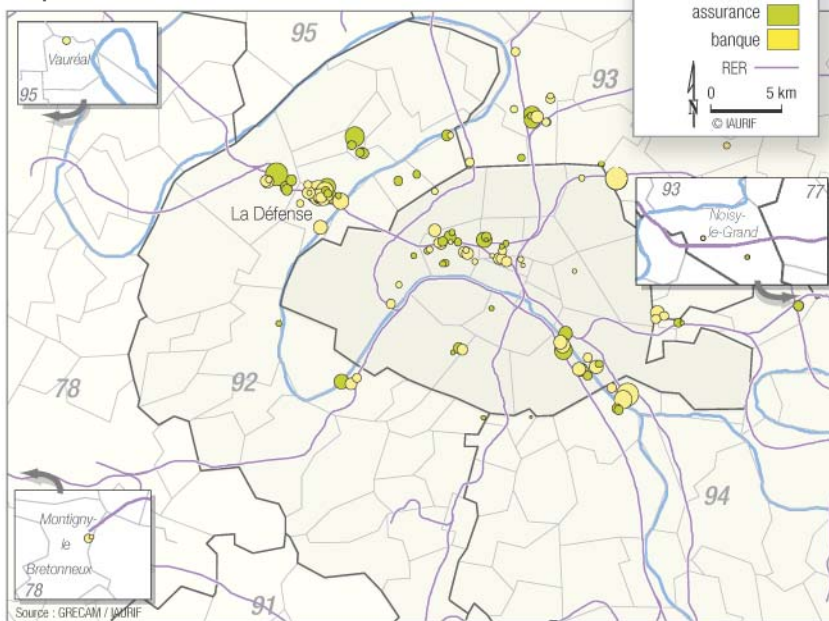
*Financial activities:
redeployments are generating
a need for more space*

Since 2000, banks and insurance companies have been re-organizing their locations in Paris and its inner ring. Resulting from location strategies that are highly selective depending on the activities carried on, these trends are continuing to generate high demand for offices. It is an opportunity to give the Paris finance sector a more internationally visible showcase and to flesh out the development of a finance centre on the East Side.

Localisation des établissements financiers de plus de 100 salariés en Île-de-France en 2000



Nouvelles implantations d'établissements financiers de plus de 100 salariés de 2000 à 2005*



La finance s'est longtemps cantonnée à l'ouest parisien où elle avait établi ses quartiers à la fin du XIX^e siècle. En 1975, Paris est encore le siège de 75 % des emplois franciliens du secteur des banques et assurances. C'est au cours des années 1990, hormis quelques déménagements précurseurs⁽¹⁾, que les services financiers effectuent un premier desserrement de leurs implantations⁽²⁾. En a résulté pour la capitale

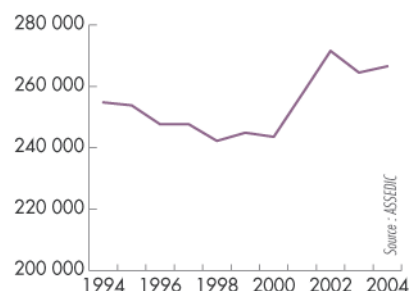
une hémorragie des emplois au bénéfice notamment de La Défense, seule véritable alternative aux quartiers centraux d'affaires (QCA) de l'Ouest parisien. Ces mouvements ont déplacé vers

(1) Notamment Axa et Crédit Lyonnais dans les tours du même nom à La Défense dans les années 1970.

(2) C'est l'époque des grands regroupements d'établissements souvent dispersés dans des locaux parisiens peu fonctionnels.

L'emploi financier en Île-de-France

Évolution de l'emploi financier en Île-de-France 1994-2004



Après plusieurs années de crise et une dérégulation réussie, les effectifs du secteur financier francilien⁽³⁾ ont progressé de 10 % depuis 2000. 266 000 emplois sont aujourd'hui comptabilisés en Île-de-France dans ce secteur qui occupe 6,5 % des effectifs salariés.

	Année 2001	
	Effectifs salariés	Part des effectifs régionaux (%)
Paris	134 925	51
Hauts-de-Seine	67 935	25
Petite couronne est et nord	33 023	12
Grande couronne	30 666	12
Total Région	266 549	100

Source : Assedic

L'Île-de-France accueille 38 % des emplois nationaux relevant des activités financières et contribue pour les trois quarts à la valeur ajoutée nationale. La place financière régionale se caractérise par le haut niveau de qualification de ses actifs. Elle concentre 53 % des emplois métropolitains supérieurs (EMS)⁽⁴⁾ de la finance (contre 45 % des EMS tous secteurs confondus). Cette surconcentration s'explique par la présence d'un vivier de grandes compagnies qui engendre aussi une proportion élevée (65 %) des effectifs employés dans les établissements de plus de 100 salariés.

(3) Les activités financières se répartissent en trois secteurs : les banques, les assurances et les auxiliaires financiers et d'assurance.

(4) Les emplois métropolitains supérieurs correspondent aux professions requérant les plus hauts niveaux de qualification (*L'offre métropolitaine française*, Datar, Fnau, octobre 2004, 98 pp.).

l'ouest le centre de gravité de la place financière. En 2001, sur les 270 000 salariés relevant de ce secteur d'activités, les deux tiers se concentrent autour des quartiers d'affaires de Paris et de La Défense⁽⁵⁾. À l'est, les quelques pôles d'emplois financiers émergents résultent des premiers regroupements de services de *back office* (Fontenay-sous-Bois, Charenton...).

Un quart des bureaux neufs livrés en Île-de-France depuis 2000

Depuis 2000, les redéploiements opérés par les activités financières se sont amplifiés en Île-de-France, générant d'importants besoins immobiliers. Ils ont représenté près du quart des surfaces de bureaux mises sur le marché entre 2000 et 2005⁽⁶⁾. Si le secteur renoue avec des gains d'emplois depuis 2001, ces déménagements sont moins dictés par des besoins d'expansion que par des logiques organisationnelles et économiques imposées par les mutations que connaît ce secteur (concentration, diversification de l'activité, développement de la banque-assurance...). Dans un secteur devenu plus concurrentiel, les fusions-acquisitions et la recherche de solutions économiques ont constitué les principales causes de ces mouvements. La réduction des coûts a visé l'immobilier, principal poste de dépenses après la main-d'œuvre. Les financiers relativisent désormais le prestige de l'adresse pour investir des sites plus abordables, sans toutefois sacrifier les exigences immobilières de flexibilité et d'équipements technologiques. Les trois quarts de la demande immobilière des banques et assurances ont porté sur des immeubles neufs ou restructurés de plus de 5 000 m² développant, pour certains, jusqu'à 50 000 m².

Les sièges directionnels maintenus dans l'Ouest parisien

Les grands groupes financiers nationaux ont envoyé en proche banlieue, généralement à l'ouest, leur «corps exécutant». La majorité des grands groupes a conservé une vitrine au cœur de Paris pour la «tête pensante» et avec elle, l'image du groupe. C'est le cas d'AXA qui a réinstallé son siège monde avenue de Matignon après une restructuration. Seules ont été maintenues en son sein les fonctions décisionnelles et certaines activités commerciales, en lien avec d'importants clients internationaux.

Après sa restructuration en 2001, le Crédit lyonnais a racheté puis réoccupé une partie de son siège historique boulevard des Italiens. La plus parisienne des banques (BNP Paribas) compte encore plusieurs milliers d'emplois en plein centre de la capitale mais destine une grande partie d'entre eux à des implantations plus lointaines à Rueil-Malmaison (92), Pantin ou Montreuil (93).

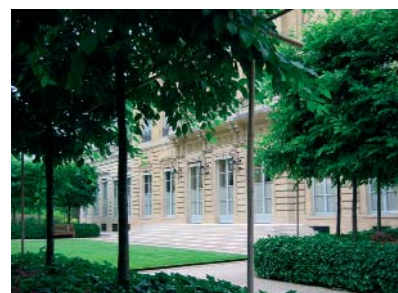
Les grandes artères haussmanniennes sont aussi l'adresse incontournable des banques étrangères qui, grâce à l'ouverture du marché français, prennent pied ou se développent en Île-de-France. Après le rachat du Crédit foncier de France (CCF) par Hongkong Sud Shanghai Banking Corporation (HSBC), la banque britannique a investi un immeuble restructuré de 5 000 m² sur les Champs-Élysées.

La direction générale de l'assureur italien Generali, situé boulevard Haussmann, est le seul site conservé parmi la vingtaine occupée avant le regroupement des équipes à Saint-Denis. Les banques d'affaires, à l'instar de la banque Rothschild, qui a établi son siège dans l'immeuble Capital 8⁽⁷⁾ ou de *Morgan et Stanley* qui s'installent rue de Monceau, cons-



Les grandes artères haussmanniennes sont l'adresse incontournable des banques étrangères.

Ambroize Tézenas/olivier-Ripold.com - HSBC



Les groupes financiers conservent une vitrine au cœur de Paris, à l'image d'AXA qui a réinstallé son siège monde avenue de Matignon.

I. Quintin/laurif

(5) Sept arrondissements de l'Ouest parisien, Neuilly-sur-Seine, Levallois, Puteaux, Courbevoie.

(6) Elles occupent environ 20 % du parc.

(7) Capital 8, ancien siège social d'EDF, a fait l'objet d'une restructuration. L'ensemble immobilier, composé d'hôtels particuliers et d'immeubles datant des années 1960, offre plus de 60 000 m² de bureaux neufs en plein VIII^e arrondissement.

tituent la principale clientèle des immeubles des VIII^e et IX^e arrondissements entièrement remis à neuf.

En marge des quartiers d'affaires du centre, Montparnasse doit sa vocation financière à l'implantation historique des mutuelles d'assurances et à la présence du Crédit agricole (hors Calyon). Ce dernier fait de ce site son quartier général à partir duquel il redéploie ses effectifs vers le sud-ouest francilien, à Issy-les-Moulineaux et à Saint-Quentin-en-Yvelines, pour des activités de *back office* et de services clientèle.

Dans le sillage de Bercy

L'ensemble formé par Seine rive gauche et Bercy, dans la proximité du ministère des Finances, s'affirme depuis peu comme une alternative crédible aux pôles de l'ouest. En 2004 et 2005, la Caisse nationale des caisses d'épargne et CDC Ixis, filiale de la Caisse des dépôts et consignations, ont consacré Paris-rive-gauche comme quartier financier en occupant près de 150 000 m² de bureaux. Sur la rive droite, le plus grand ensemble immobilier privé de Paris, l'immeuble «Lumière»⁽⁸⁾ (120 000 m²), s'est adapté aux besoins des banques (surfaces, câblages et desserte) : la Société générale

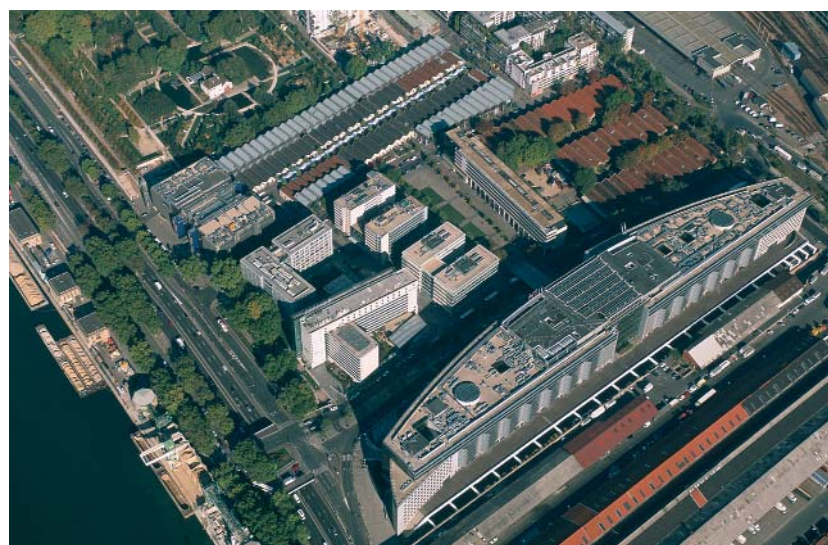


Les implantations récentes des sièges de la Caisse d'épargne et la CDC Ixis ont consacré Paris-rive-gauche comme quartier financier.

© Thomas Gogny

Sur l'autre rive de la Seine, Le Lumière attire un nombre croissant d'établissements financiers.

P. Guignard/air-images.net/aurif



rale et ING Direct ont rejoint la dizaine d'établissements financiers déjà présents. Ce pôle trouve son prolongement de l'autre côté du périphérique à Charenton où Natexis-Banques populaires et le Crédit foncier y ont fait construire leur siège. Depuis peu, ces établissements essaient leurs fonctions opérationnelles. La Caisse d'épargne a installé les 350 salariés de l'une de ses filiales à Ivry-sur-Seine. Ce pôle bancaire, formé de la juxtaposition de Paris-rive-gauche-Bercy-Charenton, doit uniquement sa réussite à des organismes financiers parapublics. Presque tous sont originaires de la rive gauche de Paris dont la proximité géographique matérialise des stratégies d'alliance et de rapprochement. L'avenir de ce pôle bancaire pourrait être plus prometteur si son fonctionnement n'était pas entravé par la coupure du périphérique et des voies ferrées en attente de couverture.

La Défense confirmée et débordée

La Défense est désormais assimilée au marché parisien par les grands groupes bancaires et d'assurances qui occupent au total 700 000 m² de bureaux. Les extensions récentes de la Société générale, du Crédit lyonnais, des Assurances générales de France (AGF) ou le développement d'activités liées à la Bourse témoignent de la préférence des activités financières pour le principal quartier d'affaires européen. Leur part dans les nouvelles implantations s'est légèrement réduite depuis trois ans. Cette perte de vitesse s'explique par l'attrait des nouvelles adresses tertiaires, à commencer par celles situées dans la propre zone d'influence de La Défense. Le déménagement d'AXA à Nanterre Préfecture (62 000 m²),

(8) Anciennement dénommé Bercy Expo.



L'immeuble Cœur Défense, le plus grand complexe de bureaux d'Europe (160 000 m²), est le siège de nombreuses banques d'affaires.

P. Guignard/air-images.net/laurif



La Défense est de plus en plus exposée à la concurrence de pôles émergents comme Saint-Denis ou Saint-Ouen.

I. Quintin/laurif



I. Quintin/laurif

justifié par l'obsolescence de la tour qui l'accueillait est tout autant motivé par le différentiel de prix. Offrant des bureaux presque deux fois moins chers, Saint-Ouen ou Saint-Denis se placent désormais en concurrentes directes de La Défense qui se trouve repositionnée sur le créneau des *front office* ou sièges directionnels, ceux-ci ayant besoin à la fois de grandes surfaces et de lisibilité.

La périphérie de Paris s'ouvre à la finance

Les nouveaux sites de la proche périphérie nord et est ont séduit par les niveaux de prix pratiqués, la disponibilité de grandes surfaces et un accès direct à Paris par une bonne desserte en transports collectifs. Le choix des Grands moulins de Pantin par la BNP Paribas pour y loger 2 500 gestionnaires de titres est, outre la proximité de la gare du RER E, motivé par l'effet vitrine que procure le périphérique. Le regroupement des 3 500 personnes du *back office* informatique de la BNP Paribas à Montreuil procède d'une politique de maîtrise des coûts immobiliers. La cherté des loyers parisiens est devenue incompatible avec la demande importante en surfaces que requièrent les services informatiques. La prise en compte accrue des déplacements domicile-travail a également pesé sur les choix de localisation, l'Est parisien étant au barycentre des lieux de résidence des salariés des unités opérationnelles. Les implantations récentes ne doivent toutefois pas occulter les réticences des établissements financiers à l'égard de l'Est parisien.

Un immobilier fonctionnel à moindre coût nécessite parfois la mise en place de navettes d'entreprise.

Poussée vers l'est de la finance publique

Au cours des années 1990, la logique économique avait déjà favorisé, avec le soutien des pouvoirs publics, l'es-saimage des activités financières le long de la branche est du RER A, à Val de Fontenay (Société générale) et à Noisy-le-Grand. Le ministère des Finances montre désormais l'exemple. Depuis le déménagement de Rivoli vers Bercy, l'État continue à rationaliser ses implantations financières le long du RER A. Après l'installation de son centre informatique à Noisiel, le dernier projet en date est la construction de Bercy 3, à Noisy-le-Grand, où seront logés 600 agents de la direction générale des impôts.

L'effet d'entraînement sur le privé est néanmoins limité sur cet axe. Seule la Bourse réorganise ses activités vers l'est. Les transactions quotidiennes auparavant dans le Palais de la Bourse, ont été déménagées à Aubervilliers et Bry-sur-Marne ; un réseau informatique de pointe, piloté par des informaticiens installés à Noisy-le-Grand, a permis cette réorganisation.

Les implantations de services financiers dans les villes nouvelles se font plus rares qu'au cours des années 1990 malgré des loyers inférieurs à 200 € par mois, de bonnes infrastructures de transports et de NTIC⁽⁹⁾. La différenciation des villes nouvelles en termes de prix est minime au regard de leur éloignement. Outre quelques antennes régionales de banques de réseaux, les villes nouvelles, Cergy-Pontoise et Saint-Quentin-en-Yvelines en tête, se sont spécialisées dans l'accueil de *back office* notamment informatiques. Saint-Quentin-en-Yvelines voit le Crédit agricole renforcer son pôle d'activités de *back office* et Cergy-

(9) Nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Pontoise a récemment accueilli des effectifs de *back office* d'AXA et de la Société générale.

Extension et recomposition de la centralité parisienne

Les redéploiements menés par les activités financières sont l'illustration d'un processus de débordement de la centralité économique parisienne et d'une hiérarchisation accrue des activités de bureaux en fonction de leur contenu, avec pour corollaire une différenciation des pôles en termes de gammes de produits. Cette caractéristique résulte moins des besoins d'extension que de stratégies de relocalisation générant des besoins de surfaces neuves à l'échelle de Paris et de ses communes limitrophes. La fusion Crédit agricole/Crédit lyonnais a par exemple déjà nécessité près de 100 000 m². Une politique constante de réexamen des implantations et d'arbitrage des immeubles renforce le processus. Bien que Paris *intra-muros* n'ait plus les capacités notables de satisfaire une demande de très grandes unités, indispensables aux redéploiements que vont continuer à générer les rapprochements en cours et les mouvements de concentration annoncés, la place financière doit être renforcée au sein de la capitale. La Défense reste la meilleure solution dans un contexte de fusions mais les prix font obstacle à des gros regroupements.

Une opportunité pour l'Est parisien ?

L'enjeu n'est pas nécessairement de créer de toute pièce un quartier d'affaires à l'est de Paris, mais plutôt d'organiser un ensemble de pôles fonctionnellement complémentaires au sein de la zone dense, en cohérence

avec le renforcement des liaisons en transports collectifs et en prenant appui sur des polarités existantes ou naissantes. Les groupes privilégient les sites déjà pratiqués, favorisant par la suite un appel d'air pour de nouvelles implantations.

Les besoins de concentration et de fonctionnement en réseau de ces activités sont compatibles avec les enjeux d'équité territoriale. Les activités financières sont même une opportunité pour infléchir les déséquilibres est-ouest. À la différence des sièges de l'industrie, qui poursuivent leur glissement vers l'ouest, elles restent sensibles aux attraits de la capitale. La désignation de pôles tertiaires prioritaires à l'une des portes de l'est de Paris, au titre de leur qualité de desserte et de leur potentialité de marché, constituerait l'un des leviers à ce rééquilibrage. Pour peu que les développements de bureaux ne s'y fassent pas en ordre dispersé, l'Est a donc une belle carte à jouer, un peu à l'image des *Docklands* dont l'offre de très grandes surfaces à des prix compétitifs font de ce quartier l'annexe financière de la *City* en dépit d'une localisation à l'est.



Les réorganisations engendrées par la fusion du Crédit agricole et du Crédit lyonnais ont déjà nécessité près de 100 000 m².

I. Quintin/laurif

Plus de visibilité à l'international

L'enjeu de la visibilité internationale de la place financière de Paris se place dans un contexte économique et stratégique de mondialisation et de dématérialisation des échanges. Le marché français, encore verrouillé par les groupes nationaux, est appelé à s'ouvrir à de nouveaux acteurs étrangers. L'internationalisation des groupes financiers peut se faire au détriment des groupes français et affaiblir l'implantation de leurs centres de décisions franciliens. La recomposition des places boursières autour d'Euronext pourrait fragiliser ou renforcer la place de Paris. Enfin, la dématérialisation des opérations financières et la liberté de mouvements de capitaux vont favoriser l'implantation d'unités opérationnelles en dehors des grands centres financiers traditionnels.

Les décideurs doivent se préoccuper du rôle stratégique des activités financières à Paris, au regard des autres places internationales. La ville de Paris s'est impliquée dans la défense de la place financière. La Région se mobilise avec elle dans une démarche analogue à celle consacrée aux pôles de compétitivité. Ces initiatives pourraient être matérialisées par des options d'aménagement plus ciblées en faveur de l'attractivité parisienne.



Comment s'orienter la construction de bureaux en Île-de-France ?

Renaud Dizain
IAURIF

Plus de 3 millions de m² de bureaux sont aujourd'hui prêts à sortir de terre pour parer à une reprise de la demande immobilière des entreprises. Cette offre en gestation se positionne dans la continuité des pôles existants ou sur les grands projets urbains déjà initiés. Parallèlement, le vieillissement du parc de bureaux nécessitera une gestion plus active par renouvellement ou transformation en d'autres usages.

What is the focus of current office construction in Île-de-France?

Over 3 million m² of office space is today about to be built to meet an upturn in business property demand. This pipeline supply is located in areas following on from the existing centres or within major urban projects that are already in progress. Alongside this, the ageing of the existing office supply will require management that is more active through renewal or conversion for other uses.

La fin d'un cycle

Le rebond économique de la fin des années 1990 a induit la création nette d'environ 200 000 emplois de bureau en Île-de-France de 1999 à 2003 et une augmentation de 4 millions de m² du parc de bureaux occupé. Plus de la moitié des nouveaux bureaux construits ont pris place sur les emprises foncières disponibles en lisière de la capitale. Leur reconquête doit beaucoup aux stratégies développées par les investisseurs au rôle désormais primordial dans le processus de production. Suffisamment proches de Paris pour limiter les risques, ces localisations offrent les perspectives de rendement élevé des marchés émergents. À cette logique financière d'arbitrage entre risque et rendement s'ajoute un certain gréganisme des investisseurs. Leur aversion pour le diffus a conduit à des développements polarisés conférant une valeur assurantielle à leurs choix d'investissement. La massification de la production s'est également traduite par la compacité des programmes de bureaux. Ces derniers offrent des surfaces recherchées par les grands groupes et les administrations qui rationalisent leurs implantations, regroupent des équipes dispersées et expriment des exigences croissantes de flexibilité.

Dans le même temps, une véritable filière de production issue du renouvellement du parc s'est mise en place dans les quartiers centraux d'affaires. Près de 40 % de l'offre neuve mise sur le marché en Île-de-France depuis 1999 est le produit de la restructuration, essentiellement d'immeubles anciens bien situés offrant des perspectives de valorisation. Au renouvellement du bâti haussmannien engagé dans les années 1990 s'ajoute la remise aux normes des immeubles de grande hauteur (IGH) des années 1960 et 1970.

Une géographie propre à chaque cycle de production

D'une superficie avoisinant les 50 millions de m², le parc de bureaux francilien a triplé sa capacité d'accueil depuis le milieu des années 1960. Sa géographie porte l'empreinte de trois périodes de forte construction auxquelles ont correspondu des modes de production et de localisation bien distincts.



La construction de bureaux prend son essor dans les années 1970 avec une génération de tours au gabarit imposant comme la tour BP 12 à La Défense, érigée en 1973 et récemment restructurée.

C. Berthélémy/laurif

L'essor vertical de la construction de bureaux

En 1965, le parc de bureaux de la région parisienne se composait d'anciens logements parisiens ou d'immeubles construits à l'initiative et pour les besoins propres de leurs occupants. Les promoteurs ne se sont engagés dans la construction de bureaux qu'à la fin des années 1960. Cette nouvelle filière de production, dite «en blanc», prend son essor en 1972 avec une génération de tours au gabarit imposant comme celles érigées à La Défense (Fiat, Nobel...), à Paris (Montparnasse) et aux abords du périphérique (Mercuriales, Pariféric...). D'ambitieux programmes sont lancés à Pleyel, Boulogne, Créteil ou Rosny-sur-

Seine. Mais l'excès des surfaces mises en chantier et la récession de 1974 mettent un terme à cette première vague de construction. La surproduction conduit l'État à développer une politique de contrôle des implantations. Elle contribuera, au début des années 1980, à l'essor des villes nouvelles puis à la relance de La Défense mais aboutira à une situation de pénurie de bureaux neufs.

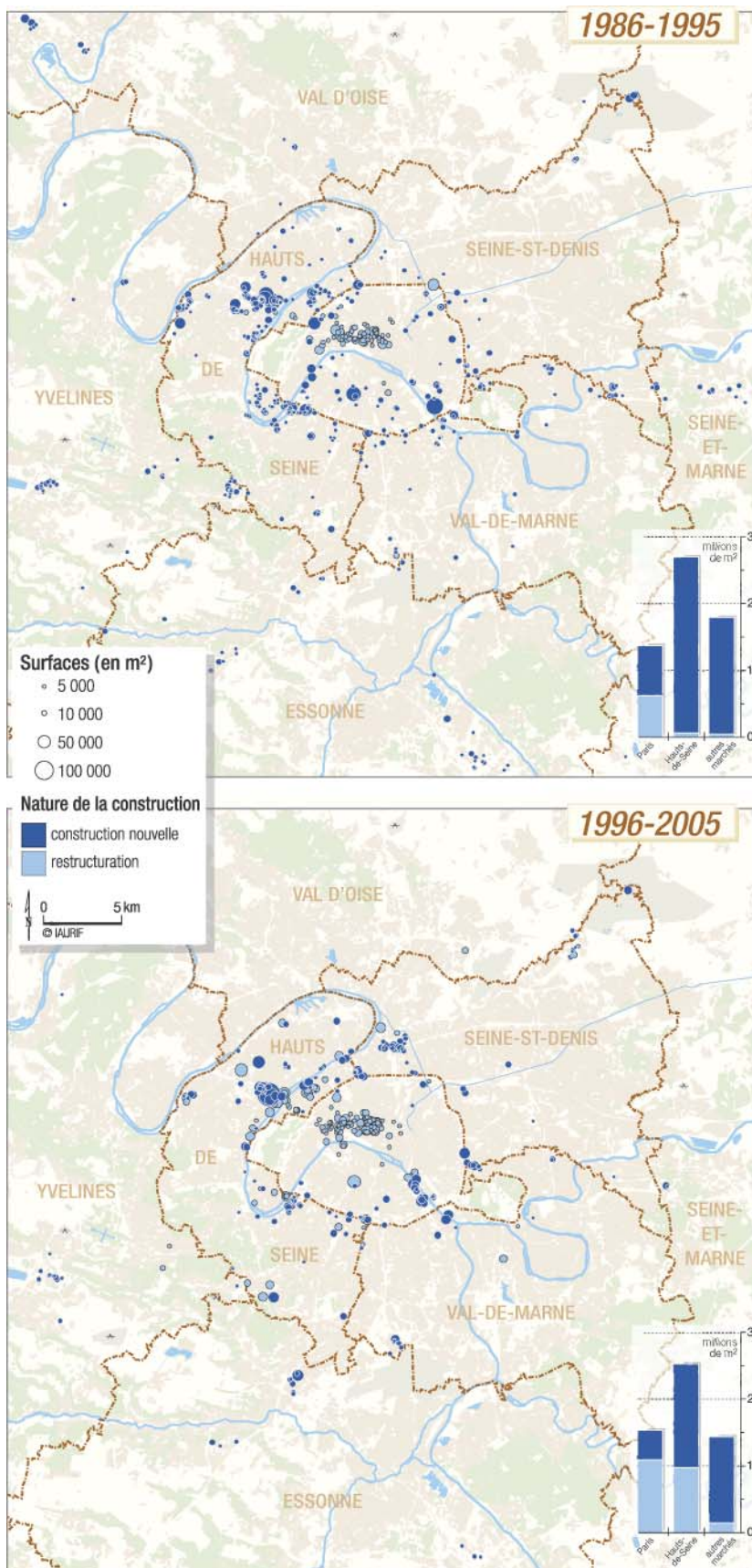
L'extension vers l'ouest et la diffusion

En 1985 s'engage un nouveau cycle de production stimulé jusqu'en 1989 par la tertiarisation de l'économie francilienne et le développement des services aux entreprises. L'abondance des crédits consentis par les banques et la floraison des zones d'aménagement concerté (ZAC), favorisée par la décentralisation, conduisent à l'emballement de la construction qui s'accompagne d'un puissant desserrement du parc de bureaux. Celui-ci trouve son principal débouché dans les communes du croissant d'or⁽¹⁾ où se concentre un tiers de la production régionale⁽²⁾. L'envolée des prix en zone centrale favorise l'émergence des pôles tertiaires des villes nouvelles. La construction tend ailleurs à se disperser sur des sites souvent mal desservis et sans réelle vocation tertiaire. La demande se contracte en 1991, au plus fort des livraisons. La vacance affectera jusqu'à 10 % du parc de bureaux en 1995. Au cours de ce cycle, les constructions nouvelles assurent l'essentiel du renouvellement de l'offre. Seules quelques opérations phares de réhabilitation lourde ou de reconstruction derrière façade, «les fameux paquebots», sont menées dans Paris.

Le recentrage et la polarisation

En 1998, le retour de la croissance, dopée par la nouvelle économie stimule la demande de bureaux qui réactive les ZAC les mieux positionnées (Issy, Clichy, Paris rive gauche...). Les livraisons culminent en 2003 sans déséquilibrer un marché qui subit pourtant le contrecoup

Livraisons de bureaux de plus de 5 000 m² «hors compte propre»



de l'éclatement de la bulle technologique en 2001. À la différence des années 1990, les opérations sont en majorité portées par les investisseurs et rares sont celles qui sont lancées «en blanc» sans utilisateur déclaré. La financiarisation instaure une forme d'auto-régulation empêchant les excès de construction à l'origine des déboires des années 1990.

Les années 1998 à 2005 voient les nouveaux programmes se développer dans le cadre de grandes opérations d'aménagement à Clichy, Saint-Denis, Montrouge, Paris-rive-gauche, Montreuil en extension des marchés du croissant d'or et de Paris. Près de 50 % de l'offre neuve régionale se concentre de part et d'autre du périphérique. Au-delà, en proche couronne, le marché tend à se restructurer autour de pôles satellites (Orly-Rungis, Fontenay, Plessis-Robinson, Paris Nord II...). La mutation de zones d'activités s'impose comme la filière de production la plus active, transformant d'anciennes zones industrielles en quartiers d'affaires (SILIC, ZIPEC, EMGP...). À l'exception du Sud-Ouest francilien, siège des unités de recherche industrielle, la construction marque le pas en grande couronne qui subit la concurrence des nouveaux sites de la périphérie parisienne. Le marché évolue vers la construction de locaux mixtes associant surfaces de bureaux et d'activités. En zone centrale, la régénération du parc s'est accélérée et étendue aux premières générations d'immeubles «modernes», notamment dans les Hauts-de-Seine.

(1) Le terme de croissant d'or désigne les communes de la partie médiane des Hauts-de-Seine.

(2) Les cartes ont été établies à partir de la base de données Boétie élaborée par le GRECAM. Elles représentent les bureaux dont la superficie est supérieure à 5 000 m² réalisés à l'initiative des promoteurs ou des investisseurs. Il s'agit d'opérations lancées sans que les utilisateurs soient nécessairement connus au moment du dépôt de permis de construire et sont, pour l'essentiel, destinés à la location. N'y figurent pas les programmes considérés comme affectés à un utilisateur prédéterminé, réalisés en compte propre ou dans le cadre de clés en main localitifs (environ 25 % des surfaces de bureaux de plus de 5 000 m² construits en Île-de-France depuis 10 ans).

Depuis 2001, la conjoncture économique avait réduit la demande immobilière des entreprises, qui présente aujourd'hui des signes de reprise. Les commercialisations⁽³⁾, reparties à la hausse depuis 2004, n'ont pas entamé le stock vacant en raison d'une production soutenue, souvent précommercialisée, qui induit la remise des immeubles anciens sur le marché.

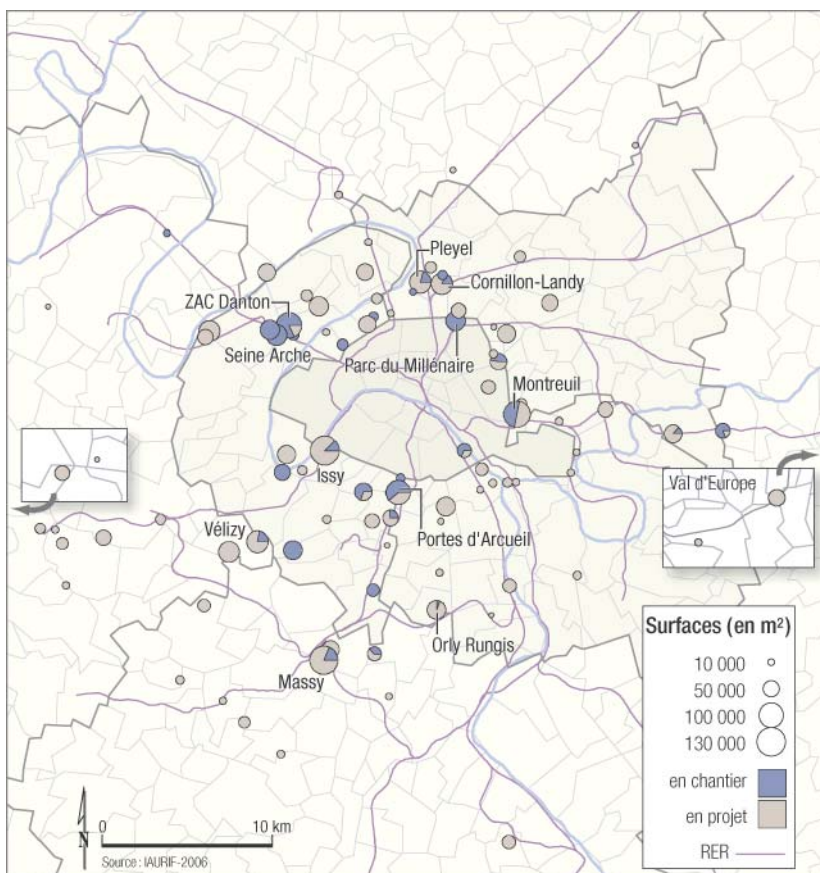
Une foule de projets en attente d'utilisateurs

Pour les années à venir, la masse des bureaux à construire dépendra en grande partie des besoins résultant des créations supplémentaires d'emplois. L'ORIE⁽⁴⁾ évalue ces besoins à 5 millions de m² au cours de la prochaine décennie, hors restructurations de bureaux existants et constructions en diffus. La géographie de cette production se dessine à travers l'inventaire des projets déjà engagés (en chantier) ou «prêts à partir» (projets immobiliers finalisés) que les investisseurs engageront si une demande d'utilisateurs se manifeste. Ils représentent au total une enveloppe de 3 millions de m², correspondant à plus de la moitié des perspectives de construction établies par l'ORIE à horizon 2015⁽⁵⁾.

Cette offre se concentre en proche couronne, en continuité du marché central, des pôles existants ou sur les grands projets urbains déjà initiés (Saint-Denis, Montreuil, Porte des Lilas, Arcueil, Boulogne, Gennevilliers...). Seuls deux axes de développement se dessinent en périphérie, vers le quart sud-ouest (Massy et Versailles, Saint-Quentin-en-Yvelines, Vélizy...) et plus timidement le long de la branche est du RER A.

La géographie de ces projets reproduit, à périmètre légèrement élargi, les

Constructions de bureaux en cours ou programmées en Île-de-France



Plus de 3 millions de bureaux sont «prêts à partir» pour répondre à une reprise de la demande.

R. Diziain/Iaurif

(3) Surfaces louées et achetées par des utilisateurs directs.

(4) Cf *supra* l'article «Les emplois de bureau, état des lieux et prospective à l'horizon 2015», Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise (ORIE).

(5) Cet inventaire ne tient pas compte des opérations d'aménagement en gestation susceptibles d'accueillir des bureaux mais dont la mise en œuvre reporte les premiers développements au-delà de 2010. Une vingtaine de sites, développant chacun potentiellement 50 000 à 300 000 m² de bureaux sont déjà positionnés. Cette offre potentielle avoisine 3 millions de m².

grands équilibres géographiques régionaux qui avaient prévalu dans la construction au cours de la dernière décennie. Avec près d'un tiers de l'offre de bureaux en projet, les départements de proche couronne est rivalisent avec les Hauts-de-Seine. La grande couronne en totalise un grand quart, essentiellement dans le sud-ouest.

Toutefois, les programmes déjà en chantier (environ 800 000 m²) se démarquent par leur positionnement sur les marchés les plus confirmés. Ils sont situés pour moitié dans les Hauts-de-Seine, aux abords de La Défense et à Boulogne, aux portes de Paris et sur les pôles émergents, à Arcueil, Montreuil, Clichy, Levallois... Ce repli sur les «valeurs sûres» précède chaque nouveau cycle de construction.

Le renouvellement en marche

Dans le même temps, la modernisation du parc existant devrait se poursuivre à un rythme soutenu, que l'ORIE évalue à 5 à 6 millions de m² restructurés au cours de la prochaine décennie. Bon nombre d'immeubles, pourtant en bon état mais aux standards de conception dépassés, ne pourront pas se plier aux exigences des utilisateurs en matière de confort et de sécurité, de modularité des locaux, de performance énergétique... Le mouvement d'externalisation d'actifs immobiliers, qui a joué un rôle accélérateur dans le renouvellement, n'est pas arrivé à son terme pour les grandes entreprises et s'amorce pour le patrimoine de l'État. Même si l'ancienneté du parc n'est pas synonyme d'obsolescence, c'est à Paris que demeure le plus fort potentiel de bureaux à requalifier. Mais c'est en proche couronne que le processus est appelé à se développer avec la fin de la mise à niveau des tours et barres héri-



Les initiatives publiques de transformation de bureaux en logements, comme l'ancien siège de Total de la rue Boileau par la RIVP, ont été peu relayées par le privé.

L. Flandre/laurif



Le parc de bureaux n'a pas vocation à rester figé dans l'espace. Certains bureaux sont appelés à évoluer vers de nouveaux usages tels que le siège d'Ubi-France qui sera prochainement transformé en hôtel de luxe.

L. Flandre/laurif

tées de la première vague de construction (1965-1975) et le vieillissement prématuré de la grande masse d'immeubles construits dans les années 1980, souvent de conception rudimentaire.

Il faut également compter avec le vieillissement de bureaux anciens que leurs propriétaires seront peu enclins à remettre à niveau compte tenu des caractéristiques physiques ou de leur localisation. L'ORIE évalue à 1 million de m² les bureaux qui pourraient disparaître au cours de la prochaine décennie. Mécaniquement, ces dispa-

ritions nécessiteraient la construction d'autant de bureaux neufs sur d'autres sites. Une gestion plus active de ce parc ancien ou mal situé, notamment par des politiques incitatives à la reconversion en logements ou d'autres usages, pourrait stimuler cette filière de renouvellement⁽⁶⁾.

(6) Voir *La nécessité d'imaginer des pistes alternatives à la restructuration*, note de conjoncture, ORIE, mai 2006.

Des bureaux pour la vie ?

La tension sur le marché résidentiel crée, depuis trois ans, une situation inédite : la valeur des logements rivalise avec celle des bureaux dans certains quartiers de la zone agglomérée. Cette situation ouvre des perspectives séduisantes. Le parc de bureaux pourrait se voir délesté de locaux peu fonctionnels dont la disparition créerait un appel d'air pour de nouveaux développements, par exemple dans des secteurs très contraints (voies routières, ferrées...) impropres à la construction de logements. Les reconversions en logements constitueraient aussi un palliatif de la pénurie de foncier dans les tissus constitués pour accroître et diversifier l'offre de logements. Néanmoins, ce scénario a en réalité peu de chance de se réaliser car de multiples contraintes d'ordre technique (situation juridique, coût des travaux...), réglementaire (droit de l'urbanisme...) et fiscal font obstacle aux transformations spontanées. Il revient donc aux pouvoirs publics d'assouplir une législation et une fiscalité souvent pénalisantes et d'user de la panoplie de dispositifs incitatifs (subventions directes, TVA à taux réduit, exonération de l'impôt sur les plus-values...) ou contraignants (compensations, conventions d'équilibre...) pour donner une impulsion aux reconversions immobilières. Ces mesures de fluidification sont à inscrire dans une action ciblée tenant compte de la diversité des acteurs concernés et de leur logique propre (bailleurs sociaux, promoteurs-marchands de biens, investisseurs institutionnels...).



Brussels International - Tourism and Congress

Les bureaux et l'aménagement métropolitain en Europe de l'Ouest

Ludovic Halbert

Chercheur en géographie économique au LATTIS (CNRS, ENPC, UMLV)

Offices and metropolitan planning in Western Europe

The intermingled effects of urban form and of planning policies have contributed to modelling the geography of the office markets differently in the major European metropolises.

For a decade now, the various markets have been experiencing transformations that are similar in terms both of their spatial form and of the reasoning lying behind the actions of the players.

Interventionist planning policies have given way to economic development and urban regeneration strategies that have used office property as a lever.

The challenge today is for the metropolises of Western Europe to design new peri-central districts that meet the requirements of urban density and of mixed use.

Les effets entremêlés de la forme urbaine et des politiques d'aménagement ont contribué à modeler différemment la géographie des marchés de bureaux au sein des grandes métropoles européennes. Depuis une décennie, ces marchés connaissent des mutations similaires tant dans leur forme spatiale que dans les logiques d'acteurs. Aux politiques interventionnistes de planification ont succédé des stratégies de développement économique et de régénération urbaine dont l'immobilier de bureau a servi de levier. L'enjeu est aujourd'hui, pour les métropoles d'Europe de l'Ouest, de concevoir de nouveaux quartiers péri-centraux répondant aux exigences de la densité urbaine et de la mixité fonctionnelle.

L'essor des emplois de bureau a alimenté, depuis les années 1960 une demande croissante d'immobilier tertiaire qui a bénéficié avant tout aux principales métropoles. Les parcs de bureaux ont doublé, voire triplé en moins de quarante ans dans la plupart des grandes villes d'Europe de l'Ouest. À l'intérieur de ces régions métropolitaines, le développement de l'immobilier de bureau ne s'est pas fait de manière homogène.

À ses débuts, le marché des bureaux a investi les centres urbains sans grand ordre, entraînant parfois l'éviction des habitants ou prenant place dans des espaces vacants (la *City*). À partir des années 1960, les politiques d'aménagement ont cherché, presque partout en Europe, à déconcentrer les bureaux en périphérie pour les rapprocher des nouvelles zones d'habitat (*Randstad*, Paris, Londres). Depuis une quinzaine d'années, certaines logiques économiques se sont renforcées. Elles guident l'implantation des bureaux vers les territoires offrant, pour les investisseurs, le meilleur compromis entre sécurité et rentabilité et, pour les entreprises, la possibilité d'arbitrer leurs implantations entre des logiques contradictoires de réduction des coûts par une localisation plus périphérique, et de facilité d'accès aux clients, aux partenaires et à une main-d'œuvre qualifiée par une localisation centrale. La professionnalisation et l'internationalisation des acteurs du marché des bureaux ont généré une profusion d'informations et d'indicateurs permettant de comparer les métropoles au regard du dynamisme de la demande des entreprises ou de leur attractivité auprès des investisseurs. Mais la géographie infra-régionale des bureaux dans les grandes métropoles européennes est encore peu traitée de manière comparative. C'est dans cette perspective et afin d'éclairer les relations entre parcs de bureaux et recom-

positions métropolitaines qu'ont été établies des cartes localisant les principaux pôles d'immobilier de bureau au sein des plus grands marchés d'Europe de l'Ouest (Paris, Londres, *Randstad*, Rhin-Main, Berlin, Madrid, Bruxelles). Les quartiers centraux d'affaires traditionnels ont-ils réussi leur adaptation à l'économie de l'information ? Sont-ils encore des espaces moteurs alors qu'une partie des emplois se déconcentre ? Comment interpréter l'émergence et la consolidation d'extensions péri-centrales, à proximité de ces quartiers ? Quel est le poids réel des pôles tertiaires périphériques des régions urbaines ?

Les bureaux, une affaire de grandes métropoles avant tout

Le marché des bureaux en Europe de l'Ouest est dominé par les grands centres urbains. À l'échelle des régions métropolitaines⁽¹⁾, Paris et Londres possèdent les plus grands marchés avec environ 50 millions de m² chacune. Ces deux métropoles se détachent d'une dizaine de régions urbaines dont les parcs varient entre 11 et 18 millions de m². Les régions allemandes sont nombreuses dans cette catégorie en raison du polycentrisme relatif du système urbain avec notamment Munich (18 millions de m²), Berlin (17 millions de m²), la région Rhin-

Ruhr (16 millions de m²), la région Rhin-Main (15 millions de m²) et Hambourg (14 millions de m²). Les villes néerlandaises réunies dans la région *Randstad* cumulent près de 18 millions de m². Bruxelles, forte de la présence des institutions européennes, totalise près de 12 millions de m². Les villes du Sud de l'Europe ont des parcs de taille à peu près identique : Madrid atteint 14 millions de m² et Milan 12 millions de m². En France, les grandes villes de province sont sensiblement plus petites : le parc de bureaux de Lyon avoisine 5 millions de m².

Une géographie longtemps modelée par les politiques d'aménagement

Les bureaux se répartissent partout en Europe en faveur des quartiers centraux d'affaires (QCA) et de leurs prolongements qui représentent entre la

(1) Les régions métropolitaines ne se réduisent pas à la ville centrale ou même à son agglomération. Le périmètre retenu, celui de la région urbaine fonctionnelle (RUF) délimite, indépendamment des contours administratifs, la zone d'influence économique par référence aux densités d'emplois et aux migrations alternantes (Iaurif, 1996). Les estimations des parcs de bureaux portent sur 2004 et ont été établies d'après les sources publiques et les commercialisateurs, principalement Jones Lang Lasalle, Atis Real et CB Richard Ellis. Les experts de CBRE ont également apporté leur concours à l'élaboration des cartes.

Répartition des bureaux au sein des régions urbaines européennes en 2004 (%)

	Quartiers centraux d'affaires	Péri-centre	Franges agglomération	Pôles éloignés	Total
Berlin	33	34	15	18	100
Bruxelles	48	16	14	22	100
Francfort	40	10	35	15	100
Londres	36	12	29	23	100
Madrid	45	18	19	18	100
Paris	38	36	14	12	100
Randstad	40	23	21	16	100
Total	39	22	22	17	100

Source : Observatoires publics et agents de conseil en immobilier, calcul de l'auteur

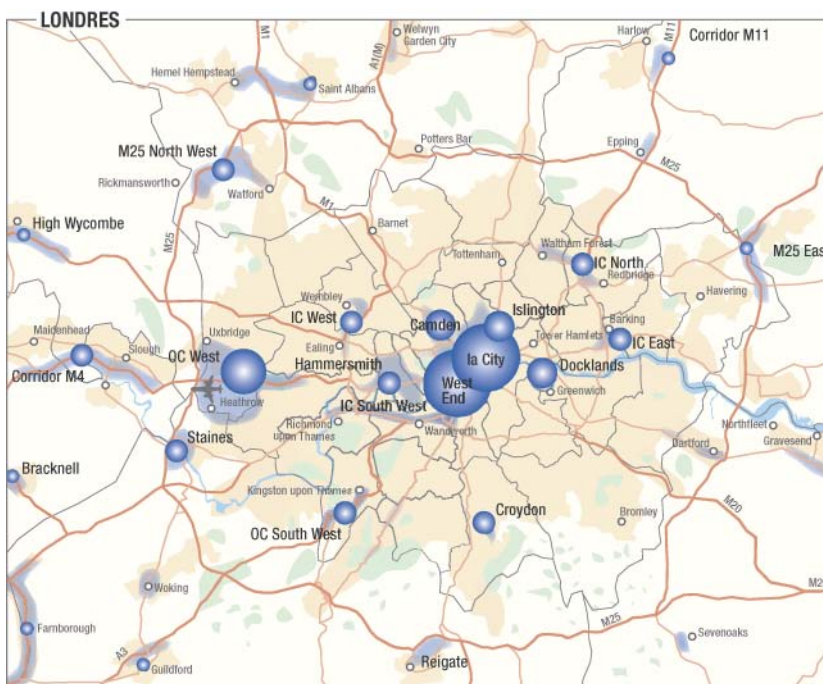
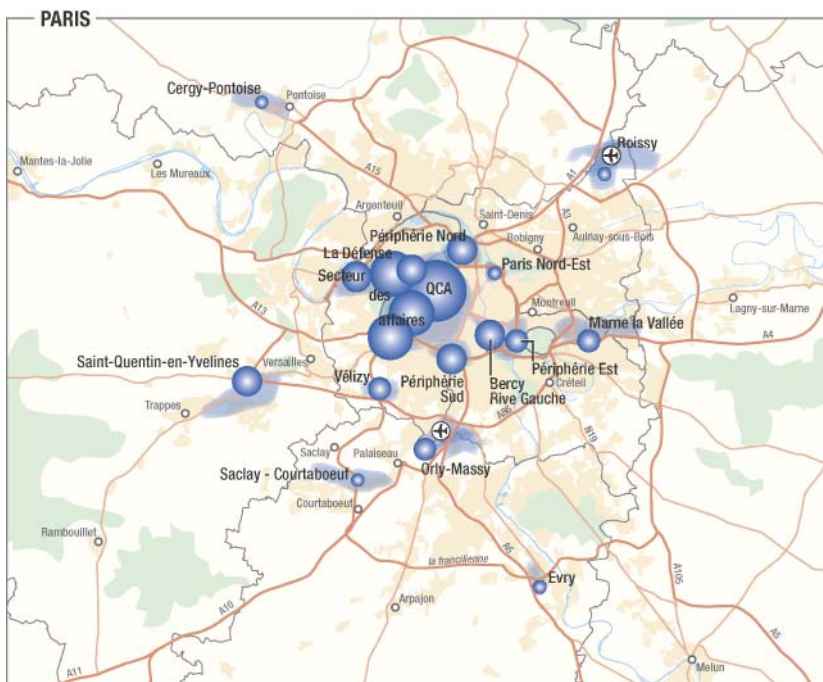
moitié et les trois quarts du parc de bureaux.

Au-delà de cette polarisation centrale, la géographie des bureaux présente une physionomie bien différente d'une métropole à l'autre. Londres et Paris offrent une structure plus complexe que Madrid, Bruxelles ou Berlin dont les marchés sont de constitution plus récente et trois fois moins importants. À ce facteur taille s'ajoutent les effets entremêlés de la forme urbaine et des politiques d'aménagement passées. À l'échelle fonctionnelle de la région, la forme compacte de l'agglomération parisienne a limité le polycentrisme aux pôles périphériques des villes nouvelles, à 30 kilomètres du centre de Paris. L'organisation plus étendue de la région urbaine londonienne a favorisé l'émergence plus ou moins spontanée de polarités tertiaires à plus de 60 kilomètres du centre de la capitale britannique. La relative dispersion des implantations tertiaires en *Randstad* s'explique tant par sa forme polynucléaire que par l'action des pouvoirs publics qui s'efforcèrent jusqu'aux années 1980 de limiter la concentration urbaine, en réduisant notamment le rôle d'Amsterdam. *A contrario*, une politique relativement libérale a laissé jusque tardivement les bureaux s'ériger dans les quartiers centraux de Bruxelles.

L'observation des dynamiques spatiales récentes, au regard de la localisation des programmes de bureaux livrés de 2000 à 2005⁽²⁾, indique que les marchés de bureaux des grandes régions métropolitaines connaissent des mutations convergentes tant dans leur forme spatiale que dans les logiques d'acteurs.

(2) Programmes de bureaux de plus de 10 000 m².

Localisation des pôles de bureaux au sein des grandes métropoles européennes

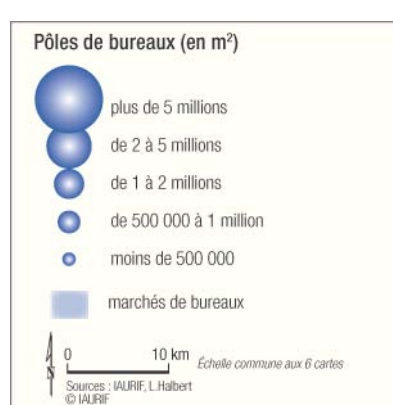


La vitalité et la (re-)valorisation des quartiers centraux d'affaires

Non seulement les espaces centraux affichent des valeurs sans égales et des taux de vacance plus faibles que dans le reste de la métropole mais ils sont depuis quelques années le théâtre

d'une intense activité immobilière. Le renouvellement de parc, par réhabilitation ou restructuration d'immeubles anciens, participe pour plus d'un tiers à la production de bureaux neufs dans les métropoles de Londres, Paris ou Bruxelles.

Ce regain d'intérêt pour les quartiers d'affaires historiques fait suite au rela-



tif déclin engendré par les politiques d'urbanisme restrictives, adoptées à Madrid ou Bruxelles, en réaction au laissez-faire des années 1970. Retardant leur rénovation, les règles de protection ont contribué à vider les centres anciens de leurs occupants vers les locaux plus spacieux de la périphérie. Aujourd'hui, les mesures de préservation du patrimoine historique contraignent les promoteurs à conserver au moins les façades des immeubles en pierre de taille de *Westminster* ou de la *Ku'damm* à Berlin. C'est l'intensité de la demande recherchant une localisation centrale qui permet au final de rentabiliser ces opérations de réhabilitation d'autant plus coûteuses que les produits finis offrent un standing élevé. Aux emplois administratifs qui occupaient les immeubles de ces centres historiques, a succédé une clientèle d'affaires composée de sociétés de conseil, d'institutionnels, de banques, d'assurances ou de sièges directionnels de grands groupes.

Mais les opérations de réhabilitation ne se limitent plus, comme au début des années 1990, au bâti historique. Les immeubles aux formes massives des années 1950 à 1970, construits dans les dents creuses ou à l'occasion d'opérations de table rase du bâti existant sont à leur tour modernisés pour

Aujourd'hui, les mesures de préservation du patrimoine historique contraignent les promoteurs à conserver au moins les façades des immeubles en pierre de taille comme la Ku'damm à Berlin.

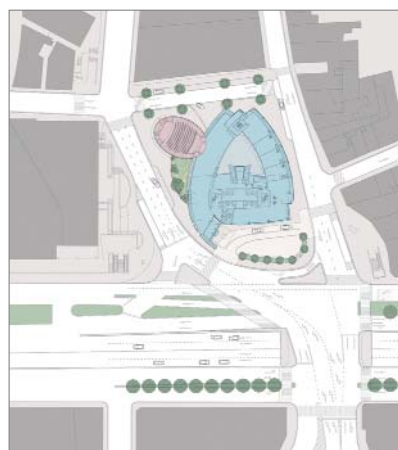
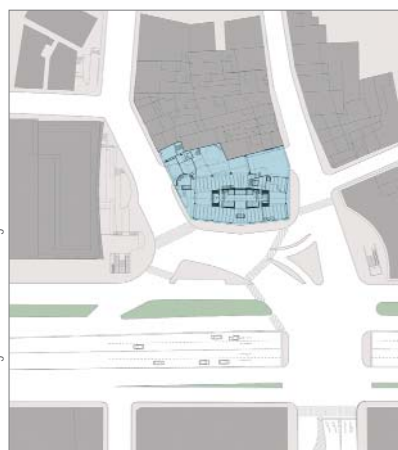


K. Manz



© photo/architecte ASSAR/Archi 2000

Lorsque les règles d'urbanisme le permettent, les immeubles des années 1950 à 1970 sont restructurés ou reconstruits dans des gabarits plus imposants et dans des formes architecturales plus audacieuses (plan intérieur avant et après ci-dessous) comme la Tour Madou à Bruxelles.



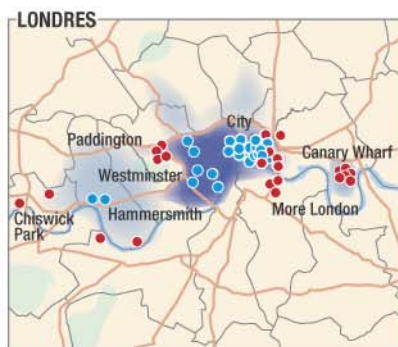
Maitre de l'ouvrage : IVG Real Estate Belgium

répondre aux standards immobiliers actuels. Lorsque les règles d'urbanisme le permettent, ces immeubles sont restructurés ou reconstruits dans des gabarits plus imposants et dans des formes architecturales plus audacieuses comme dans la City londonienne et à Bruxelles.

Paradoxalement, certains beaux quartiers pourtant proches des centres d'affaires voient une partie de leur parc de bureaux se transformer en lofts, logements de standing ou hôtels. Ces reconversions ont cours à Westminster à Londres, dans le 9^e arrondissement parisien ou dans le Centro à Madrid. L'emballement du marché résidentiel et la demande d'une population à fort pouvoir d'achat sont les principaux moteurs de ce mouvement qui participe de la revitalisation des quartiers centraux d'affaires en favorisant la disparition de bureaux ne répondant souvent plus aux standards immobiliers actuels.

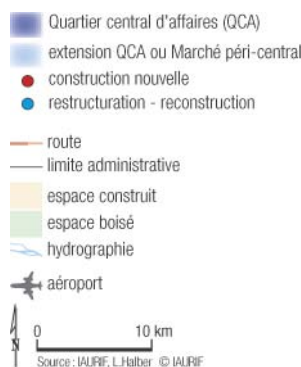
Un débordement péri-central

Le développement des quartiers d'affaires traditionnels est de plus en plus fréquemment limité par des seuils de densité ou par les mesures de protection de l'habitat. Faute de place, la demande se reporte à proximité, dans les espaces recelant des opportunités foncières liées au départ ou à la fermeture d'autres activités. Il ne s'agit pas seulement de grignotages ponctuels des quartiers centraux d'affaires dans les rues voisines mais plutôt de quartiers forts de plusieurs centaines de milliers de m² développés dans le cadre de vastes projets urbains. Insérés dans un environnement déjà dense, ces nouveaux quartiers tertiaires émergent avec l'arrivée de grands équipements collectifs et d'infrastructures de transport. Les espaces



industriels ou portuaires en friches sont autant d'opportunités, à l'image des nouveaux sites tertiaires de *Kop Van Zuid* développés dans une friche portuaire de Rotterdam, ou des anciens hauts lieux industriels de la Plaine Saint-Denis au nord de Paris ou encore de la rive-gauche de la Tamise (*South Bank*). De la même manière, les emprises ferroviaires, bien souvent dans le cadre des projets de réaménagement des abords de gares centrales, sont l'occasion de projets de régénération urbaine. Paris-rive-gauche à Paris, la *gare centrale* de Munich, *Paddington station* à Londres ou le projet de réaménagement de la gare *Chamartin* à Madrid dans le prolongement de la *Castellana* sont autant d'exemples. Tous ont en commun de viser la mixité des fonctions économiques, résidentielles et récréatives et de renforcer la densité souvent en essayant d'apporter un soin particulier aux espaces publics. À Milan par exemple, la transformation du centre des expositions *Fiera Milano* en quartier mixte bureaux-habitat réserve la moitié du foncier à l'usage public et aux espaces verts.

Programmes de bureaux livrés de 2001 à 2005 (> 10 000 m²)



Les programmes tertiaires de grande envergure développés plus à l'écart du centre partagent une localisation au carrefour des axes de communication (rocales autoroutières, desserte en gares TGV et aéroports), à l'image de *Niederrad* près de Francfort ou de *Zuidas* non loin d'Amsterdam, situés entre le centre-ville et l'aéroport. Le choix de ces pôles est généralement lié à des politiques d'investissement dans des infrastructures visant à accroître leur accessibilité régionale et leur rayonnement international.

L'éclosion des *business parks* périphériques

Depuis une vingtaine d'années, de nouveaux types de pôles sont apparus, cette fois majoritairement à l'initiative des seuls promoteurs et investisseurs privés. Privilégiant un lieu à forte accessibilité (rocales, aéroports), ces parcs d'affaires et autres parcs technologiques sont constitués de bâtiments de faible hauteur et aérés d'espaces verts. Ils ont bénéficié d'un certain engouement à la fin des années 2000 où ils accueillirent nombre d'entreprises des technologies de l'information et des communications. C'est dans la proximité des aéroports que les plus grands parcs d'activités tertiaires ont été développés. Précurseur en la matière, le prestigieux campus de *Stockley Park* à l'ouest de Londres doit son succès à la présence de l'aéroport d'*Heathrow* et à un environnement dense en entreprises de haute technologie ou de commerce international. De création récente, le parc *Campo de las Naciones* appuie son développement sur l'axe de communication allant du centre-ville à l'aéroport de Madrid. À Bruxelles, la rocade autoroutière et l'aéroport de *Zaventem* ont favorisé l'implantation de nombreux parcs à la manière anglo-saxonne

offrant des locaux revendiquant une grande qualité fonctionnelle et des services. Malgré des prix plus faibles que dans la zone centrale, les taux de vacance y sont en général nettement plus forts et le *turn-over* y est important. Ils sont les premiers à avoir pâti du retournement de conjoncture au début des années 2000. Ces localisations périphériques subissent également les effets de la congestion routière et d'une concurrence entre communes qui aboutit à une fragmentation de l'offre. Ces marchés périphériques, constitués des centres urbains secondaires et de ces parcs d'affaires, pèsent somme toute d'un poids limité à l'échelle métropolitaine avec un tiers en moyenne du parc de bureaux des métropoles.

Attractivité et mixité, le nouveau leitmotiv

L'intervention des pouvoirs publics est passée en quelques années à des stratégies ayant pour objectif affiché de renforcer l'attractivité et de soutenir

la compétitivité des métropoles. L'immobilier de bureau à travers les entreprises et les investissements qu'il draine, est l'un des principaux levier de ces stratégies. On y insiste souvent sur la dimension qualitative des grands projets d'urbanisme destinés à renforcer la notoriété de la métropole sur la scène internationale.

En termes d'aménagement, les pouvoirs publics concentrent leurs actions sur le re-développement des espaces péri-centraux, mettant à profit la pression qui s'exerce pour accéder à l'espace central et une certaine latitude que n'offrent plus les centre-villes sanctuarisés au moins dans leur dimension paysagère. Aujourd'hui, le défi posé aux élus de ces régions métropolitaines est de convaincre des mérites économiques et du bien fondé environnemental et social d'une certaine densification de ces espaces. Par le jeu d'un développement articulant bureaux, habitat et équipements, se pose la question de la mixité urbaine, fonctionnelle et sociale.

Mail : ludovic.halbert@enpc.fr



De création récente, le parc Campo de las Naciones appuie son développement sur l'axe de communication allant du centre-ville à l'aéroport de Madrid.

P. Lecroart/laurif



Le retour en grâce des quartiers d'affaires historiques

Barbara Chabbal

Atelier parisien d'urbanisme

Partout en Europe, les quartiers d'affaires historiques jouent de leurs charmes pour rivaliser avec l'audace architecturale des nouvelles excroissances. Aux avantages de la centralité et d'une desserte optimale s'ajoutent les attributs culturels et patrimoniaux qui rendent ces quartiers d'affaires difficiles à dupliquer.

*The historic business districts
are making a comeback*

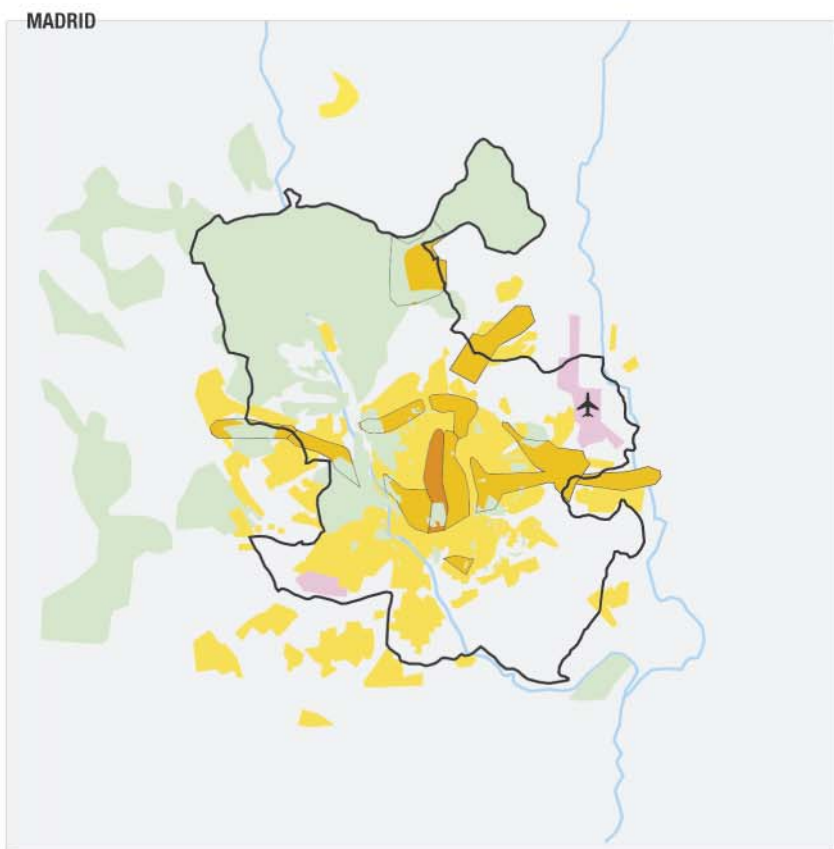
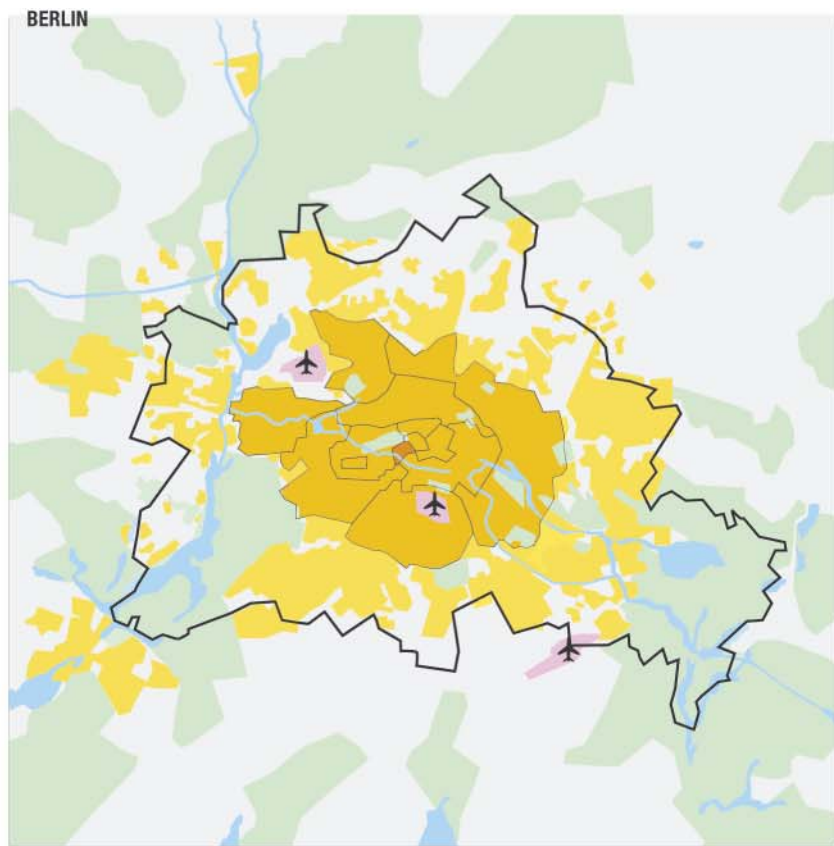
Everywhere in Europe, the historic business districts are showing off their charms so as to vie with the architectural audacity of new growth in areas outside them. In addition to being very central and to having optimum public transport access, these traditional business districts have cultural and heritage assets that make them difficult to copy.

L'attraction forte des quartiers d'affaires historiques

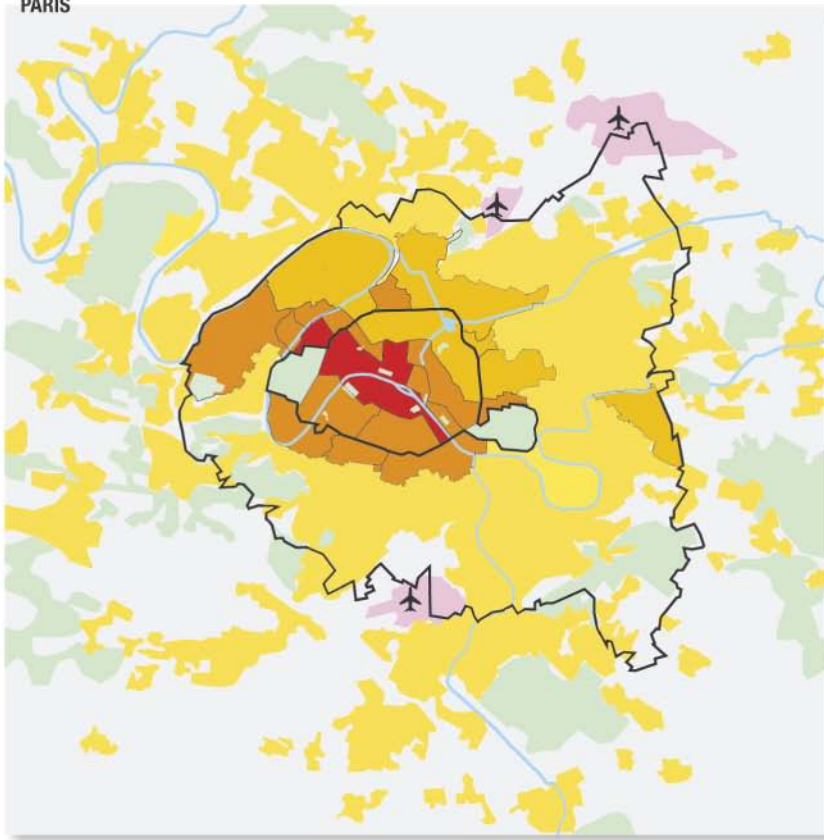
De Londres à Milan, de Paris à Madrid, d'Amsterdam à Berlin, les professionnels de l'immobilier de bureau le confirment : les quartiers d'affaires historiques ont toujours la faveur des investisseurs et demeurent l'adresse de prédilection des entreprises. Ces quartiers concentrent plus de la moitié des capitaux investis à l'échelle des métropoles et un tiers en moyenne de la demande placée, malgré des prix parfois dissuasifs. Les taux de vacance sont, en outre, toujours plus faibles au centre qu'en périphérie⁽¹⁾. Alors que la vacance oscille autour de 5 % dans les quartiers centraux d'affaires, ils peuvent grimper jusqu'à 15 % en proche périphérie comme à Bruxelles ou Madrid. Un tel constat n'a rien de surprenant, au regard de la concentration immobilière et de services qu'offrent les quartiers centraux des villes. Plus singulière, en revanche, est la valorisation des quartiers d'affaires historiques, alors que les grandes tendances observées sur les marchés de l'immobilier depuis une quinzaine d'années traduisent un «dessalement» du marché du centre vers la proche périphérie. Ce déplacement est dû à la volonté des entreprises de minimiser le coût de leur immobilier et de rationaliser leurs implantations. À cela s'ajoute la diffusion des nouvelles technologies de communication et d'information, permettant aux entreprises de s'affranchir des contraintes physiques de localisation. Pourquoi et comment les quartiers d'affaires historiques, dont les immeubles sont souvent protégés et difficilement adaptables, maintiennent-ils une telle force d'attraction auprès des entreprises ?

(1) À Paris, en 2004 les taux de vacance enregistrés dans le quartier d'affaires historique sont inférieurs à 5 % alors qu'ils peuvent atteindre 10 % sur certains marchés péri-centraux.

Valeurs locatives en Europe



PARIS



Prix au m² par an

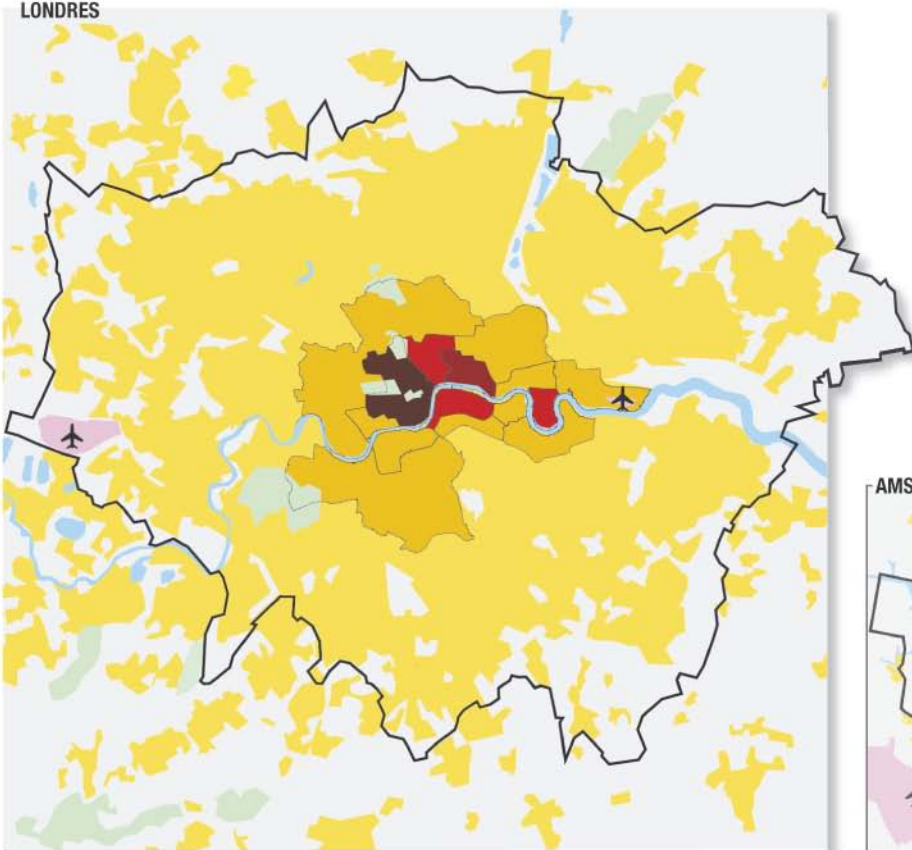
- plus de 850 €
- de 650 à 850 €
- de 450 à 650 €
- de 250 à 450 €
- de 150 à 250 €

- limite administrative
- périmètre des quartiers d'affaires

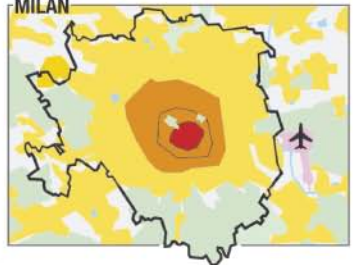
- agglomération
- aéroport



LONDRES



MILAN



AMSTERDAM





La Torre Agbar (144 m), inaugurée en 2005, domine le futur pôle d'affaires et d'activités de pointe de 22@ à Barcelone.

O. Marin Gambier/Arteria - architecte Jean Nouvel/ADAGP

Qui s'offre le luxe de la centralité métropolitaine ?

D'un point de vue pratique, il est difficile de délimiter précisément les contours des quartiers centraux d'affaires des métropoles européennes. Cependant, un facteur les distingue : les prix des immeubles de bureaux y sont nettement plus élevés que dans le reste de l'agglomération. Ainsi, à Londres, qui affiche les valeurs locatives les plus élevées d'Europe, les prix pratiqués pour des immeubles de bon standing sont les plus élevés dans les quartiers d'affaires historiques du *West End* alors qu'historiquement, la *City* était jusqu'aux années 1990 le secteur le plus valorisé. À Paris, les valeurs les plus élevées sont l'apanage des VIII^e, IX^e, XVI^e arrondissements qui demeurent beaucoup moins abordables que La Défense ou Boulogne-Billancourt où les prix de location sont inférieurs d'un tiers. Cette montée en gamme

des quartiers d'affaires historiques s'est accompagnée d'une accélération du processus de remise à niveau du bâti ancien, sous la forme de spectaculaires opérations de restructuration et de réhabilitation. La prééminence des centre anciens n'est ailleurs, en Europe, contestée que par les nouvelles zones tertiaires bien desservies offrant une alternative aux centre-villes dont l'offre immobilière tarde à se renouveler. À Barcelone, les nouvelles zones tertiaires bien desservies, comme 22@ ou Nova Gran Via, sont presque aussi chères que le centre-ville.

Les entreprises aujourd'hui capables de s'offrir une vitrine dans les quartiers d'affaires historiques sont des sièges directionnels de grands groupes ou des activités de services liés, fortement créatrices de valeur ajoutée et pour lesquelles l'image est constitutive de leur notoriété. Les exemples abondent de grands groupes faisant le choix de rapatrier au centre et à grands frais leur état major. C'est le cas avenue Hoche, dans le VIII^e arrondissement,

du Groupe Bouygues qui vient installer sa holding et quelques trois cents de ses plus hauts cadres. Les quartiers centraux jouissent d'une attractivité toujours quasi exclusive pour la haute finance, le conseil juridique ou encore les avocats d'affaires qui n'ont pas suivi le mouvement d'exode vers la proche périphérie des fonctions au contenu plus administratif. Ce processus de hiérarchisation à la fois fonctionnel et sectoriel des activités de bureaux est un trait commun à toutes les métropoles européennes.

Le prestige de l'adresse et la proximité du pouvoir

Quels sont les atouts des quartiers centraux ? La quête permanente de proximité et de rapidité d'échanges confère aux quartiers centraux un avantage évident. Autre avantage physique, la proximité des instances politiques décisionnelles et des principaux lieux de pouvoir permettant les



Les grands groupes font le choix d'installer leurs sièges directionnels au sein des quartiers d'affaires historiques, comme Bouygues, avenue Hoche dans le VIII^e arrondissement de Paris.

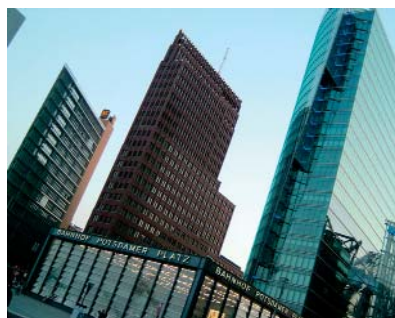
C. Corrius/laurif

«échanges en face à face» qui président à toutes les grandes décisions. À Berlin, c'est autour du Palais du Reichstag et des principales ambassades que s'est développé le nouveau centre d'affaires de *Potzdamer Platz*, devenu le siège des multinationales. Enfin, le prestige de l'adresse avec le charme des façades historiques est un privilège que seuls les quartiers centraux historiques peuvent offrir.

Porteurs d'identités fortes par leur participation à la construction urbaine et politique des villes, leurs principaux monuments et ensembles architecturaux à haute valeur patrimoniale, les qualités urbaines des quartiers d'affaires historiques offrent une «griffe spatiale» aux entreprises qui y résident. Cette valeur symbolique et identitaire peut même se décliner jusqu'au niveau de la rue, établissant une hiérarchisation symbolique des adresses au sein de ces quartiers. Ainsi, à Milan, les grands noms de la mode italienne (Cerruti, Armani, Gucci, Ferré, Prada, Ferragamo, etc.) disposent tous d'une adresse entre la *Via Monte Napoleone* et la *Via della Spiga*, à proximité du *Duomo*. À Paris, c'est au sein du «triangle d'or», constitué par les avenues Montaigne, Georges V et François 1^{er} dans le VIII^e arrondissement, que l'on trouve les plus dignes représentants de la haute couture parisienne, tandis que la place Vendôme constitue l'espace privilégié de la joaillerie de luxe.

Cette polarisation sectorielle ne s'arrête pas aux secteurs de prestige traditionnels ; elle concerne également les activités de création et de communication les plus emblématiques des économies métropolitaines. Les entreprises de graphisme, de design et d'architecture, qui font la réputation de l'avant-garde hollandaise en matière d'ameublement et de décoration intérieure, sont toutes situées dans les centres historiques, le long des canaux et des voies rayon-

nant autour de la gare centrale, à Amsterdam, autour de la place de la Bastille à Paris. Les activités audiovisuelles et le multimédia investissent quant à elles des sites auxquels elles donnent une identité thématique comme la *Media Spree* à Berlin.



À Berlin, c'est autour du Palais du Reichstag et des principales ambassades que s'est développé le nouveau centre d'affaires de Potzdamer Platz, devenu le siège des multinationales.

© wikipedia

Créer l'urbanité dans les «nouveaux centres»

La valeur patrimoniale et historique des quartiers centraux est aujourd'hui intégrée par les pouvoirs publics qui ont établi des règles d'urbanisme qui protègent le cœur historique de Milan, le quartier de *Westminster* à Londres ou le Paris haussmannien. L'enjeu actuel est plutôt de trouver la bonne modulation entre préservation patrimoniale des centres-villes et mise aux normes du bâti pour répondre aux exigences de plus en plus pointues de la clientèle des beaux quartiers. L'ordre ancien laisse place à la radicalité lorsqu'il s'agit de redonner du prestige aux quartiers d'affaires hérités des années 1970 comme la *City* à Londres ou le quartier Léopold à Bruxelles. Les pouvoirs publics se libèrent des contraintes urbanistiques pour entreprendre une restructuration en profondeur, à plus grande échelle et avec une certaine audace architecturale. Ces redéveloppements sont l'occasion d'intégrer services et hébergement.



Derrière l'écran des façades historiques, les 22 000 m² de bureaux haut de gamme de l'opération Vendôme-Saint-Honoré livrés en 2006 sont loués à des cabinets d'avocats et à des grands noms de la joaillerie et de la haute couture.

S. Mariotte/aurif



APUR

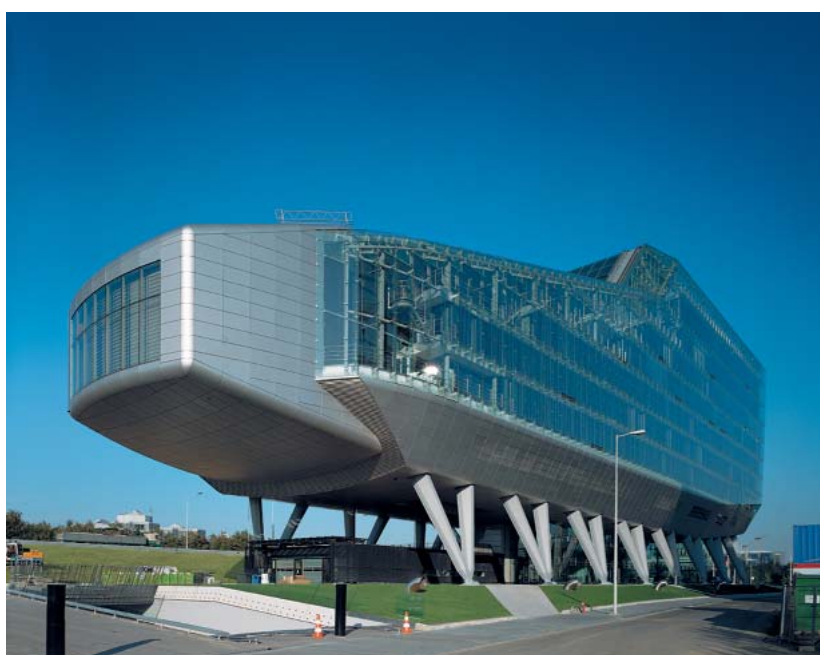
Les vastes opérations d'aménagement destinées à créer des quartiers d'affaires intègrent la mixité des fonctions (bureaux, logements, commerce, services...), à l'exemple de Köbisdreieck à Berlin et de Paris rive-gauche.

R. Dizialin/laurif

La mixité des fonctions (bureaux, logements, commerce, services...) est, en revanche, de mise dans toutes les vastes opérations d'aménagement destinées à créer *ex nihilo* des quartiers d'affaires à l'exemple de Paris (Seine rive-gauche), Amsterdam (*Zuidas*), ou Berlin (*Potzdamer Platz*). Ces opérations se ressemblent par leur objectif de tenter de reproduire les qualités urbaines des quartiers historiques. Un effort a été porté sur la desserte en transports, permettant de connecter ces nouveaux sites au centre ancien, à l'aménagement d'espaces verts, à l'implantation d'équipements commerciaux, culturels et sportifs, voire de monuments structurants d'envergure nationale : la très grande bibliothèque à Paris, la nouvelle *Fiera* de Milan, ou le *Sony Center* berlinois. C'est cette capacité à concevoir le quartier d'affaires «dans» et «avec» la ville qui constitue le pari du succès des nouveaux centres d'affaires. Créer l'urbanité pour attirer les entreprises, tel est l'enjeu actuel des politiques économique des grandes métropoles européennes.

À mi-chemin entre le centre historique et de l'aéroport international de Schipol, le quartier Zuidas, appelé à devenir la grand quartier d'affaires d'Amsterdam a déjà séduit, grâce à une excellente accessibilité, les grands groupes bancaires, comme la banque ING.

© Service communication ING bank - Meyer and Vna Schooten
Architecten 2002





Les zones d'activités économiques en Île-de-France : un puissant réseau

Jean-François Saigault
IAURIF

Le parc francilien de zones d'activités économiques dépasse aujourd'hui largement le millier. Pourtant la demande des entreprises reste vive et n'est pas toujours satisfaite : difficulté de mobiliser du foncier avec la fin des villes nouvelles et stock de surfaces commercialisables en baisse, gourmandise de la logistique qui absorbe les grandes emprises, restructurations et renouvellement des sites existants n'ayant pas atteint un rythme assez soutenu... sont les principales raisons de ce décalage.

The business and industry parks of Île-de-France: a powerful network

The Île-de-France supply of business and industry parks and estates today boasts well over one thousand sites today. And yet the demand from firms remains brisk and is not always satisfied: difficult to find the land with the new town projects ending and decreasing stocks of marketable space, high land consumption of logistics which takes up large areas of ground or "footprints", and a rate of restructuring and of regeneration of existing sites that is not yet high enough... such are the main reasons for this shortfall.



Les villes nouvelles, telle que Marne-la-Vallée, ont été les lieux privilégiés du développement des ZAE, réalisant en moyenne un tiers des transactions régionales annuelles.

© Iconothèque Epamarne-Epafrance/E. Morency-2003

Les zones d'activités économiques (ZAE) occupent une part importante de l'espace régional, non seulement en zone agglomérée, mais également dans des secteurs péri-urbains et des territoires plus éloignés. Au cours des dernières années, le positionnement de nouvelles opérations sur des sites excentrés s'est accentué. Par ailleurs, la diversité des sites, des vocations et des générations a poussé au renouvellement des espaces de l'agglomération dense.

Un développement marqué depuis quarante ans

La région d'Île-de-France a connu une expansion du développement des ZAE à partir des années 1960, date d'application des orientations du schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme de la région parisienne (SDAURP-1965). Cette tendance n'a pas faibli depuis près d'un demi-siècle, durant lequel les trois quarts du parc actuel ont été réalisés (1965-2005). Cette évolution, de plusieurs décen-

nies, révèle en 2006 une spatialisation spécifique des ZAE : à la fois une polarisation sur des espaces géographiques devenus au fil des années des territoires à enjeux, des pôles stratégiques (tels que Roissy), mais aussi un développement « appuyé » selon des logiques d'axes et un déploiement se traduisant, depuis les années 1980, par un éclatement et une dispersion sur le territoire régional. Les villes nouvelles, les centres urbains secondaires (Mantes, Melun, Meaux...) ainsi que d'autres communes urbanisées ou à dominante rurale ont largement participé à cette expansion.

Le schéma directeur a partiellement contribué à la régulation du marché en s'appuyant d'une part sur la mise en place de la procédure d'agrément en matière d'implantation des entreprises et d'autre part sur la définition de nouveaux espaces affectés aux activités, notamment dans les cinq villes nouvelles. Ces dernières, dans le cadre d'une programmation adaptée, ont été les lieux privilégiés du développement des ZAE, réalisant en moyenne un tiers des transactions régionales annuelles.

Une consommation invariante de foncier, malgré des mutations

Les ZAE franciliennes sont actuellement au nombre de 1 200 et occupent plus de 23 000 ha bruts⁽¹⁾. Elles représentent deux tiers des emprises affectées aux activités « industrielles » en Île-de-France et concentrent environ 800 000 emplois. Leur croissance s'explique par :

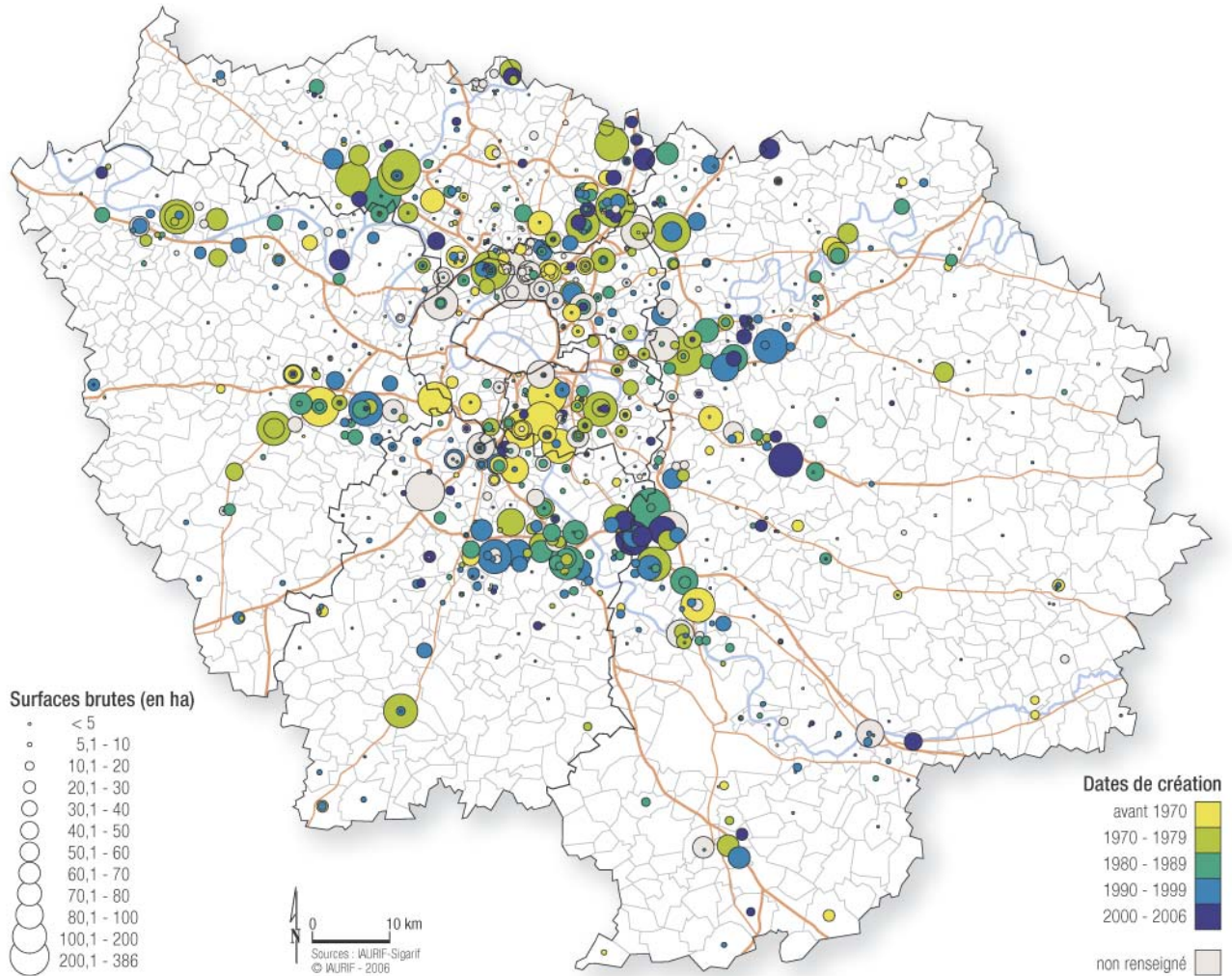
- la demande constante des entreprises en recherche d'un développement en compte propre (acquisition foncière et investissement immobilier) ;
- de nouvelles exigences de localisation par les entreprises dont les possibilités d'implantation sont faibles en dehors des ZAE, et du fait de la disparition progressive de sites industriels anciens ;
- la recherche d'une plus grande mixité des fonctions au sein des ZAE ;
- la réponse aux besoins d'activités fortes consommatrices d'espaces ;
- la progression des initiatives locales en matière d'aménagement et d'urbanisme⁽²⁾, favorisée par les lois de décentralisation (lois de 1982) et de la coopération intercommunale (loi Chevènement de 1999) ;
- l'extension de l'agglomération parisienne (poussée urbaine vers des zones périphériques, consolidation des agglomérations secondaires, effet d'attraction des villes nouvelles) ;
- la réalisation de nouvelles infrastructures de transport : développement d'axes de communication rapides (notamment autoroutiers) et autres réseaux de transport (RER, aéroports, TGV...).

Ces deux dernières décennies ont vu la création de nombreuses ZAE de taille

(1) Surface incluant toutes les ZAE existantes, y compris les zones en cours de commercialisation.

(2) Les communes souhaitent accroître leur potentiel économique grâce à la taxe professionnelle.

Dates de création des zones d'activités économiques



modeste, en réponse à une demande locale essentiellement. Les ZAE de superficie importante (supérieure à 100 ha) se sont principalement développées entre 1960 et 1975, afin de répondre à une demande plus large et notamment extra régionale. La plupart d'entre elles ont récemment achevé leur phase commerciale ou n'offrent plus que de faibles disponibilités foncières.

Les ZAE de superficie importante se sont principalement développées entre 1960 et 1975, afin de répondre à une demande plus large et notamment extra régionale.

Agence Courtaboeuf Développement/La Documentation française



Surfaces «consommées» dans les ZAE de la région d'Île-de-France (hormis Paris)

	Surfaces affectées aux ZAE (en ha brut)	Surfaces cessibles totales (en ha)	Surfaces commercialisées (en ha)	Surfaces à commercialiser (en ha)
Total petite couronne	6 200	5 200	5 010	190
dont villes nouvelles	120	110	105	5
Total grande couronne	17 400	13 700	11 830	1 670
dont villes nouvelles	3 950	2 700	2 300	400
Total région Île-de-France	23 600	18 900	16 840	1 860
dont villes nouvelles	4 070	2 810	2 405	405

Source IAURIF - 2006

Depuis le SDRIF de 1994, le mouvement de créations de ZAE n'a pas faibli : plus de 200 nouvelles zones d'activités ont été créées en Île-de-France, totalisant près de 3 500 ha bruts et 2 500 ha cessibles (la moitié étant déjà commercialisée). En

moyenne, dix-sept ZAE ont été créées annuellement, avec une consommation foncière toutefois inférieure aux prévisions de long terme du SDRIF : 290 ha/an brut (au lieu de 360 ha/an) et 210 ha/an cessibles (au lieu de 230 ha/an). Dans le même temps, le

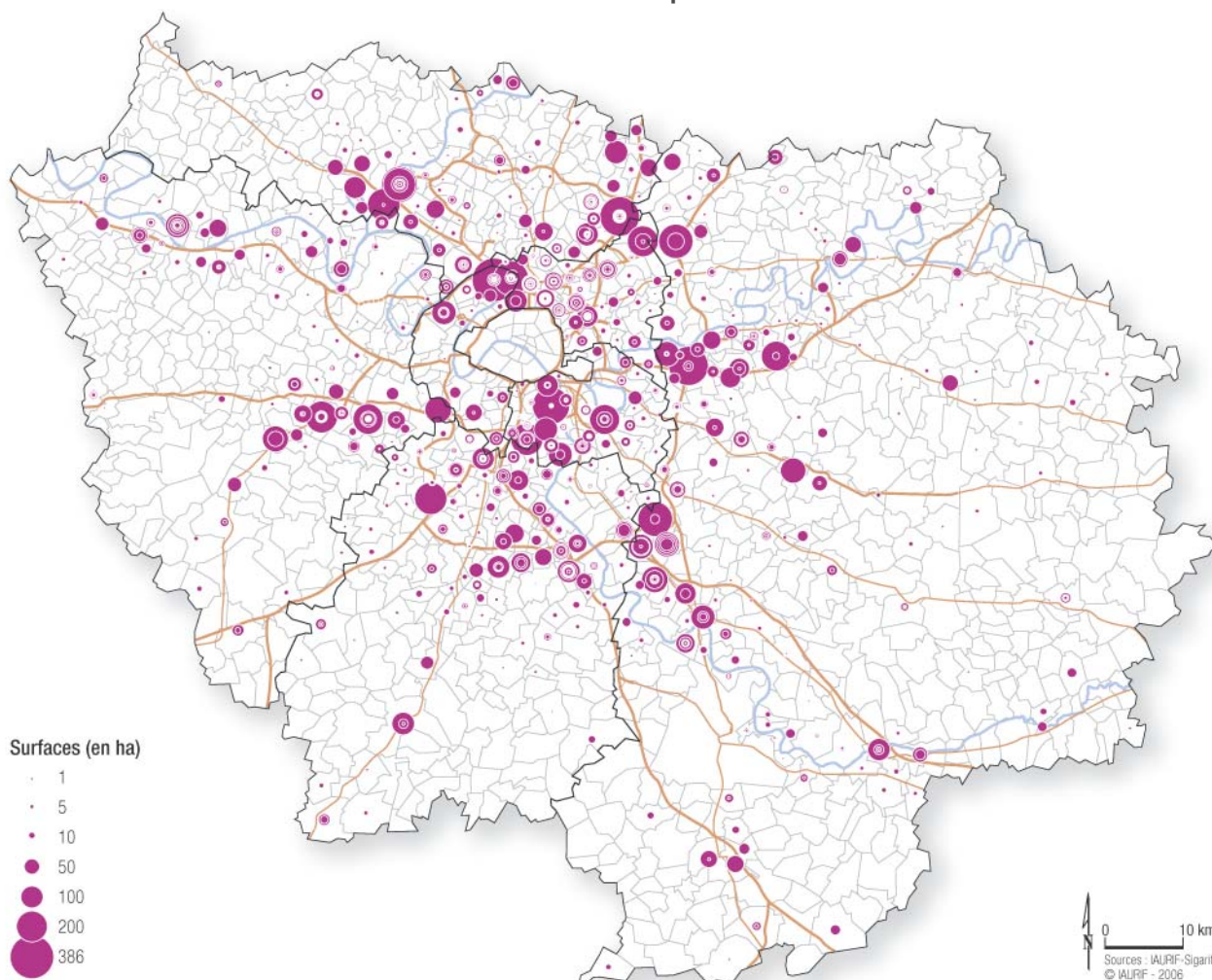
contexte industriel s'est caractérisé par :

- la poursuite des pertes d'emplois industriels ;
- la définition de nouvelles stratégies de localisation résultant de nombreuses fusions-acquisitions ;
- le redéploiement de certaines activités industrielles, accompagné parfois de délocalisations (totales ou partielles) et/ou de mouvements d'externalisation de certaines fonctions d'entreprises en Île-de-France (logistiques notamment), en France ou à l'étranger.

Ces éléments ont engendré des évolutions récentes telles que :

- les actions de renouvellement urbain amorcées par de multiples opérations

Surfaces brutes totales des zones d'activités économiques





Exemple de parc d'activités tertiaire d'une superficie de 77 000 m² de bâtiments, développé selon le concept d'«Office Park» international par le promoteur Akeler à Wissous.

Akeler France

- de restructuration, requalification, re-dynamisation des ZAE de génération ancienne et/ou récente avec, dans certains cas, une forte orientation tertiaire (ZIPEC à Clamart, le Plessis-Robinson ; Plaine Saint-Denis par exemple) ;
- l'émergence de parcs d'activités tertiaires (opérations développées par Arlington à Marne-la-Vallée, Akeler à Wissous) ;
- la spécialisation plus affirmée des zones d'activités (parcs d'activités dédiés) ;
- le développement sur des axes et des pôles, comme le long de la Francilienne et à proximité de Roissy Charles-de-Gaulle ;
- le développement continu en «ceinture verte» (représentant deux tiers du foncier consommé en dix ans et plus de la moitié des ZAE créées) ;
- la progression de la consommation d'espaces en raison de la volonté de

certaines communes et/ou aménageurs de réaliser des zones d'activités de qualité⁽³⁾ ;

- la dominante logistique du marché et une mobilisation de foncier par zone accrue ;
- le développement de nouvelles ZAE sur des territoires éloignés.

Un rythme élevé de créations mais une baisse du stock

L'importance de l'offre foncière proposée dans les ZAE, ces dix dernières années, résulte de l'effet conjugué de deux phénomènes : un faible niveau de commercialisation des terrains en ZAE entre 1992 et 1998, accompagné d'un renouvellement constant de l'offre jusqu'en 2005. La création de nouvelles zones d'activités a largement compensé le volume de transactions

réalisé au cours de la période. Le stock de terrains disponibles dans les ZAE s'est donc maintenu à un niveau élevé ces dernières années (plus de 2 000 ha chaque année).

En 2006, l'offre foncière disponible passe en dessous du seuil des 2 000 ha. En effet, le stock réel représente aujourd'hui environ 1 400 ha⁽⁴⁾. En ajoutant

(3) En veillant à la qualité architecturale des bâtiments, à la conception générale de la zone (traitement des voiries, accès à la ZAE et entrée de zone carrefour, signalétique, etc.) et en réservant une part significative de l'espace au développement d'espaces naturels. De telles opérations ont pour finalité d'améliorer la perception générale des sites (voire de les valoriser) et/ou de favoriser leur intégration dans l'environnement. Elles permettent ainsi de répondre à l'attente de certaines entreprises. Ces ZAE demeurent toutefois limitées en nombre. Dans ce cadre, l'émergence de parcs d'activités dédiés à la logistique s'est accompagnée de la réalisation d'opérations de bonne conception, et parfois de haute qualité environnementale.

(4) Comparée au début des années 2000, où celui-ci se situait à plus de 2 200 ha, la baisse est sensible.



Dans les Yvelines, le parc d'activités de la Croix Bonnet à Bois-d'Arcy offre des superficies résiduelles attractives pour des entreprises à la recherche d'emprises foncières.

Eric Morency

les projets envisagés à court terme (fin 2006, début 2007), plus de 400 ha de disponibilités supplémentaires, il s'élève à 1 860 ha. Il se répartit dans 350 zones d'activités, essentiellement en grande couronne (90 %) et se caractérise par sa «jeunesse» (dix ans). Il est plus diversifié quant à la taille des zones : une forte proportion de structures d'accueil de petite taille (près d'une centaine d'une superficie égale ou inférieure à cinq ha bruts), mais aussi un plus grand nombre de zones d'activités de taille moyenne ou de grande superficie.

On observe une forte diminution du stock disponible (hors projets court terme) sur tous les départements de grande couronne. La Seine-et-Marne conserve sa prépondérance puisque les superficies à commercialiser y représentent 522 ha en 2006 ; les villes nouvelles de Sénart et de Marne-la-Vallée offrent les plus grandes potentialités. Le Val-d'Oise offre 178 ha à la commercialisation au lieu de 379 ha pour la période 2000-2001, soit une baisse de 53 %. Il est à noter que le département n'offre pas actuellement de possibilité d'implantation sur des

surfaces de plus de 20 ha : les superficies disponibles les plus importantes sont localisées sur la commune d'Ennery (16 ha) et à Saint-Ouen-l'Aumône (13,5 ha). Dans les Yvelines, le stock s'élève à 261 ha contre 420 ha pour la période 2000-2001, soit une régression de 38 %. Une part importante de cette offre est localisée dans la vallée de la Seine aval. Certaines zones ont encore des superficies résiduelles attractives pour des entreprises à la recherche d'emprises foncières, comme la Croix Bonnet à Bois-d'Arcy, Mantes Innovaparc à Buchelay ou encore la zone portuaire de Limay-Porcheville. L'offre en Essonne s'élève à 241 ha contre 525 ha pour la période 2000-2001. La régression des surfaces disponibles est conséquente puisqu'elle représente une baisse de 54 %.

La part des opérations programmées à court terme ou en phase pré-opérationnelle, par rapport au stock global, est significative sur certains territoires et entraîne une surévaluation de l'offre. Le pôle de Roissy compte ainsi près de 200 ha disponibles (soit plus de 10 % de l'ensemble régional), mais les deux tiers correspondent à des projets

en cours ou susceptibles de s'engager en 2006-2007⁽⁵⁾. Par ailleurs, ce secteur connaît une diminution de son stock en raison d'une pénurie de terrains dans les grandes ZAE (Paris Nord 2 et Mitry-Mory/Compans principalement).

Le contexte actuel amène à nourrir quelques inquiétudes sur l'évolution du marché :

- la consommation foncière connaît une forte progression, en grande partie du fait des activités logistiques et le renouvellement pour d'autres besoins s'en trouve réduit. La rapidité d'écoulement de l'offre «logistique» fait que certains projets (en phase pré-opérationnelle) ne viennent pas renforcer le stock, les emprises étant immédiatement cédées à des opérateurs-investisseurs (tels que Prologis, ex-Garonor), pour réaliser des parcs logistiques (bâtiments locatifs, en gris ou clés en main), ou à de grands prestataires tels que FM Logistic, Premium Logistics/Wincanton (ex-Giraud), etc., occupant d'un seul tenant d'importantes emprises foncières. Des pans entiers de stock sont donc absorbés ou immobilisés dans l'attente d'un développement, parfois au détriment d'aménageurs habilités à commercialiser des opérations, et en particulier des opérations mixtes, sur du long terme ;
- ce constat est accentué par le fait que le marché s'inscrit dans le tendanciel et demeure caractérisé par un nombre important d'opérations de petite taille, pour la plupart destinées à une demande très locale, géographiquement restreinte. Il existe donc sur le marché régional une grande diversité de choix, mais la proportion de l'offre inadéquate est à considérer. Elle constitue un stock

(5) Le Thillay (40 ha), Louvres «la butte aux bergers» (30 ha) et Vémars (70 ha dont 40 ha cédés en 2005 à Prologis, ex-Garonor) dans le Val-d'Oise.

«improductif» peu ou pas pris en compte dans l'évaluation des perspectives de développement régional ;

- enfin, un déséquilibre marqué apparaît en défaveur de l'ouest de l'Île-de-France. Ce déficit d'offre n'est pas récent, mais il s'est accru avec la fin de programmation de zones d'activités dans l'ex-ville nouvelle de Saint-Quentin-en-Yvelines. Seuls le territoire Seine aval et Cergy-Pontoise offrent des disponibilités foncières suffisantes.

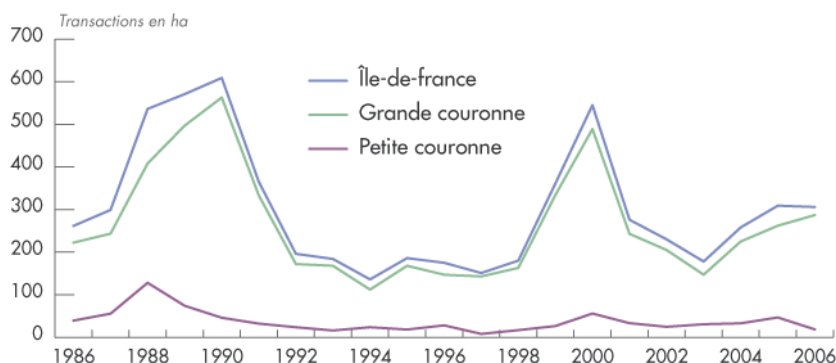
Un bilan mitigé de la commercialisation des zones d'activités économiques

Ces deux dernières décennies illustrent parfaitement l'importance des fluctuations des rythmes de commercialisation observées dans les ZAE d'Île-de-France. Après avoir connu quatre années de ventes exceptionnelles (1988-1991, avec un record de 609 ha en 1990), il s'en est suivi plusieurs années de faibles transactions (1992-1998), à des rythmes de commercialisation de 170 ha/an en moyenne. Sur la période 1999-2005, malgré un creux en 2003, l'Île-de-France connaît de meilleurs résultats (culminant à 545 ha en 2000) et une moyenne régionale autour de 300 ha/an.

Pour 2006, les prévisions sont optimistes : plus de 300 ha de ventes ont été engagés⁽⁶⁾ et 15 zones d'activités ont été créées sur près de 400 ha bruts.

D'une manière générale, la plupart des aménageurs constatent une amélioration du marché avec d'importants mouvements d'entreprises vers les ZAE. Toutefois, malgré les résultats satisfaisants des dernières années, la prudence est de mise face à un marché extrêmement fluctuant. Les aména-

Importance des ventes réalisées dans les ZAE d'Île-de-France (1986-2006)



Source : Inauf/DECI 2006

geurs observent avec attention l'évolution du marché, notamment celui de la logistique. Plusieurs raisons peuvent encore expliquer la prudence des professionnels :

- la complexité du marché régional des ZAE, dont les capacités d'attraction dépendent de nombreux facteurs (localisation, nature de l'offre, environnement, etc.). Le nombre élevé de créations annuelles de ZAE en Île-de-France affaiblit l'évolution de sites plus anciens, mais aussi les possibilités de commercialisation de certaines zones d'activités qui restent déficientes ;
- les fluctuations conjoncturelles induisant d'importantes variations cycliques du niveau des transactions se répercutant sur les décisions d'implantation. Ces mouvements sont amplifiés par une plus grande temporisation des solutions d'investissements, les entreprises recherchant prioritairement la flexibilité, en optant pour des programmes immobiliers locatifs (bureaux ou locaux d'activités) plutôt que pour un développement en compte propre avec acquisition foncière (investissement lourd mais durable dans le temps⁽⁷⁾).

Les ZAE se sont fortement développées dans certains secteurs stratégiques comme le pôle de Roissy.

D. R.

Des ventes très inégales selon les secteurs géographiques

Les rythmes de commercialisation diffèrent selon les ZAE et les secteurs géographiques. La répartition spatiale des transactions opérées depuis une quinzaine d'années fait apparaître trois types de concentration :

- les territoires exerçant une forte attraction auprès des entreprises qui concernent des secteurs stratégiques, les villes nouvelles, les territoires en position de carrefour, les portes d'entrée en Île-de-France : région de Roissy-aéroport Charles-de-Gaulle, Marne-la-Vallée, la Francilienne Sud. Le pôle de Massy-aéroport d'Orly-Créteil, de Saint-Quentin-en-Yvelines⁽⁸⁾ et de Cergy-Pontoise repré-

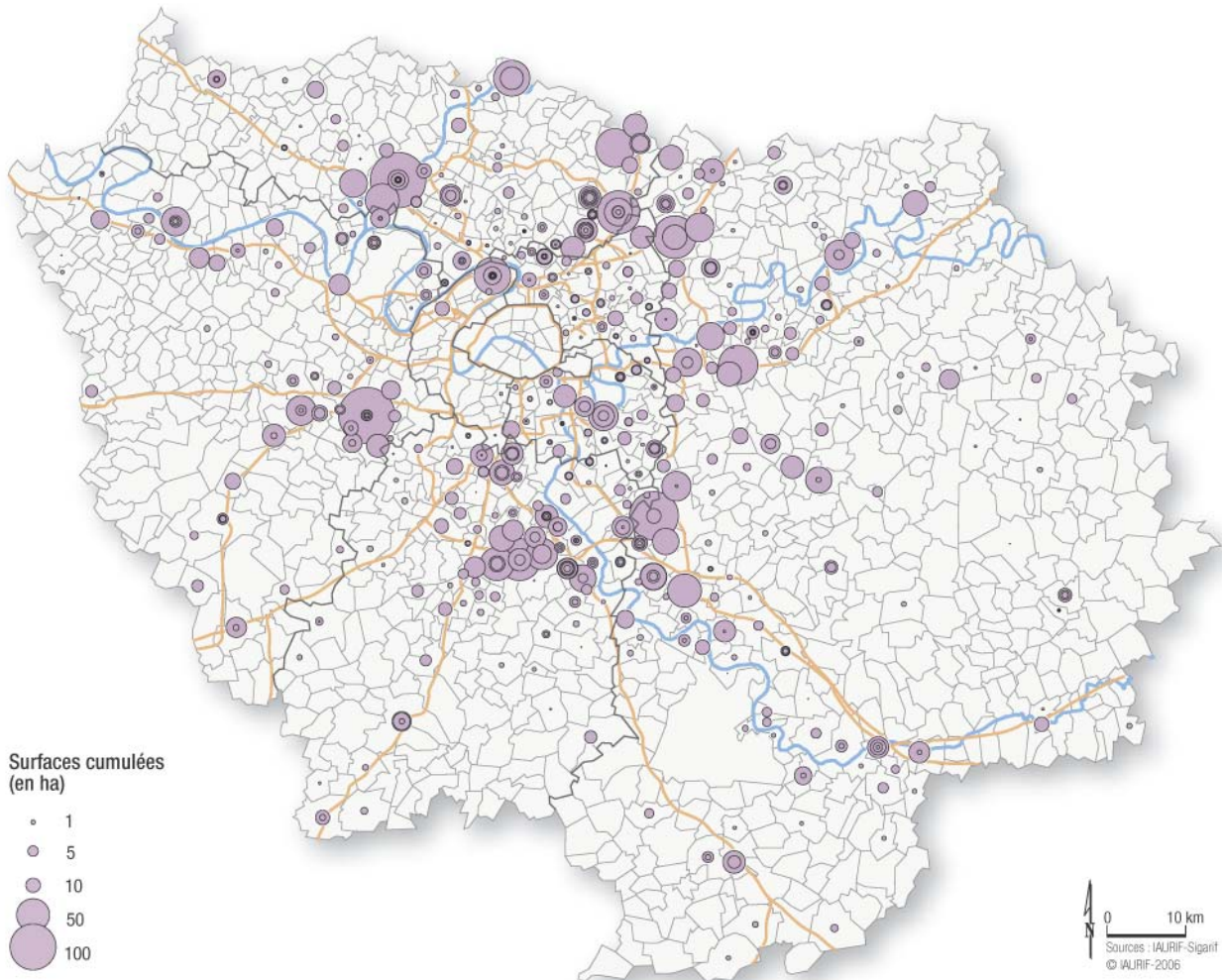
(6) Actes authentiques et promesses de ventes signés.

(7) Ce qui explique, en partie, les faibles capacités d'attraction des ZAE pour des activités autres que la logistique.

(8) À noter, toutefois, une forte diminution des transactions à Saint-Quentin-en-Yvelines, la communauté d'agglomération ne disposant plus d'offre foncière importante.



Rythme de commercialisation des zones d'activités économiques - cumul des surfaces vendues entre 1989 et 2005



sentent plus des deux tiers des transactions. L'impact en termes d'emplois et les mouvements d'entreprises vers ces sites sont significatifs ;

- les zones liées au développement d'une grande agglomération telles que Melun, Meaux, Montereau-Fault-Yonne, Mantes, Rambouillet, etc. ;
- les zones à rayonnement local, principalement situées dans de petites agglomérations de la zone périphérique et les bourgs ruraux (nombre important de ZAE de petite taille à forte dominante artisanat/PME-PMI).

L'attractivité des zones périurbaines

L'évolution du marché des ZAE à l'échelle régionale et l'importance des implantations d'entreprises observées ces dernières années font apparaître une convergence des entreprises vers les zones périurbaines d'Île-de-France. Cet espace géographique, vaste anneau d'environ 20 km autour de l'agglomération centrale⁽⁹⁾, exerce une forte attraction auprès des entreprises, joue un rôle d'interface entre le centre et la périphérie et fait «écran» au développement des autres secteurs géographiques de la grande couronne.

Représentant près de 60 % des parts du marché régional, ces zones composent une offre diversifiée, répondent à la demande, évoluent et se renouvellent pour s'adapter aux besoins des entreprises. Elles constituent un ensemble urbain et économique fort vers lequel s'orientent naturellement les entreprises. Elles ont également profité du desserrement des entreprises localisées dans l'agglomération centrale

(9) Il s'étend des communes urbaines denses de la première couronne (situées à une distance de 15/20 km de Paris-centre) aux communes de grande couronne, localisées aux franges de l'agglomération et dans les villes nouvelles (distance de 35/40 km de Paris-centre).



L'évolution du marché des ZAE à l'échelle régionale et l'importance des implantations d'entreprises observées ces dernières années font apparaître une convergence des entreprises vers les zones périurbaines d'Île-de-France.

San Sénart

(Paris et proche banlieue). Le choix de localisation des entreprises dans l'espace régional s'est fait en vertu d'une logique de développement de l'agglomération centrale glissant des zones urbaines denses vers ses franges puis vers des secteurs plus périphériques, s'appuyant sur l'existence d'axes traditionnels de développement et sur la présence et/ou la mise en place de grandes infrastructures de transport. Les perspectives de développement sont significatives et en progression, avec une part de marché et du stock devant représenter à terme plus des deux tiers de l'ensemble régional. Cet espace géographique bénéficie de plusieurs éléments favorables tels que :

- la proximité de Paris et une localisation aux abords de l'agglomération centrale, profitant de facilités de desserte vers le centre, mais également vers des secteurs périphériques (et la province) ;
- la présence d'infrastructures de transport, dont des transports en commun (desserte RER et/ou SNCF, réseaux de bus, etc.) ;
- l'existence de pôles économiques et

urbains forts ;

- de nombreuses ZAE diversifiées (dont les plus importantes en superficie) ;
- le coût du foncier (large palette de prix), etc.

Pour le reste, les entreprises se sont orientées :

- soit vers des communes urbaines de la première couronne (5 % des parts du marché régional) pour maintenir des activités dans l'agglomération dense ;
- soit vers des zones périphériques localisées dans des communes plus éloignées et dans un environnement rural avec en voisinage d'importantes agglomérations secondaires (35 % des parts de marché). Il s'agit là d'entreprises opérant des mouvements locaux ou à l'échelle d'un ou plusieurs départements de grande couronne.

La spécificité des ZAE régionales repose sur l'organisation mise en place pour répondre à une demande d'entreprises franciliennes. En effet, la plupart des implantations sont induites par des transferts au sein de la région,

voire *intra*-départementaux et même *intra*-communaux dans un périmètre inférieur à 20 km. Le rayonnement géographique des ZAE de la région d'Île-de-France est bien entendu dépendant de la nature de l'offre proposée et des types de marchés auxquels l'opération est supposée répondre.

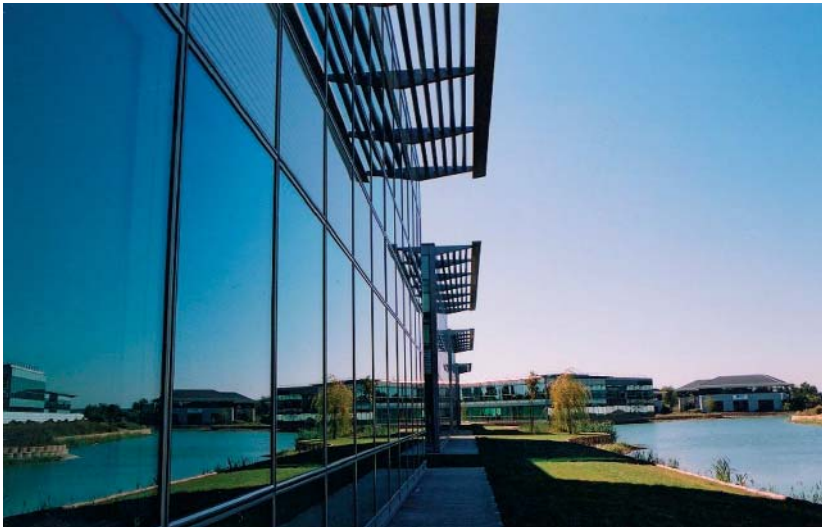
La persistance de certaines carences

Si l'Île-de-France souhaite conforter sa position et se maintenir dans la concurrence européenne et internationale, les acteurs doivent parer à certains handicaps :

- une pénurie d'offre d'un seul tenant dans de grandes ZAE ;
- une offre haut de gamme insuffisamment développée alors que se poursuit le développement de ZAE de basse et moyenne gamme. La réponse à la demande d'investisseurs étrangers est partielle. Bien que l'Île-de-France soit le lieu d'accueil de nombreuses entreprises étrangères⁽¹⁰⁾, de sièges de multinationales, d'entreprises à participation étrangère, le région capitale se caractérise par le faible nombre de sites adaptés alors même que beaucoup de ZAE existantes pourraient y prétendre . On dénombre une dizaine de zones d'activités de référence (à forte vocation internationale) et une trentaine de ZAE, produits «secondaires», accueillant notamment des activités internationales⁽¹¹⁾. La plupart d'en-

(10) Il s'agit là d'entreprises recherchant souvent un développement en compte propre.

(11) Citons notamment le parc d'activités international «Paris Nord 2» (communes de Roissy-en-France, Gonesse, Tremblay-en-France et Villepinte), parc d'activités de Courtaboeuf (communes de Villejust, Les Ulis et Villebon-sur-Yvette), ZA de Mitry-Mory/Compans, parc d'activités «Paris-Est» (communes de Lognes, Emerainville et Croissy-Beaubourg).



On dénombre une dizaine de zones d'activités de référence à forte vocation internationale comme à Paris Nord 2 sur les communes de Roissy-en-France, Gonesse, Tremblay-en-France et Villepinte.

SILIC Roissy

tre elles ne disposent plus d'offre foncière, mais, par le jeu des *turn-over*, des possibilités d'implantation sont proposées pour des opérations de seconde main. Rares sont également les parcs qui peuvent prétendre répondre à des critères qualitatifs (qualité de conception d'ensemble, espace paysager, qualité architecturale des bâtiments, qualité des prestations de services) tout en bénéficiant d'un environnement économique et urbain apprécié, de conditions de desserte optimales et de facteurs de proximité (par rapport à l'agglomération centrale, aux centres décisionnels...);

- des possibilités d'accueil inadéquates pour des activités de haute technologie. Ces activités privilégient leur implantation dans certains parcs d'activités ciblés⁽¹²⁾. Il existe pour ces entreprises de larges possibilités d'implantation en Île-de-France, bien que la plupart des sites aient une vocation généraliste⁽¹³⁾. La réalisation d'un parc d'activités de haute référence, lieu d'identification à l'international, orienté vers des activités scienti-

fiques, technologiques et de recherche, semble aujourd'hui constituer une priorité;

- l'absence d'offre sur le segment «activités nuisantes». D'importants mouvements d'établissements classés, présentant des risques potentiels pour l'environnement, très présents dans l'agglomération centrale, sont à prévoir. L'Île-de-France doit être en mesure de répondre à ces activités industrielles et de stockage, ne disposant pas aujourd'hui de sites d'accueil adaptés.

D'importantes réserves foncières pour de nouvelles ZAE

Les potentialités recensées dans les documents d'urbanisme semblent répondre aux besoins⁽¹⁴⁾ puisque près de 8 000 ha de réserves foncières ont été répertoriés en 2005⁽¹⁵⁾, essentiellement en grande couronne⁽¹⁶⁾.

Les ZAE de petite taille dominent largement : 40 % des projets sont inférieurs à 5 ha et près de 80 % à 20 ha

(30 % de la surface totale des projets). Les projets de grande taille sont rares puisque seulement 2 % ont une superficie supérieure à 100 ha et 7 % à 50 ha. Les projets supérieurs à 50 ha cumulent tout de même 3 200 ha, soit 40 % du stock. La prédominance des petits projets s'explique par leur multiplicité en grande couronne, qui privilégie l'implantation de petites activités, notamment artisanales, nécessaires au fonctionnement de ces communes éloignées des grands axes de communication ou des pôles de l'activité francilienne.

Les zones de plus de 50 ha témoignent d'une volonté de promouvoir un développement économique régional, voire national et/ou international⁽¹⁷⁾. L'agglomération centrale poursuit sa «désindustrialisation», remodelant les

(12) Une douzaine en Île-de-France, en villes nouvelles, Roissy, Créteil, Gennevilliers, Antony, Ulis...

(13) Toutefois, seul l'axe sud francilien (s'étendant de Saint-Quentin-en-Yvelines à Massy-Saclay et Évry par la vallée de la Bièvre) peut prétendre concentrer d'importantes entreprises dans ce domaine. «Val-d'Oise technopôle» ambitionne également de se positionner sur ce segment. Néanmoins, il n'apparaît pas aujourd'hui de lieux d'implantation explicites pour ces activités.

(14) Ces «projets» ne sont toutefois pas tous conformes au SDRIF de 1994. Même si au moins 7 000 ha de projets y sont inscrits, près de 1 000 ha pour 149 projets n'étaient pas prévus.

(15) Recensement des potentialités foncières affectées aux activités économiques, au regard des documents d'urbanisme (SDRIF, SDAU local, POS, PLU).

(16) La Seine-et-Marne dispose des plus grosses capacités (3 500 ha), suivie par le Val-d'Oise (1 500 ha), l'Essonne (1 300 ha) et les Yvelines (900 ha). En petite couronne, la Seine-Saint-Denis réserve 500 ha et le Val-de-Marne, 130. Les Hauts-de-Seine n'ont pas d'opportunités foncières pour réaliser des ZAE autres que tertiaires.

(17) Les grandes surfaces se situent pour l'essentiel dans les villes nouvelles (Sénart, Marne-la-Vallée) et la communauté d'agglomération de Cergy-Pontoise. Toutefois, deux communes à proximité de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle, Tremblay et Gonesse disposent d'importantes emprises foncières réservées aux activités.

zones industrielles traditionnelles comme La Plaine-Saint-Denis ou la Seine amont selon des modalités où l'entité ZAE ne représente plus un paramètre essentiel. Seules les communes au contact de la grande couronne et situées dans l'aire d'attraction des aéroports mènent une politique d'aménagement sous forme de ZAE.

Une répartition spatiale des projets, inégale selon les territoires

La répartition géographique des potentialités foncières affectées aux activités économiques d'ici 2030 ne préfigure que partiellement l'organisation spatiale des ZAE en Île-de-France : certains projets ne se réalisent

pas, constituant de simples réserves foncières ; d'autres ne sont pas identifiés (car incompatibles aux documents d'urbanisme), mais ils existent, s'inscrivent dans le cadre des réflexions territoriales d'aménagement et pourraient bien voir le jour, à terme. Les projets se concentrent dans un anneau autour de pôles de développement et le long des axes de communication (ou de leur tracé anticipé). En dehors de l'anneau, l'agglomération centrale – Paris et la petite couronne – est quasiment dépourvue de projets, tandis que les espaces ruraux de la grande couronne se caractérisent par l'émission de petits sites.

Du fait du petit nombre de terrains vacants dans l'agglomération parisienne, rares sont les possibilités de nouvelles ZAE en petite couronne. Elles n'apparaissent que sur son pour-

tour, avec, au nord, les réserves foncières de Tremblay et, au sud, quelques opportunités – jusqu'à 50 ha à Limeil-Brévannes – qui s'ajoutent aux terrains d'Aéroports de Paris sur la plateforme aéroportuaire d'Orly.

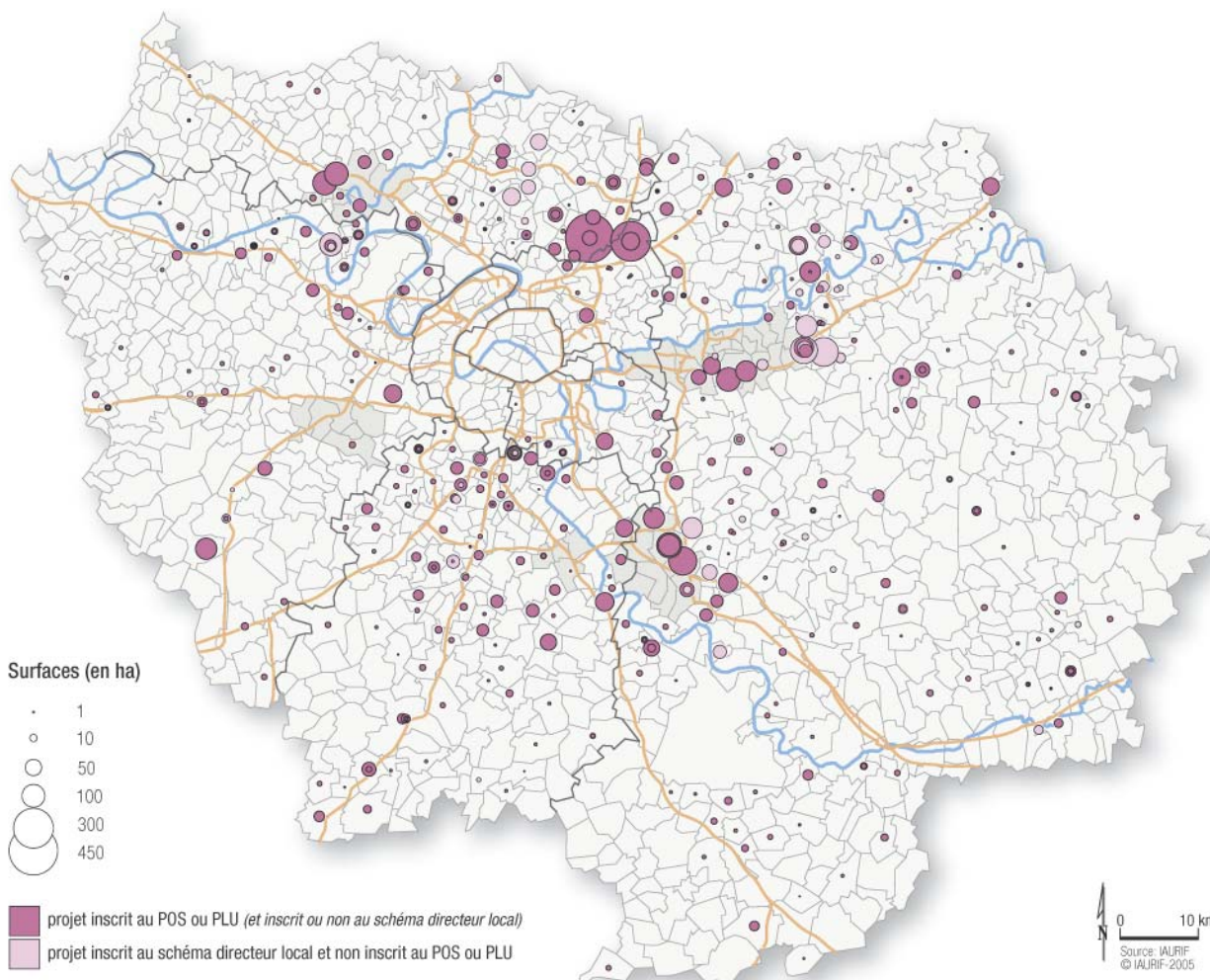
La répartition spatiale des projets en grande couronne est tout d'abord fonction de la taille des sites. La dispersion géographique des zones de faible dimension, particulièrement dans les communes rurales, contraste avec la concentration des projets de grande dimension au contact de l'agglomération centrale. Une seconde modalité d'organisation spatiale concerne les projets répartis autour de l'agglomération parisienne selon deux logiques géographiques : la localisation sur les secteurs stratégiques de la région et la situation sur un axe de communication permettant d'attein-



L'agglomération centrale poursuit sa « désindustrialisation », remodelant les zones industrielles traditionnelles comme l'opération récente de la ZAC de Cornillon à La Plaine-Saint-Denis.

S. Mariotte/laurif

Projets de zones d'activités économiques



dre l'agglomération centrale et/ou de relier les «secteurs stratégiques» entre eux.

Les perspectives de développement font apparaître plusieurs constats qui s'inscrivent dans le tendanciel :

- une poursuite du développement de l'agglomération en tâche d'huile. On observe un «glissement» progressif de l'offre liée à la présence de projets situés aux abords de la zone agglomérée et sur des secteurs périphériques proches ;
- l'émergence ou le renforcement de pôles d'activités tels que le sud de la «Francilienne sud» dans le prolongement de la ville nouvelle d'Évry et de la région de Brétigny-sur-Orge, le pôle Sénart/Melun, le pôle

Cergy-Pontoise/Seine-Aval, l'arc Est Roissy/Dammartin-en-Goële/Saint-Souplet/Meaux/Coutevrauld/ Marne-la-Vallée ;

- un développement excessif des ZAE en appui sur d'importants réseaux de transport. Cette situation contribue à accroître les risques de saturation (en raison de la trop forte concentration d'entreprises sur une faible partie du territoire francilien) et s'accompagne d'une surconsommation de l'espace dans des secteurs proches de l'agglomération⁽¹⁸⁾;
- un déploiement qui devrait se porter essentiellement vers la moitié Est, sur des secteurs situés dans la mouvance de l'agglomération, mais également vers des zones périphériques plus

éloignées ;

- des perspectives de développement atténuées pour Saint-Quentin-en-Yvelines et Évry ;
- une progression marquée dans des zones périphériques, parfois très éloignées de l'agglomération.

(18) Dans le mouvement de desserrement des entreprises, d'abord repoussées à la périphérie de l'agglomération parisienne, puis contraintes à la délocalisation vers des départements limitrophes. Ces phénomènes pourraient amener certaines entreprises à quitter définitivement l'Île-de-France.

Une nouvelle vision du développement des ZAE en Île-de-France

Le développement de nouvelles ZAE en Île-de-France va s'inscrire dans un contexte radicalement différent des années passées. De nouvelles stratégies permettront de positionner la Région capitale sur des segments de marché valorisants.

Plusieurs éléments sont à considérer :

- les actions conjuguées des collectivités territoriales dans un cadre intercommunal (communauté de communes et d'agglomérations), avec des opérations de ZAE mieux ciblées et regroupées, une gestion des sites inscrite dans le cadre d'un développement durable⁽¹⁹⁾ ;
- le changement de comportement des investisseurs et des entreprises optant de plus en plus pour un développement dans des zones périphériques de l'agglomération ;
- le besoin accru d'espace pour les activités (logistique, tertiaire) ;

- des contraintes environnementales renforcées ;
- la recherche d'une plus grande souplesse d'implantation ;
- la fin de la programmation importante de ZAE dans certaines villes nouvelles ;
- les faibles potentialités de territoires « porteurs » (Francilienne sud, pôle de Roissy CDG) ;
- la densification plutôt que l'étalement ;
- l'accroissement des échanges mondiaux et la nouvelle géographie des implantations industrielles, accentuant les flux de marchandises et de stockage ;
- de nouveaux pôles de développement (dépendant de la réalisation d'infrastructures de transport routier) ;
- un positionnement à l'international à renforcer ;
- l'organisation d'une éco-région et l'impact en termes de développement économique ;
- l'obsolescence d'une partie du parc d'entrepôts⁽²⁰⁾ ;

- une poursuite du développement des sites logistiques⁽²¹⁾ ;
- une orientation vers des activités tertiaires⁽²²⁾ ;
- la recherche d'une complémentarité avec les ZAE du Bassin parisien ;
- des infrastructures de transport renforcées avec la réalisation de la grande rocade de contournement de la région d'Île-de-France desservant les grandes agglomérations du Bassin parisien et les réalisations en cours ou projetées à court terme de l'A19 (Artenay-Courtenay) et de l'A24 (Amiens-Lille-Belgique), etc. ;
- l'utilisation du fleuve en profitant de la mise en œuvre du canal Seine Nord et des retombées prévisibles de Port 2000 au Havre, etc.

Il est, également, nécessaire de considérer la rapidité du vieillissement du parc existant en raison du rythme annuel de création des ZAE, l'évolution des besoins des entreprises et les objectifs de normalisation des constructions qui les composent. Après une phase de forte consommation de l'espace



Zones d'activités de Lagny-le-sec et du Plessis-Pâté (Oise) le long de la RN2 : exemple de mouvement de desserrement des entreprises vers des départements limitrophes de la région d'Île-de-France.

Stéphane Chassigneux Consultant

(19) Les regroupements intercommunaux pourraient permettre d'une part de mieux évaluer les potentialités d'un territoire et les besoins des entreprises et d'autre part d'organiser des ZAE mieux adaptées à la demande, offrant des capacités de développement satisfaisantes (tout en gardant une grande maîtrise des opérations) et une politique commerciale adaptée (promotion et marketing territorial).

(20) Certains sites localisés dans la zone agglomérée dense pourraient être reconvertis dans des développements plus porteurs (bureaux ou locaux d'activités).

(21) La grande logistique a vocation à se situer dans des sites plus éloignés, où le foncier est moins cher et afin d'organiser des parcs respectant les contraintes d'éloignement des bâtiments imposées par les normes de sécurité. Les opérations récentes voient reculer les sites logistiques car les utilisateurs recherchent davantage la proximité des flux routiers, des grands axes de communication, les territoires en position de carrefour, plus favorables à une logique d'éclatement des marchandises.

(22) Rappelons que les emplois industriels sont passés de 1,2 million en 1975 à 650 000 en 2000 (source ERE), approchant vraisemblablement les 500 000 en 2006.

régional dans le développement des ZAE, une phase d'économie et de gestion de l'espace industriel s'impose comme un des éléments essentiels de l'aménagement régional. Les ZAE «anciennes» constitueront à terme des réserves foncières importantes contribuant au renouvellement urbain. La plupart d'entre elles bénéficient d'une localisation exceptionnelle et pourrait permettre le développement de nouvelles structures d'accueil pour entreprises. Il convient de poursuivre des actions de renouvellement urbain visant à corriger (ou atténuer) les carences d'un urbanisme «industriel» mal maîtrisé.

Des actions s'avèrent nécessaires pour améliorer les conditions d'accueil des entreprises et veiller à un développement plus qualitatif. Pour cela, il conviendrait de :

- développer des zones de référence (grandes ZAE, en sachant que la plupart des sites franciliens ne disposent plus d'une offre suffisante pour répondre à la demande des entreprises) ;
- favoriser l'émergence de parcs d'activités d'une nouvelle génération, dont l'impact environnemental devra être parfaitement évalué. La création de sites devra s'appuyer sur des cri-

tères de qualité (bonne intégration dans l'environnement, qualité architecturale des bâtiments et de conception générale des ZAE, part importante réservée aux espaces naturels et paysagers, qualité des équipements, etc.). Le comportement des entreprises devra évoluer sous l'impulsion des collectivités territoriales et des divers intervenants ayant en charge le développement des ZAE ;

- organiser des sites à la hauteur des ambitions de la région d'Île-de-France⁽²³⁾ ;
- prévoir des structures spécialisées (parc logistique, plate-forme multimodale, parc technologique, parc tertiaire, etc.) en fonction des besoins des entreprises, mais aussi développer des opérations innovantes ;
- offrir des possibilités d'implantation à des entreprises recherchant de grandes emprises foncières ;
- maintenir l'attraction de certains territoires, mais aussi permettre un rééquilibrage vers d'autres en soutenant un développement mesuré de ZAE structurées dans des territoires éloignés, en zone rurale (et aux franges de la région d'Île-de-France) ;
- éviter un émiettement des ZAE lié à un manque d'adéquation entre l'offre et la demande (ZAE «hors mar-

ché» ou à commercialisation déficiente) ;

- organiser des pôles majeurs sur des secteurs bénéficiant d'une excellente desserte (position de carrefour) et d'une image de marque liée au positionnement de la ZAE (porte d'entrée dans l'agglomération, effet vitrine le long des grands axes, etc.), sans toutefois arriver à une situation de saturation.

(23) Le développement du Parc international d'entreprises à Marne-la-Vallée (communes de Serris et Bailly-Romainvilliers) est un exemple à suivre. Ce parc d'activités, confié à Arlington Securities PLC, leader des *Business Park* en Grande-Bretagne, dédié principalement au secteur tertiaire, offrira des bâtiments à l'architecture soignée au sein d'un espace paysager laissant une large place à la nature.

La création de sites d'activités doit, de plus en plus, s'appuyer sur des critères de qualité (bonne intégration dans l'environnement, qualité architecturale des bâtiments et de conception générale des ZAE, part importante réservée aux espaces naturels et paysagers, qualité des équipements, etc.).



SIIIC Robisy



J.F. Saigault / Laurif



Marché de la logistique : l'Île-de-France leader en Europe

Jean-François Saigault
IAURIF

Les mouvements de délocalisation de la production et d'externalisation de certaines tâches par les entreprises, dans un contexte de mondialisation et de rationalisation, font des activités de distribution une fonction incontournable de l'économie. L'Île-de-France est devenue une plaque tournante pour la logistique grâce à sa position de grand carrefour en Europe de l'Ouest et par l'importance du bassin de consommation qu'elle représente. L'accueil de ces activités suppose cependant de répondre, mieux que par le passé, à un ensemble de contraintes spatiales et environnementales.

The logistics market: Île-de-France, European leader

The trends for firms to relocate production and to outsource certain tasks, in a context of globalisation and rationalisation, are making distribution activities an absolutely essential part of the economy. Île-de-France has become a logistics hub through its position at a major crossroads of Western Europe, and through the large size of the consumption catchment area that it represents. However, hosting logistics activities assumes that a range of spatial and environment constraints be complied with more satisfactorily than in the past.

La logistique est une activité «jeune», qui connaît une évolution extrêmement rapide depuis une dizaine d'années. Selon Michel Savy⁽¹⁾, on peut désigner par logistique «l'industrie assurant la circulation physique des marchandises en combinant le transport, l'entreposage, la maintenance, l'emballage et toutes les opérations physiques, administratives, informationnelles et organisationnelles liées à ces mouvements».

Avec 4 millions de m² d'entrepôts de grande superficie (plus de 10 000 m²) placés en Île-de-France entre 1998 et 2005, le niveau des transactions foncières et immobilières montre que le développement des activités de logistique se poursuit.

Ces opérations répondent aux besoins spécifiques des entreprises qui recherchent en priorité de grandes plateformes logistiques. Selon les cas, leur rayonnement couvre le marché régional, national et/ou européen en fonction des stratégies d'entreprises et de la nature des produits distribués.

Le parc d'entrepôts francilien (toutes surfaces confondues) représente plus de 22 millions de m², soit plus du quart du parc national⁽²⁾.

La position dominante de l'Île-de-France sur le marché européen

En Europe, le marché de la logistique est estimé à 710 Mds€ en 2005, regroupant plus d'un million d'entreprises soit plus de cinq millions de salariés. Plusieurs régions françaises et européennes profitent de la croissance de ce secteur, de l'ordre de 10 à 12 % depuis quelques années. En France, le marché de la logistique représente environ 120 Mds€, soit 17 % du total⁽³⁾.

La France bénéficie d'une position stratégique au cœur de l'Europe de l'Ouest, avec un développement logis-

tique important en Île-de-France, Rhône-Alpes, Nord Pas-de-Calais et PACA (Provence Alpes Côte d'Azur). Quatre conurbations expliquent ce positionnement : Paris Île-de-France, le Grand Lyon, la métropole lilloise et Marseille Provence métropole. Ces régions réalisent environ 70 % des transactions nationales⁽⁴⁾.

Si la récente étude *European Distribution Report*⁽⁵⁾, qui tient compte des coûts de l'accessibilité et de l'immobilier, permet de situer la Belgique en tête du classement des pays européens pour la localisation d'un centre logistique, en raison du faible coût de

Classement des meilleures localisations en Europe pour le secteur industriel et logistique

	2005	2003	2001
Belgique	1	1	1
France	2	2	4
Pays-Bas	3	4	2
Tchéquie	4	5	5
Pologne	5	6	7
Allemagne	6	3	3
Hongrie	7	8	10
Italie	8	9	6
Autriche	9	7	8
Royaume-Uni	10	10	10
Irlande	11	15	13
Portugal	12	11	11
Russie	13	13	12
Suède	14	14	14
Espagne	15	12	15

Source : C&W /H&B

Espace logistique européen



Source : C&W /H&B

Taches brunes : grands centres de distribution en Europe

Zone orangée : aires de concentration des grandes zones logistiques européennes

Zone bleu ciel : zones à fort potentiel

location, de la bonne situation géographique et de l'excellente accessibilité aux marchés européens, la France figure en deuxième position (l'Île-de-France se situe similairement parmi les grandes régions logistiques européennes), suivie par les Pays-Bas. Tous les pays d'Europe centrale enregistrent une nette progression dans le classement.

Le quadrant nord-est de la France en première ligne

Environ 1 900 000 m² ont été placés sur l'ensemble du territoire national en 2005⁽⁶⁾. L'Île-de-France totalise 28 % de la demande placée (entrepôts supérieurs à 10 000 m²), le Nord (Somme, Nord Pas-de-Calais) 18 %, la Normandie (haute et basse) 8 %, la Lorraine et Champagne-Ardennes 7 %. Si l'on ajoute à cet ensemble géographique les départements de l'Eure et du Loiret (région Centre), ainsi que l'Yonne (région Bourgogne), plus particulièrement dans sa partie Nord, ce vaste territoire représente alors plus des deux tiers de la demande placée au niveau national en 2005.

À plus petite échelle, l'Île-de-France, dans un rayon de 100 km incluant les franges des départements limitrophes, réalise 619 000 m² de demande placée, soit 38 % de l'ensemble national⁽⁷⁾.

(1) Professeur à l'Université Paris XII - Paris-Val-de-Marne et à l'École nationale des Ponts et chaussées - Directeur de l'Observatoire des politiques et des stratégies de transport en Europe - Auteur de plusieurs ouvrages dont «Transport de marchandises», juillet 2006.

(2) Estimé à plus de 80 millions de m².

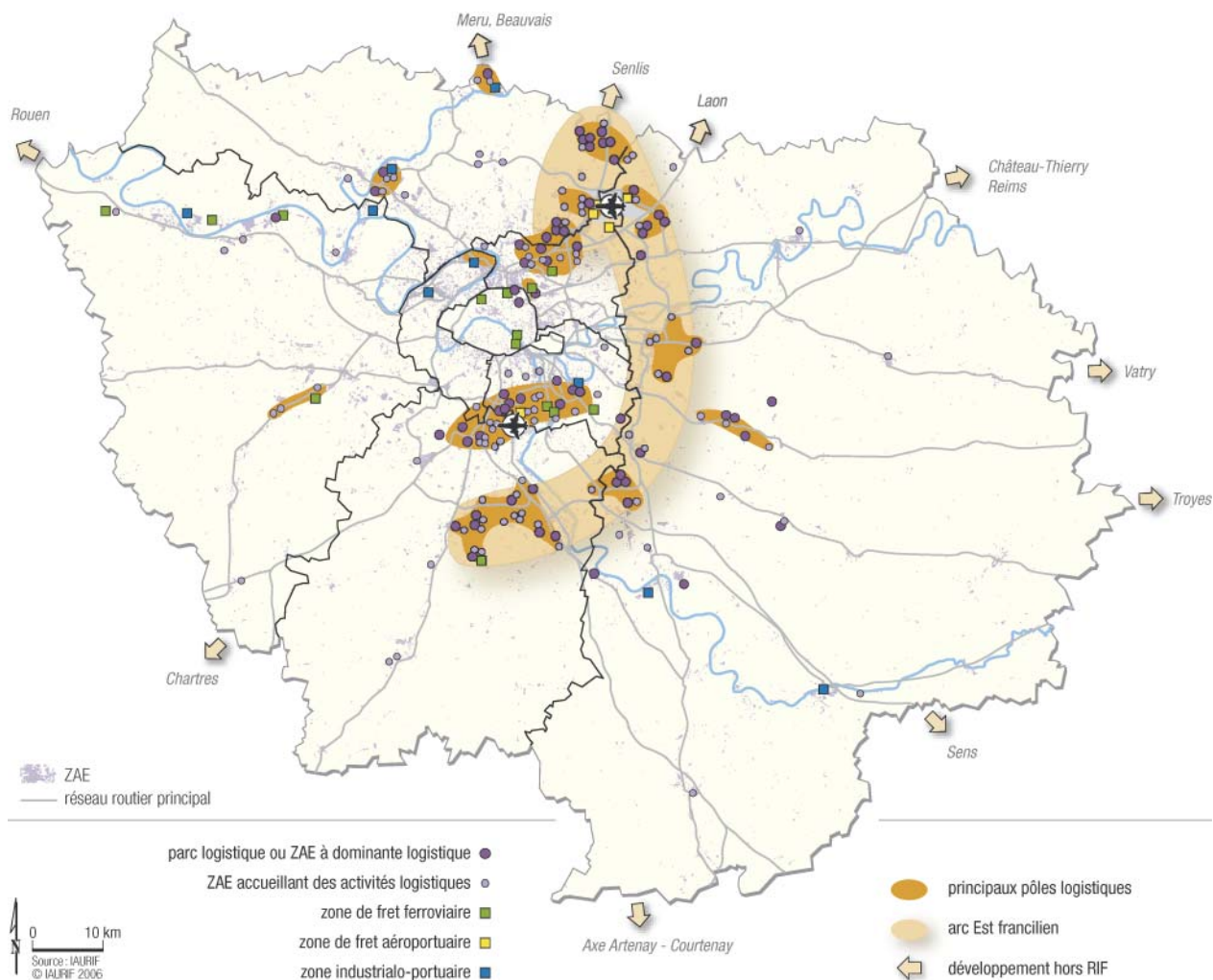
(3) Source : AFII - Agence française pour les investissements internationaux.

(4) Source : la lettre de Jones Lang Lassalle, mars 2006.

(5) Cushman & Wakefield Healey Baker (C&W/H&B), 2005.

(6) Source : Cushman & Wakefield - Healey & Baker TM - «Le marché immobilier en France», janvier 2006.

Sites et pôles logistiques en Île-de-France



Une évolution à la hausse de la demande en entrepôts en 2005

En Europe, la région Île-de-France apparaît comme l'une des plus dynamiques sur le marché de la logistique compte tenu de l'importance des transactions réalisées ces dernières années. Cette tendance s'est confirmée en 2005, avec plus de 50 % des transactions enregistrées contre 35 % en 2004, sur la base d'une demande stable en France, de l'ordre de 1,4 million de m² chaque année. Les bons résultats de l'année 2004 (488 000 m² de demande placée pour des entrepôts de supérieurs à 10 000 m²) ont été

confirmés en 2005, avec une demande placée de 662 000 m², soit une progression de 36 %.

À l'exception du marché de l'ouest francilien, les commercialisations se sont réparties de façon homogène sur la région. Le parc existant d'entrepôts de plus de 10 000 m², estimé à plus de 9 millions de m² au niveau national, se concentre pour plus des trois quarts en Île-de-France (7 millions de m²). Hormis les critères d'attractivité de l'Île-de-France⁽⁷⁾, cette évolution tient principalement à la mobilisation rapide et efficace du foncier par les investisseurs et à leur capacité d'anticiper l'évolution du marché de la logistique. Les plates-formes logistiques

réalisées visent, en effet, à répondre aux exigences d'une demande qui réclame une grande réactivité de la part des investisseurs, mais aussi des collectivités locales. Par ailleurs, la diversité des opérations proposées (opérations en blanc, en gris, clefs en main, en compte propre) participe à une bonne perception du marché par les entreprises.

Cette aptitude des investisseurs se manifeste également au regard des

(7) Source : CBRE - CB Richard Ellis Bourdais, « Conjoncture et perspectives », novembre 2005.

(8) Coût du foncier et valeurs locatives faibles pour le marché européen, positionnement géographique, important bassin de consommation, réseaux d'infrastructures de transports performants, etc.



Les investisseurs répondent à une demande soutenue des chargeurs et des prestataires pour des terrains ou bâtiments ayant la possibilité d'accueillir un site Seveso par des parcs spécifiques comme à Salbris près d'Orléans. Un exemple de site à développer en Île-de-France.

ARCHICONCEPT/Prologis Europe

contraintes réglementaires en vigueur. Ainsi est-il actuellement proposé aux logisticiens des bâtiments neufs conformes à la réglementation des ICPE⁽⁹⁾ et à leurs besoins spécifiques. De même, répondent-ils par des parcs spécifiques à une demande soutenue des chargeurs et des prestataires pour des terrains ou bâtiments ayant la possibilité d'accueillir un site Seveso⁽¹⁰⁾. Enfin, l'offre en espaces de qualité

apparaît limitée à l'échelle européenne. En France, de nombreux programmes d'immobilier d'entreprises intègrent aujourd'hui ces éléments, en offrant des bâtiments logistiques modernes et rentables résultant d'un savoir-faire : des parcs d'activités logistiques de bonne conception, voire de haute qualité environnementale se développent en Île-de-France.



En Île-de-France, des parcs d'activités logistiques de bonne conception, voire de haute qualité environnementale se développent, comme à Sénart.

SAN Sénart

Des perspectives de croissance satisfaisantes à court et moyen termes

Le marché francilien des plates-formes logistiques de plus de 10 000 m² poursuit sa croissance en 2006 avec une offre future d'entrepôts de 2,15 millions de m² fin 2005, dont près de 20 % en cours de construction⁽¹¹⁾. La réalisation projetée de nouvelles plates-formes logistiques devrait permettre, tant en 2006 qu'en 2007, de répondre à la demande des entreprises. La programmation d'opérations en blanc et en gris est conséquente, tout comme l'offre par d'importantes transactions foncières pour un développement en compte propre. La forte consommation d'emprises foncières par les activités logistiques nécessiterait toutefois un renouvellement constant de l'offre afin de répondre à la demande et de maintenir des disponibilités à court et moyen termes.

Cette tendance est contraire aux objectifs de réduction de la consommation d'espaces. Mais la demande, alimentée par la réglementation française, entraîne un redéploiement des activités franciliennes vers de nouveaux entrepôts répondant à des normes strictes. Or, le parc existant, important, est fait d'entrepôts obsolètes et inexploitable qui rend difficile l'évolution des plates-formes, notamment en première couronne. Seules des opérations de réhabilitation lourde permettraient de maintenir ces fonctions dans l'agglomération dense. Au regard de la rareté du foncier dans ces espaces, certains sites industriels désaffectés ou vacants, certains terrains publics «délaiés» (espaces en bordure des

(9) Installations classées pour la protection de l'environnement.

(10) Stockage à risque majeur pour la population et l'environnement.

(11) Source : DTZ Research - «Le marché des entrepôts en France, bilan 2005».

réseaux ferroviaires ou aux abords des fleuves par exemple) pourraient accueillir des plates-formes logistiques en cohérence avec les préoccupations nouvelles d'aménagement compact. À court et moyen termes, la tendance observée ces dernières années devrait se poursuivre :

- externalisation des fonctions logistiques des entreprises : plus de 60 % d'entre elles n'ont pas encore externalisé leur fonction logistique, laissant supposer le maintien de la demande à un niveau élevé dans les prochaines années ;
- réglementation rendant obsolète une grande partie du parc d'entrepôts existants ;
- amélioration des réseaux de transports et accroissement du volume de marchandises. Dans ce cadre, la mise à grand gabarit du canal Seine-Nord Europe permettra de connecter le réseau français aux 5 000 km de liaison européenne à grand gabarit et de relier deux territoires extrêmement attractifs, la région parisienne et la région lilloise. À plus long terme, ce phénomène pourrait cependant connaître un essoufflement pour plusieurs raisons :
 - saturation de la demande liée à une très grande création de sites d'activités orientés vers le segment logistique, résultante d'une forte compétitivité entre les territoires ;
 - externalisation possible de fonctions logistiques stratégiques vers des territoires extérieurs (*offshoring* ou *near shoring*) : l'ouverture à l'Est et les politiques européennes de voisinage (PEV) mises en place avec certains pays d'Europe centrale et orientale (PECO) ou du sud de la Méditerranée déterminent de nouveaux axes de partenariat de proximité, etc.

Un contexte favorable à l'essor de la logistique en Île-de-France

D'un point de vue économique, la progression des activités logistiques et de transports en Île-de-France est liée à plusieurs facteurs :

- internationalisation des échanges, qui accentue chaque année le volume des échanges dans un contexte de croissance de la consommation mondiale ;
- importance des échanges entre l'Europe et ses partenaires, principalement l'Asie Est et Pacifique (Chine et Japon en particulier), dont une part croissante des exportations s'oriente vers l'Union européenne⁽¹²⁾. L'Île-de-France s'intègre dans un espace géographique doté d'une forte concentration métropolitaine et bénéficie de la plus forte densité de transferts et de distribution de marchandises d'Europe ;
- échanges de plus en plus marqués entre les continents par le maritime, particulièrement dominés par les exportations chinoises. Le trafic container est croissant et profite à la façade maritime ouest européenne

et à ses nombreux ports (notamment au cœur de la *Northern Range* intégrant les ports de Rotterdam et d'Anvers), au débouché d'un *hinterland* des plus puissants au monde. Dans ce contexte, la volonté nationale de rendre au Havre une vocation portuaire internationale plus affirmée et surtout une capacité à se positionner face à la concurrence avec Port 2000 constituera une opportunité pour l'Île-de-France ;

- amélioration des infrastructures de transports, principalement autoroutières en Île-de-France et dans le Bassin parisien⁽¹³⁾ ;
- externalisation des fonctions logistiques des entreprises ;
- réorganisation capitale des systèmes logistiques en Europe, qui résulte d'une plus grande circulation des biens et des personnes (ouverture

(12) Les prévisions donnent notamment une augmentation du tonnage transporté depuis la Chine : 10 millions de conteneurs en 1995, près de 65 millions en 2005 et 300 millions sont envisagés en 2020 (source : Jean-Marie Becker, administrateur délégué du *Cluster transport & logistique Wallonie-Belgique*).

(13) A26, A28, A29, A16, A5, renforcées par les projets de l'A19 Artenay-Courtenay (en cours) et A24 Amiens-Lille-Belgique.



Au regard du trafic container croissant, la volonté nationale de rendre au Havre une vocation portuaire internationale plus affirmée et surtout une capacité à se positionner face à la concurrence avec Port 2000 constituera une opportunité pour l'Île-de-France.

Port Autonome du Havre



La capacité d'anticipation du marché francilien, par la création de nouveaux parcs d'activités, concourt à l'excellent positionnement de la région-capitale sur le marché européen des entrepôts.

J.-F. Saigault/laurif

des marchés à la concurrence dans un espace peuplé de 460 millions d'habitants), mais aussi de la réglementation européenne en matière de transports et de protection de l'environnement... Les entreprises doivent, dans la compétition européenne et mondiale, garantir leur capacité de réactivité et de performance dans la distribution de leurs produits. Certaines d'entre elles organisent leur propre logistique (chargeurs, recherchant généralement un développement en compte propre et une implantation durable) ou confient à des spécialistes le soin d'organiser logistique et transport (prestataires intervenant pour une ou plusieurs entreprises, optant fréquemment pour des bâtiments en location car liés à une société par le biais de contrats renouvelables selon les besoins du marché et/ou les prestations de services accordées) ;

- mouvements de délocalisation des unités de production liés à la désindustrialisation, ancienne et actuelle (la moitié des emplois industriels

franciliens perdus en un quart de siècle) ;

- croissance du degré de dépendance de la France et de l'Île-de-France aux produits importés (hors territoire de l'UE). La délocalisation des fonctions de production (entreprises françaises et européennes), *nearshoring* (externalisation de proximité) ou *outsourcing offshore* (externalisation vers des pays plus éloignés) auront un impact sur l'évolution de la logistique desservant la métropole parisienne et sa périphérie. Ce mouvement structurel n'est pas lié à la croissance des entreprises. L'organisation logistique correspond souvent à des tâches courantes d'approvisionnement, de réception, de stockage, de distribution et de transport. Elles s'attachent aussi de plus en plus à des activités relevant du secteur industriel. La logistique est un support à la production amont (livraison de matières premières⁽¹⁴⁾), mais surtout aval (assemblage, montage d'ensembles ou sous-ensembles, préparation de kits dans divers domaines, etc.) ;

- essor graduel du marché de la distribution à distance, appuyé sur la performance des chaînes d'approvisionnement et des capacités de stockage en constante évolution. L'expérimentation du *e-commerce* par de grands distributeurs paraît promise à un grand avenir ;
- essor de la logistique dans les PECO⁽¹⁵⁾. La distribution, le transport et l'entreposage sont devenus des piliers importants de l'économie de ces pays. Les mouvements de délocalisation des activités de production des pays de l'Europe de l'Ouest nécessitent une logistique adaptée pour une redistribution appropriée des produits finis, notamment vers l'ensemble de l'Europe. Le trafic croissant des PECO vers l'Ouest et le Nord de l'Europe, nécessitera le positionnement de nouvelles plates-formes logistiques, en France notamment. À noter que le développement de

(14) En net recul compte tenu du redéploiement des activités de production en France et dans le monde.

(15) Pays d'Europe centrale et orientale.

nouveaux axes autoroutiers dans les pays Est européens risquent de renforcer «le tout routier» en matière de transport de marchandises ;

- capacité d'anticipation du marché francilien, par la création de nouveaux parcs d'activités, concourt à l'excellent positionnement de la région-capitale sur le marché européen des entrepôts. Toutefois, l'Île-de-France n'est pas à l'abri d'un mouvement de repli si l'offre apparaît limitée, en raison principalement d'une déficience du renouvellement des zones logistiques ;
- enfin, sur le volet purement immobilier d'entreprises, en Île-de-France, les installations répondent aux exigences de la demande : entrepôts disponibles, constructions neuves, rendements intéressants, marché français professionnel, valeurs locatives stables (en moyenne 55 €/m²) et faibles comparées aux concurrents européens⁽¹⁶⁾.

Une situation entraînant une consommation de foncier excessive

Plus de 90 % des activités logistiques se sont implantées dans des zones d'activités mixtes ou spécialisées (zones de fret SNCF, portuaires du Port autonome de Paris, aéroportuaires d'Aéroports de Paris) et, plus récemment, dans des parcs d'activités dédiés à la logistique.

Sur le volet foncier, le niveau des transactions régionales en ZAE est principalement dû à la logistique qui totalise entre 2000 et 2005 60 % des transactions régionales en moyenne (portant sur 90 ZAE). Plus de 1 100 ha ont été commercialisés, soit à des entreprises recherchant un dévelop-

(16) 184 €/m² à Londres ; 76 €/m² à Madrid ; 68 €/m² à Bruxelles ; 60 €/m² à Milan... (source : Jones Lang Lasalle, mars 2006).

Chiffres clés en Île-de-France (données provisoires au 01/06/2006)

- Créations en 12 ans (1994-2005, SDRIF) :
 - créations régionales (toutes vocations confondues) : 200 ZAE créées, 3 390 ha bruts de foncier supplémentaire ;
 - créations régionales (activités logistique-transport exclusivement) : 65 ZAE créées, 1 550 ha bruts de foncier supplémentaire (90 % à vocation exclusivement logistique) - Remarque : les ZAE mixtes pouvant répondre à de telles activités ne sont pas prises en compte dans ces données.

La logistique représente donc : un tiers des ZAE créées depuis 1994 en Île-de-France ; près de la moitié (46 %) de la superficie brute créée, affectée aux ZAE franciliennes (au cours de cette même période).

- Transactions des cinq dernières années (2000-2005) :
 - transactions régionales (toutes activités confondues) : 1 800 ha commercialisés, 300 ha/an en moyenne ;
 - transactions régionales (activités logistique-transport exclusivement) : 1 100 ha commercialisés, 185 ha/an en moyenne.

La logistique représente donc plus de 60 % des transactions régionales.



Port Autonome de Paris

Terminal à conteneurs de Gennevilliers. Pour la première fois, les conteneurs ont franchi la barre des 20 % du trafic fluvial total (septembre 2006).



J.-F. Saigault/aurif

Nouveau parc d'activités à Mitry-Mory : un exemple de bonne conception.

pement en compte propre, soit à des opérateurs-investisseurs souhaitant développer des entrepôts en blanc. Le rythme de commercialisation moyen représente donc 185 ha/an⁽¹⁷⁾. Afin de disposer d'une offre parfaitement ciblée et adaptée à la demande croissante des entreprises, de nombreuses ZAE et parcs logistiques ont été créés. Ainsi, depuis 1994 (SDRIF), plus de 200 ZAE ont été créées, totalisant 3 400 ha bruts d'emprises foncières. Parmi ces nouvelles opérations, un tiers (70) a pu répondre à des activités logistiques : 52 opérations sont à vocation exclusivement logistique (1 350 ha bruts), 11 à forte dominante logistique (près de 250 ha bruts). Au total, près de la moitié (46 %) du foncier a été affecté au développement des ZAE régionales (1994-2005) pour répondre spécifiquement à des activités logistiques. Ces chiffres ne totalisent pourtant pas les emprises de ZAE mixtes pouvant accueillir de la logistique, ni les zones industrielles anciennes en mutation, offrant de nouvelles emprises foncières pour de la logistique (comme la ZI de Mitry-Mory). Ces données ne prennent pas non plus en compte les implantations logistiques hors ZAE (toutefois en faible nombre).

Des besoins d'implantation évolutifs privilégiant désormais les zones péri-urbaines

Jusqu'aux années 1980, le développement des structures d'accueil spécialisées en logistique (du type Garonor, Sogaris) a privilégié des sites localisés dans l'agglomération centrale. Les investisseurs et professionnels de l'immobilier d'entreprises considéraient, compte tenu de la demande des entreprises, que l'offre devait se maintenir dans l'agglomération parisienne pour être au cœur de ce vaste bassin de



Jusqu'aux années 1980, les investisseurs ont privilégié l'agglomération parisienne pour les structures d'accueil spécialisées en logistique, comme à Prologis Park Garonor Aulnay.

Abron/laurif

consommation. Ces zones logistiques devaient se localiser dans un rayon inférieur à 20 km du centre de Paris et en aucun cas s'organiser à l'extérieur de l'agglomération centrale. Toutefois, certaines zones d'activités moins spécialisées et plus éloignées répondaient à la demande de certaines entreprises recherchant des emprises foncières (parfois pour de grandes superficies) dans le cadre d'un développement en compte propre. Leur objectif était de réaliser un investissement durable dans le temps et bénéficier d'emprises foncières nécessaires au développement futur de leurs activités. Ainsi, le déploiement de parcs logistiques ou ZAE à dominante logis-

tique dans l'agglomération centrale (parcs d'activités Pont-Yblon à Bonneuil-en-France, «les Tulipes» à Gonesse, etc.) s'est maintenu, mais en faible proportion par rapport à l'essor de la logistique en grande couronne.

Plus récemment, le développement de sites à vocation logistique se situe sur des territoires dans un rayon de 20 à 35/40 km de Paris, voire plus. Le comportement des investisseurs et des entreprises a progressivement changé pour plusieurs raisons :

- extension constante de l'agglomération parisienne vers les zones périphériques ;
- amélioration des conditions de desserte par de nouvelles infrastructures de transport ;
- nécessité de décongestionner le «centre» et créer de nouveaux sites aux abords de l'agglomération ;
- disponibilités foncières suffisantes pour ces activités, fortes consommatrices d'espaces.

De nouveaux sites se sont donc organisés à la périphérie de l'agglomération sur des secteurs géographiques bénéficiant de réseaux d'infrastructu-

(17) Données provisoires au 01/06/2006.



Balloté photos

Le déploiement de parcs logistiques ou ZAE à dominante logistique dans l'agglomération centrale, comme aux «Tulipes» à Gonesse, s'est maintenu, mais en faible proportion par rapport à l'essor de la logistique en grande couronne.

res de transports adaptés (notamment dans le domaine des transports de marchandises). Ce phénomène s'est accentué au cours des dix dernières années avec la création de nouvelles plates-formes logistiques mais également de ZAE à dominante logistique. Un axe de développement majeur se distingue : l'arc logistique Est francilien (de la région de Roissy-Charles-de-Gaulle à Marne-la-Vallée, Évry, Sénart, Brétigny-sur-Orge et dont le développement s'appuie notamment sur les grands axes routiers et autoroutiers existants et plus particulièrement sur la Francilienne). Une forte polarisation des zones s'opère sur quelques secteurs géographiques :

- des sites intégrés à l'agglomération centrale : Boucle Nord des Hauts-de-Seine et Sud Seine-Saint-Denis, Orly ;
- des sites localisés à la périphérie de l'agglomération centrale, principalement aux carrefours d'échanges et portes d'entrée de l'Île-de-France : Roissy, Francilienne Sud, Cergy, Marne-la-Vallée.

De nombreuses ZAE à dominante logistique se sont également développées le long d'axes importants (RN4, RN19, RN17, RN20, RN10, etc.).

De nombreux projets à l'horizon

À court terme, de nouvelles emprises foncières seront affectées à la réalisation de parcs logistiques ou de ZAE mixtes. Ces opérations se positionnent sur des territoires éloignés de l'agglomération et parfois aux franges franciliennes.

À moyen et long termes, d'autres projets seront probablement proposés, présentant les mêmes caractéristiques, notamment d'importantes superficies. Si on laisse faire, l'ensemble de ces opérations pourrait alors dessiner un nou-

vel espace logistique régional, s'appuyant encore sur des logiques d'axes, de carrefours et de pôles urbains (agglomérations importantes) avec :

- en Île-de-France, un développement potentiel de part et d'autre de l'arc Nord et Est francilien, reliant les 3M (Mantes, Meaux, Melun) correspondant à l'A13, l'A104 ouest et nord (Orgeval-Roissy), la RN3 (Meaux-Roissy), l'A140 et l'A4 (vers Marne-la-Vallée) puis la RN36 (Marne-la-Vallée/Melun), tracé du grand contournement Est de l'Île-de-France⁽¹⁸⁾. Cet axe dessert des territoires plus distants mais pourtant plus proches en temps de l'agglomération centrale en position de carrefour (nœuds autoroutiers, échangeurs). À noter également les possibilités de développement logistique le long de l'axe RN4 et à l'entrée sud-ouest Île-de-France (région Ablis) ;
- dans le Bassin parisien, une stratégie logistique à double niveau : les territoires situés aux franges (sud Oise, nord Eure-et-Loir, Loiret, Yonne, etc.), dans l'aire d'influence de

l'agglomération parisienne ; et les territoires périphériques plus éloignés, appuyés sur les agglomérations importantes raccordées entre elles par la rocade de contournement autoroutier du Bassin parisien.

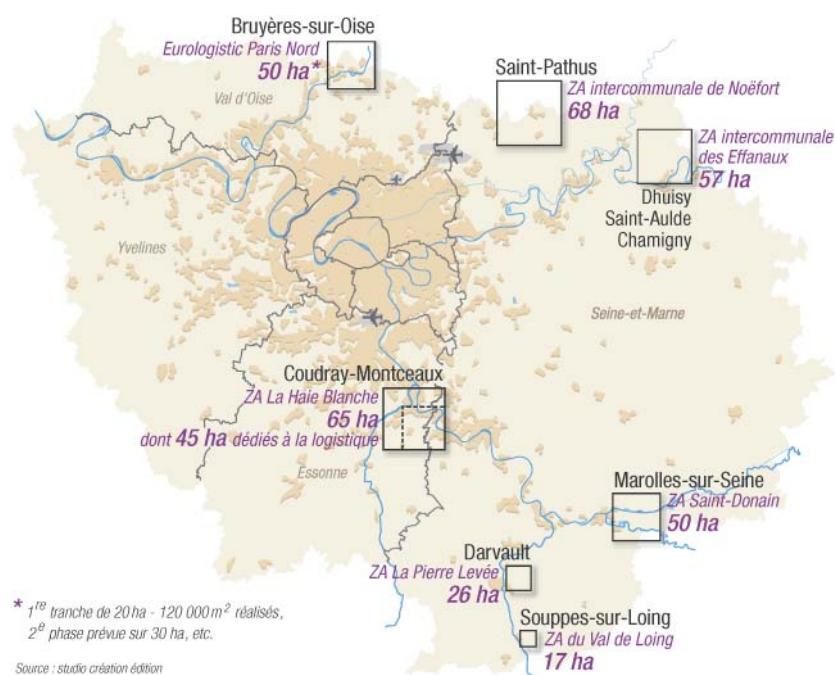
Des perspectives de développement conséquentes à l'échelle du Bassin parisien

La convergence des systèmes de transports nationaux et internationaux vers Paris marque depuis toujours le territoire francilien. La répartition spatiale actuelle des zones d'activités économiques en est la traduction. Toutefois, la mise en place progressive et récente de nouvelles infrastructures de transport, autoroutières principalement⁽¹⁹⁾, dans le Bassin parisien, a un impact significatif sur

(18) Projet abandonné au SDRIF de 1994.

(19) A28, A29, A26, A5, A19 reliant plusieurs villes : Le Mans, Alençon, Rouen, Amiens, Saint Quentin, Reims, Troyes, Sens et bientôt Artenay-Courtenay (en cours) au nord d'Orléans.

Quelques projets à l'étude pour l'accueil d'activités, notamment logistiques



Fuseau du canal Seine-Nord Europe



la structuration de nouveaux pôles économiques qui bénéficient à la fois d'un éloignement relatif et de la proximité de la capitale. Le centre de gravité de Paris se trouve aujourd'hui moins affirmé, en raison du rééquilibrage prévisible de certaines fonctions métropolitaines vers ces pôles. Aujourd'hui, la plupart des grandes agglomérations du Bassin parisien (situées à 100/200 km de Paris) bénéficient d'une position de carrefour et donc de desserte rapide vers Paris ou la province, ou encore vers l'Europe de l'Ouest.

Les acteurs régionaux, conscients des enjeux, souhaitent renforcer le positionnement économique de leur territoire, en appui sur ces grandes agglomérations proches de Paris. Il en

résulte la réalisation d'importantes zones d'activités le long de cette rocade, dont certaines ont ou auront une vocation logistique affirmée. Elles disposent de très grandes superficies (supérieures à 100 ha, voire 200 ha), offrant des emprises suffisamment vastes pour se positionner sur le segment des grandes plates-formes logistiques. La carte économique du Bassin parisien est en train d'évoluer en faveur des régions proches de l'Île-de-France. Ce constat doit être pris en compte dans le développement futur des parcs d'activités logistiques, et plus généralement dans le développement de nouvelles zones d'activités économiques. Le renforcement du trafic fluvial par la Seine (Le Havre/Rouen/Gennevilliers) et, à terme, par l'Oise, lié à la réalisa-

tion du canal Seine-Nord Europe, aura également un impact important sur le développement économique des territoires traversés, avec la mise en place d'importantes zones d'activités portuaires et logistiques. Il jouera aussi sur la proximité avec le Nord-Pas-de-Calais, renforçant un faisceau logistique européen allant des Pays-Bas à la Belgique, au Nord-Pas-de-Calais et dans une partie du Bassin parisien, dont l'Île-de-France. Ce couloir a toujours drainé d'importants trafics de marchandises. La réalisation de nouvelles plates-formes logistiques (Delta 3 à Douvres par exemple) et les projets recensés laissent supposer un positionnement accru dans ce domaine. L'Île-de-France ne peut pas organiser son développement sans prendre en compte ces nouvelles configurations à l'échelle du Bassin parisien, et plus largement de celle du quadrant nord-est de la France.

De nouvelles orientations à préconiser en Île-de-France

L'observation du développement des ZAE, en Île-de-France et dans les régions qui lui sont proches, fait apparaître un développement tendanciel, privilégiant le «tout routier». Certes, le projet Seine-Nord Europe est un point positif dans la volonté de répondre à la circulation des marchandises dans le cadre d'un développement durable. Mais à l'avenir, l'émergence de nouvelles plates-formes multimodales pourrait permettre de modifier les comportements avec des parcs d'activités de nouvelle génération, offrant à la fois des possibilités bi-modales (fleuve/route ; fleuve/rail ; rail/route) ou tri-modales (fleuve, rail, route) à l'exemple des zones industrialo-portuaires gérées par le Port autonome de Paris.

Si on refuse le scénario tendanciel qui consiste à laisser se réaliser de grandes plates-formes monomodales se localisant au gré de la demande et des aléas conjoncturels, en continu le long des infrastructures améliorées ou programmées, deux stratégies sont possibles, pouvant se combiner selon une pondération à définir :

- une stratégie volontariste, visant à réactiver certains sites industriels anciens en activité et/ou vacants, profitant (ou pouvant profiter) d'équipements multimodaux existants ou à développer. La logique d'implantation des activités industrielles, jadis appuyée sur le fluvial et le ferroviaire (axes traditionnels de développement) est à examiner dans ce cadre. Les sites d'activités bénéficiant aujourd'hui d'une desserte ferroviaire et d'un embranchement fer direct sont rares, aussi leur réactivation pourrait être recommandée. De nombreuses emprises foncières vacantes, le long de certains axes ferroviaires franciliens pourraient permettre le développement de nouvelles plates-formes logistiques, tout comme l'utilisation des plates-formes aéroportuaires (Melun-Villaroche et Brétigny-sur-Orge) peut être une solution aux problèmes des transports routiers. L'organisation d'une zone d'activités liée à un aéroport (ZALA) pourrait aussi être étudiée en accompagnement des activités des aéroports de Roissy-Charles-de-Gaulle et d'Orly, ainsi que celles de l'Europort multimodal de Vatry (Marne).

Cette stratégie est volontariste car elle conditionnerait l'aménagement de plates-formes à la qualité de desserte et pousserait à privilégier des sites déjà dédiés à des activités. Il est évident que les investisseurs sont peu enclins à lancer ces opérations plus complexes et plus longues, nécessitant des mesures d'accompagnement

Typologie des zones logistiques

Les bases logistiques (terme ancien) ou parcs logistiques (terminologie plus récente)

Il s'agit de centres spécialisés de transit de stockage et de distribution, de programmes d'immobilier d'entreprises proposés par des professionnels, tels que Prologis (ex Garonor) ou Sogaris, offrant des locaux modulables généralement sous forme locative. Les parcs logistiques correspondent à des opérations de nouvelle génération, offrant des possibilités de développement en compte propre ou dans un cadre locatif (opération en blanc). Dans ce marché, interviennent des spécialistes de l'immobilier d'entreprises, opérateurs-investisseurs, dont Prologis qui reste le modèle du genre. D'autres interviennent comme *Gazeley*, *Proureed*, *FL Logistics*, *Gepim-Nexity*, etc. Ces opérations peuvent être multimodales (fer/route) mais le monomodal est privilégié (route) dans la plupart des cas.

Les zones d'activités économiques «mixtes»

Elles se distinguent des premières par le fait qu'elles répondent à un large panel d'entreprises, et pas uniquement à des entreprises logistiques. Toutefois, certaines d'entre elles peuvent avoir une vocation logistique dominante. Ces ZAE proposent aux entreprises un développement en compte propre (ou parfois des programmes immobiliers en location). Pour les entreprises, il s'agit de la recherche d'un investissement durable dans le temps (investissement lourd de la part de l'entreprise), d'une localisation, etc. Des investisseurs proposent, après acquisition de terrains et construction de bâtiments, des plates-formes clés en main ou en location, destinées à des prestataires de services en logistique tels que *ACR Logistics*, *Wincanton* (ex *Premium Logistics*, *Giraud Logistique*), *Norbert Dentressangle*, *Geodis*, *Danzas*, *Tibbet Britten*, *FM Logistics*, *DHL*, *Kuehne-Nagel*, etc. Dans cette catégorie, on trouve :

- soit des ZAE à vocation ou à dominante logistique entreposage stockage distribution (ZI de Mitry-Mory, ZA «Moimont» à Marly-la-Ville, parc d'activités «la couronne des prés» à Epône, parc d'activités «les Hauts de Ferrières» à Marne-la-Vallée, «Parisud» à Sénart, etc. ;
- soit des ZAE «poly-actives» accueillant ou pouvant accueillir des activités logistiques.

Les zones d'activités spécialisées

Ces zones ont une forte vocation logistique, une offre foncière privilégiée mais dans un cadre locatif. Citons les cas de zones industrialo-portuaires gérées par le Port autonome de Paris, des zones SNCF, des zones de fret développées par Aéroports de Paris.

Les sites logistiques «isolés»

Il s'agit des fonctions logistiques au sein de grandes entreprises (Renault-Flins, Peugeot-Poissy) ou d'activités purement logistiques localisées hors zones d'activités, diffuses dans le tissu urbain ou non. Ces activités sont mal évaluées et ne sont pas prises en compte dans cette analyse.

marquées ;
- une stratégie complémentaire, visant à ouvrir à l'urbanisation des parcs logistiques de nouvelle génération, avec une consommation de foncier bien supérieure à celle observée dans le passé, en raison du renforcement

de la législation des installations classées pour la protection de l'environnement (arrêtés ICPE, installations Seveso, périmètre de protection), du respect de l'environnement (chartes de qualité, parc paysager, développement HQE, etc.), et des besoins du

marché (grandes emprises foncières, grands entrepôts de plus de 10 000 m² d'un seul tenant, etc.). Dans ce cadre, certaines opérations pourraient offrir impérativement des possibilités de développement multimodal. Cette stratégie est qualifiée de complémentaire parce qu'elle nécessite un calibrage : seuls quelques grands projets, concentrés dans l'espace, répondant à un intérêt de niveau régional, localisés sur des points clefs, seraient recevables. Ils répondraient à une demande spécifique et, dans ce sens, se situeraient bien en complémentarité des précédents. Mais il est probable qu'un tel positionnement de l'Île-de-France aura des répercussions à une échelle plus vaste. Les entreprises sont et seront également amenées à chercher à en dehors de l'Île-de-France des sites d'implantation en profitant à la fois de la proximité de l'Île-de-France (bassin de consommation) et d'un rayonnement «régional» (Bassin parisien), national et/ou européen. Le Bassin parisien est un territoire répondant à l'exigence d'implantation des activités de logistique.

À l'avenir, il faudra par conséquent envisager le développement de la logistique en prenant en considération le niveau intra-régional, dans une démarche de cohérence d'aménagement du territoire à cette échelle élargie. Dans ce cadre, en partenariat avec les divers acteurs intéressés, de nouvelles conditions d'accueil et de localisation de ces activités pourront être définies.

Une exigence : la mise en conformité de sites logistiques

Le marché de l'immobilier logistique est aujourd'hui soumis à une réglementation stricte. Sécuriser l'entrepôt est devenu une priorité et s'inscrit dans une série de dispositifs pour diverses raisons :

- la multiplication du nombre d'accidents nécessitant la prise en compte des risques industriels sur l'environnement ;
- l'extraordinaire expansion du marché de la logistique ;
- l'exigence croissante des assureurs pour réduire les risques, qui s'accompagne de mesures contraignantes (équipements additionnels à mettre en place) au risque d'engager la responsabilité de l'exploitant et/ou du propriétaire en cas de non conformité. La non conformité d'un entrepôt entraîne la perte de sa valeur patrimoniale, conséquences importantes sur le parc d'entrepôts existants dont une part significative se concentre en Île-de-France. La nécessité absolue est de répondre aux exigences réglementaires, soit par une remise aux normes de bâtiments anciens, soit par une installation dans de nouveaux bâtiments localisés dans des parcs d'activités dédiés. La location apparaît comme un gage de sécurité au regard des normes de protection de l'environnement en vigueur. Un certain nombre de plates-formes logistiques ne sont plus aux normes. La mise en conformité et la remise à niveau de l'ensemble des sites logistiques deviennent urgentes. Face à une réglementation évolutive, aux besoins de stockage de nouveaux produits et à la rationalisation des modes de gestion et de distribution des produits et marchandises, la logistique devient une fonction essentielle de compétitivité, s'inscrivant dans le cadre de stratégies d'entreprises.

Entrepôts : une réglementation renforcée

Les entrepôts sont soumis à la nomenclature des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Ces dispositions ont fait l'objet de nombreuses adaptations. La refonte de la nomenclature des ICPE a modifié la méthode de classement des entrepôts couverts⁽²⁰⁾. Elle concerne le stockage de produits combustibles, les stockages de produits appartenant à des catégories spécifiques (toxiques, comburantes, inflammables, matières plastiques par exemple) étant visés par d'autres rubriques de la nomenclature. Le volume d'entrepôts à comparer aux seuils de classement est donc égal au volume total de tous les bâtiments à usage d'entrepôts sur le site, qu'ils soient accolés ou non. Les espaces dédiés à l'entreposage dans les bâtiments de fabrication peuvent être également intégrés dans ce volume selon l'appréciation de l'inspection des installations classées.

La nécessité absolue de sécuriser les produits dangereux dans des parcs adaptés

En France, la loi ICPE soumet les matières et produits dangereux au régime d'autorisation avec servitudes. La directive européenne 82/501/CEE⁽²¹⁾ fixe les objectifs de sécurité pour la production et le stockage de telles substances. Aujourd'hui, la version rénovée dite Seveso II (directive 96/82/CE), modifiée par la directive 1003/105/CE du 16 décembre 2003 sur les risques industriels est en vigueur. Le stockage nécessite la construction d'entrepôts spécifiques sécurisés en fonction des principaux risques, et notamment le risques d'explosion.

(20) Ceux-ci sont visés depuis 2002 par la rubrique n° 1510 (arrêté du 5/08/2002) qui remplace partiellement la rubrique n° 183ter.

(21) Établie après l'accident de Seveso.

Parcs d'activités logistiques de nouvelle génération en Île-de-France

Distripôle Paris Val Bréon (77)

La Zac de Val Bréon, à Châtres, avec 180 ha, est la plus grande opération d'aménagement privée en Île-de-France, incluant 90 ha d'aménagements paysagers dont 50 ha d'espaces naturels sauvegardés ou à créer. Celle-ci, de conception PRD, a pris le nom de «Distripôle Paris Val Bréon» et s'intègre dans le réseau de onze parcs logistiques de «Distripôle, le réseau».

À terme, cette plate-forme de grande envergure comptera 380 000 m² répartis en sept bâtiments de très grandes superficies, bénéficiant d'un embranchement fer. Il s'agit d'une démarche de «développement durable», initiée par les co-aménageurs/promoteurs, PRD et Crédit agricole immobilier et avec l'ensemble des collectivités locales (Conseil général de Seine-et-Marne, Seine-et-Marne Développement, la communauté de communes du Val Bréon et la mairie de Châtres) et des parties intéressées dont l'Association seine et marnaise de sauvegarde de la nature.

Les entreprises de distribution ont rapidement validé la pertinence de ce site par leur installation récente ou programmée, entrepôts respectant les principaux critères de démarche HOE. Investisseurs : Ixis Aew/SCPI Edissimo, gérée par Crédit agricole/Asset management immobilier. Entreprises implantées : Ikéa (qui a choisi un développement en compte propre en s'implantant sur un terrain de 150 000 m², en bordure de la RN4. Le groupe suédois réalise une première tranche par la construction d'une plate-forme logistique de 35 000 m², pour s'étendre dans une deuxième sur 80 000 m² ; Castorama (60 000 m² de bâtiment) et Conforama (65 000 m²) l'ont rejoint.

Parc d'activités Chanteloup à Moissy-Cramayel (77-ville nouvelle de Sénart)

Prologis aménage le parc de Chanteloup en parc logistique champêtre pilote de 120 ha, qui comprendra à terme 220 000 m² de bâtiments. La construction de ce parc répond à certains objectifs de construction durable. Conçu avec l'aide d'un architecte paysagiste anglais, ce projet met l'accent sur l'intégration du bâtiment et du site dans son environnement, avec des espaces verts, plans d'eau et arbres. Les bâtiments logistiques seront masqués par un talus de sept mètres de haut qui recevra un traitement paysager et permettra de limiter les nuisances sonores. L'eau pluviale sera stockée dans les bassins paysagers et servira à l'arrosage des espaces verts. Les déchets de chantier sont gérés de manière rigoureuse, et les engins de travaux publics sont systématiquement nettoyés de façon à éviter de polluer les routes environnantes. Sur le même principe qu'un PDE (plan de déplacement d'entreprise), des services seront proposés aux futurs utilisateurs (1 200 employés) afin de réduire certains déplacements et les impacts sur leurs transports : crèche, restauration, bureau de poste, modes de transport alternatifs sur le site. Des panneaux solaires photovoltaïques devraient être installés sur les toitures des bâtiments et pourraient alors produire l'équivalent de l'énergie nécessaire à une ville de 7 000 personnes.

Le poids de cet investissement (2,5 M€) devrait être pris en charge à 40 % par une subvention de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), le retour sur investissement prévu pour l'instant est de 20 ans. Le coût des panneaux photovoltaïques diminuant régulièrement (près de 50 % en 2 ans), ce type d'investissement devrait être de plus en plus rentable dans le temps - Source : EPA Sénart.



Cette plate-forme logistique de grande envergure repose sur une démarche de «développement durable», résultant d'un partenariat entre les acteurs publics et certains promoteurs.

Le parc de Chanteloup est aménagé en parc logistique champêtre pilote de 120 ha, qui comprendra à terme 220 000 m² de bâtiments. Conçu avec l'aide d'un architecte paysagiste anglais, ce projet met l'accent sur l'intégration du bâtiment et du site dans son environnement, avec des espaces verts, plans d'eau et arbres. Il s'inscrit dans le cadre de l'écopole de Sénart d'une superficie de 300 ha à terme.





Service Communication Rosny-s-Bois

L'évolution et le devenir du parc de grandes surfaces commerciales en Île-de-France

Carole Delaporte
IAURIF

Changes and future for hypermarkets, supermarkets and superstores in Île-de-France

The French shopping infrastructure has undergone profound change and has been modernised since the early sixties. Today, the large-scale retail trade dominates the shopping landscape: in the food shopping sector, hypermarkets and supermarkets account for two-thirds of sales, and in the non-food sector, the market shares of food hypermarkets and specialist superstores account for nearly 50% of sales. But in a context of changing purchasing habits and low growth in consumption, the development potential of the large-scale retail trade seems to be ebbing, with only specialist large-scale outlets continuing to progress. What is the current state of supply of large-scale retail outlets in Île-de-France? Who owns it? How has it changed over the last fifteen years, and what changes does the future hold for it?

L'appareil commercial français s'est profondément transformé et modernisé depuis le début des années 1960. La grande distribution domine, aujourd'hui, le paysage commercial : dans l'alimentaire, supermarchés et hypermarchés réalisent les deux tiers des ventes, dans le non-alimentaire les parts de marché des grandes surfaces alimentaires et spécialisées atteignent presque 50 %. Mais dans un contexte de modification des comportements d'achat et de faible progression de la consommation, le potentiel de développement de la grande distribution semble s'essouffler, seul le commerce spécialisé continue sa progression. Comment se présente le parc actuel de grandes surfaces en Île-de-France ? Par qui est-il détenu ? Comment a-t-il évolué au cours des quinze dernières années et quelles évolutions se dessinent pour l'avenir ?

Dans le cadre des travaux de l'Observatoire de l'équipement commercial d'Île-de-France (OECIF)⁽¹⁾, une étude de l'offre commerciale en Île-de-France a été menée par la chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP). Un inventaire exhaustif du parc de surfaces commerciales de plus de 300 m² de surface de vente a été établi. Il en ressort que le parc de commerces de plus de 300 m² représente environ 5 000 établissements et 7 millions de surface de vente⁽²⁾. Il est composé pour plus d'un tiers par des commerces alimentaires et de près des deux tiers par des commerces non alimentaires.

Des spécificités atténuées par l'uniformisation du commerce en France et en Europe

Pour des raisons historiques et culturelles, de caractéristiques de la population, de politiques de régulation du commerce et d'aménagement mises en œuvre et de marché foncier, la structure du parc de commerces français et francilien présente des spécificités. Mais la convergence des grandes évolutions socio-démographiques, l'internationalisation des entreprises et la diffusion des innovations technologiques estompent⁽³⁾ ces différences géographiques, nationales ou régionales.

En matière de concentration commerciale, les pays européens sont

encore très différents et la France occupe une position médiane. En effet, on oppose les pays du Nord – Irlande, Royaume-Uni ou Allemagne –, dans lesquels le commerce de détail est plus concentré avec un nombre d'entreprises par habitant faible, un salariat nettement prédominant, et les pays du Sud – Portugal, Espagne et Italie – qui connaissent la situation inverse.

Au sein de l'Europe des Quinze, plus de 80 % des produits alimentaires sont vendus dans des magasins non spécialisés tels que les supermarchés. Le particularisme de la France réside dans le poids des hypermarchés, de très grande taille, associant l'alimentaire et le non-alimentaire. Les supermarchés hard-discount sont le format le plus dynamique partout en Europe.



La grande distribution est davantage représentée dans les pays du Nord de l'Europe.

Simon Gray Selfridges Birmingham

Si l'on compare cette fois la situation francilienne à celle de la province, les particularités sont moins marquées, mais la comparaison des densités commerciales⁽⁴⁾ montre néanmoins des spécificités. En Île-de-France, on constate la très forte présence des grands magasins parisiens, le poids des centres commerciaux et, surtout, des très grands centres commerciaux, ainsi qu'un nombre important de magasins populaires. À l'inverse, on trouve relativement moins d'hypermarchés, de supermarchés, de surfaces spécialisées dans le jardinage et le bricolage. Dans d'autres secteurs du commerce spécialisé comme ceux du sport, des loisirs, de la culture, de la santé-beauté, l'Île-de-France est davantage équipée que la province. Ces caractéristiques, ajoutées au polycentrisme et à la taille de la région, induisent des comportements d'achat propres aux Franciliens. Mais les écarts avec la province ont tendance à se resserrer et on constate

(1) L'OECIF est en charge de l'élaboration du schéma récapitulatif d'équipement commercial.

(2) Voir *Territoires et implantations commerciales en Île-de-France, consolidation cartographique et statistique de l'offre commerciale*, étude réalisée par la CCIP pour le compte de la délégation régionale au commerce et à l'artisanat (DRCA), dans le cadre des travaux de l'Observatoire d'équipement commercial d'Île-de-France, mai 2005.

(3) Voir Colla (Enrico), *Le commerce en France*, coll. Insee références, 2004-2005 ; Colla (Enrico), *La grande distribution européenne*, coll. Gestion internationale, 2001.

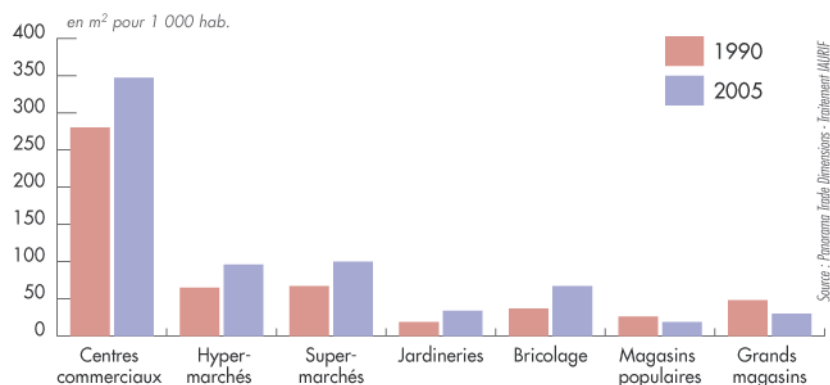
(4) En surface commerciale (surface de vente et réserves) pour les centres commerciaux et en surface de vente pour les autres équipements.

Équipement commercial d'Île-de-France en 2005

	Centres commerciaux	Hypermarchés	Supermarchés	Supermarchés hard-discount	Magasins populaires	Grands magasins	Jardineries	Magasins de bricolage
Nombre	133	139	832	535	114	18	106	241
Surface ⁽⁴⁾	3 889 000	1 072 700	813 400	341 600	210 500	295 700	396 500	754 400
Densité ÎDF (en m ² pour 1 000 hab.)	345	95	72	30	19	26	35	67
Densité province (en m ² pour 1 000 hab.)	222	131	114	41	8	13	68	117

Source : Panorama Trade Dimensions - Traitement IAURIF

Évolution des densités commerciales en Île-de-France



en Île-de-France, depuis 1990, un accroissement significatif des densités pour les hypermarchés, les supermarchés, les magasins de bricolage et jardineries et une diminution sensible pour les magasins populaires et les grands magasins, consécutive aux restructurations opérées dans ces deux secteurs.

Une structure du parc différenciée selon les départements de l'Île-de-France

Les travaux menés par la CCIP⁽⁵⁾ sur la structure de l'offre commerciale permettent de comparer l'offre commerciale des huit départements franciliens. Quatre départements possèdent des profils spécifiques : Paris, les Hauts-de-Seine, la Seine-Saint-Denis et la Seine-et-Marne. Les particularités de la capitale sont spécialement accentuées : concentration de l'offre dans le secteur des grands magasins, des loisirs et de la culture, des magasins populaires ; peu d'équipements en hypermarchés et dans le secteur du bricolage/jardinage.

Les Hauts-de-Seine ont une offre de proximité dans l'alimentaire très étoffée, avec un réseau dense de supermarchés et de magasins populaires. Les hypermarchés sont particulière-

ment nombreux en Seine-Saint-Denis et les magasins de bricolage-jardinage en Seine-et-Marne. Les autres départements ont des profils proches de la moyenne régionale.

À qui appartient l'immobilier commercial ?

La nature du propriétaire diffère selon le produit immobilier considéré : centre commercial, grande surface alimentaire ou spécialisée, boutique de pied d'immeuble.

Face à la complexité financière, juridique, administrative de ce produit immobilier, les promoteurs spécialisés dans l'immobilier commercial, généralement adossés à une société foncière, ont développé les très grands centres commerciaux. Les unités plus petites, composées simplement d'un



Sur un parc de 139 hypermarchés et de plus d'un million de m² de surface de vente en Île-de-France, Carrefour possède 45 % des surfaces de vente.

Amphiprion/C. Abron/laurif

hypermarché et d'une galerie marchande sont réalisées par les distributeurs ou leurs foncières, Cora, Carrefour ou Immochan. La stratégie immobilière des sociétés d'hypermarchés est variable : certaines comme Auchan avec Immochan, Cora ou Casino disposent d'un patrimoine immobilier (huit centres commerciaux au total en Île-de-France pour Immochan et deux pour l'immobilière Cora), alors que Carrefour a fait le choix de ne conserver que ses hypermarchés et a cédé à Klépierre l'ensemble de ses galeries marchandes.



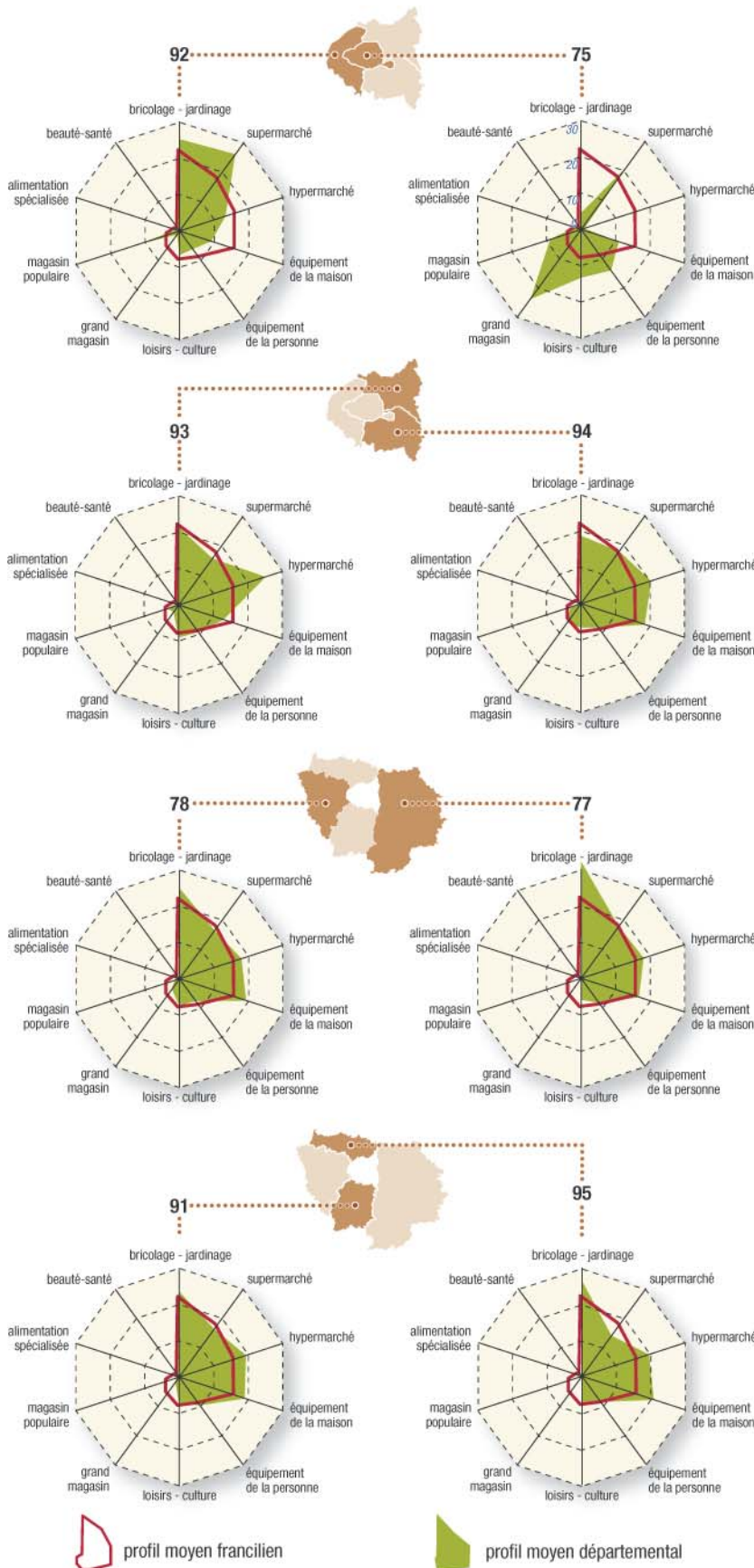
Altaréa, qui a développé Bercy Village (Paris XII), est un des promoteurs spécialisés dans les centres commerciaux les plus actifs en Île-de-France.

C. Loudier/laurif

Les promoteurs spécialisés dans les centres commerciaux les plus présents en Île-de-France sont la Société des centres commerciaux (SCC), qui a réalisé plusieurs grands centres commerciaux dans les années 1970 et 1980 (Parly 2, Rosny 2, Parinor 2, Vélizy 2), Espace Expansion qui, à l'instar du précédent, a réalisé des centres commerciaux régionaux comme le Forum des Halles ou les Quatre Temps, des centres commerciaux de villes nouvelles comme Espace Saint-Quentin et, plus récemment, Le Passage du Havre (Paris VIII) ou Carré Sénart. Le troisième grand promoteur est la Ségécé, à qui l'on doit une petite dizaine de centres commerciaux, dont le plus récent est Val d'Europe. Altaréa

(5) Op. cit. en note 2.

Le profil commercial des départements franciliens



est également un promoteur très actif sur le marché francilien. Il a développé Bercy Village (Paris XII^e), Côté Seine à Argenteuil et a de nombreux projets en Île-de-France.

Une fois réalisé, le centre commercial peut rester dans le patrimoine de la foncière ayant financé sa réalisation et être géré par le promoteur qui l'a développé, ou bien passer dans d'autres mains. Les investisseurs, notamment étrangers, sont de plus en plus nombreux à s'intéresser aux centres commerciaux, mais les transactions sont rares⁽⁶⁾. Les grandes foncières telles Unibail, Klépierre, Rodamco ou Hammerson font souvent le choix de conserver leur patrimoine, renforçant l'intérêt des investisseurs pour d'autres types d'immobilier comme les parcs d'activités commerciales.

Pour ce qui concerne les hypermarchés, l'enseigne reste souvent propriétaire du magasin. C'est également le cas des grandes et moyennes surfaces spécialisées dans le bricolage, l'électroménager et des grands magasins (Printemps ou Galeries Lafayette) inclus dans les centres commerciaux. Sur un parc de 139 hypermarchés et de plus d'un million de m² de surfaces de vente en Île-de-France en 2005, Carrefour possède 45 % des surfaces de vente, Auchan et Leclerc sont au coude à coude, avec respectivement 19 et 18 % des surfaces de vente, mais un nombre plus élevé de magasins pour Leclerc qui possède des unités en moyenne plus petites qu'Auchan.

Si l'on raisonne cette fois sur l'ensemble des surfaces alimentaires de 300 m² et plus⁽⁷⁾, le parc, qui totalise, selon les sources, entre 2,3 et 2,5 millions de m² de surfaces de vente, est détenu à près des deux tiers par cinq groupes ali-

(6) Cf *supra*, l'article «Le marché de l'investissement dans le commerce et les centres commerciaux», Carole Delaporte.

(7) C'est-à-dire hypermarché, supermarché et hard-discounters.



Castorama et Leroy Merlin se partagent à eux deux plus de la moitié du parc des magasins de bricolage.

Amphiprion/C. Abron/laurif



Truffaut détient près du tiers des surfaces du parc des magasins de jardinage.

Amphiprion/C. Abron/laurif

mentaires. Trois succursalistes arrivent en tête : le groupe Casino, d'abord, qui détient Franprix, G20, Leader Price, Géant, Spar, Rallye, et 24 % des surfaces. Viennent ensuite le groupe Auchan (Atac) avec 14 % du parc, puis Carrefour (Champion, Ed, 8 à huit). Leclerc et Intermarché, deux groupements d'indépendants, détiennent respectivement près de 10 % du parc. Concernant le bricolage, Castorama et Leroy Merlin possèdent respectivement 32 % et 26 % du parc des magasins de bricolage. Dans le jardinage, Truffaut est très largement en tête devant Jardiland, avec près du tiers des surfaces.

La France et l'Île-de-France se caractérisent donc encore par le poids très important des grands groupes de distribution en tant que propriétaires de l'immobilier commercial. Les marges de croissance plus faibles du grand commerce, la financiarisation croissante de ce marché pourraient faire évoluer cette situation.

L'équivalent de 5 % du parc de commerce est autorisé chaque année depuis 1998

Quelles sont les évolutions attendues pour l'avenir en termes de volume, de produits et de localisation ? On peut en avoir une première idée à partir des autorisations d'exploitation commerciale examinées en commissions d'équipement commercial.

Suite aux modifications législatives introduites par la loi Raffarin (5 juillet 1996) abaissant à 300 m² de surfaces de vente le seuil de l'autorisation d'exploitation commerciale, les dossiers traités par les commissions départementales donnent une image des mouvements de créations et d'extensions de commerces. Cependant, tous les dossiers autorisés ne débouchent pas systématiquement sur une ouverture de magasin, certains projets, peu nombreux, étant abandonnés en cours de

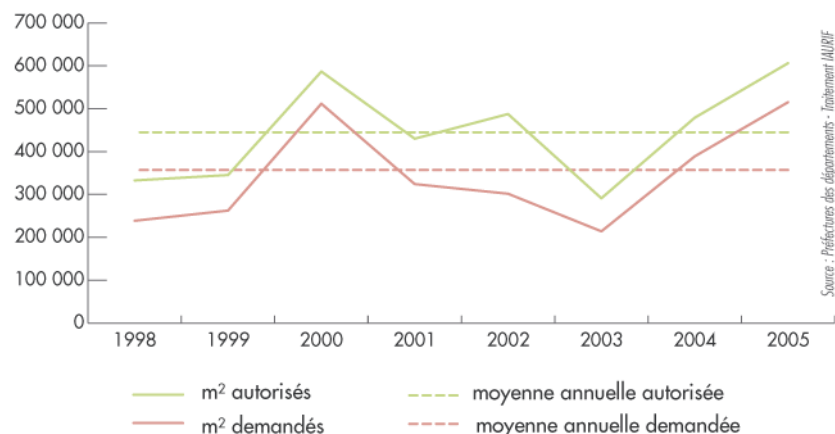
route. Entre 1998 et 2005⁽⁸⁾, 278 dossiers ont été traités en moyenne par an en Île-de-France, soit près de 3 500 000 m² au total et 445 000 m² en moyenne par an.

La sélection des projets par les commissions d'équipement commercial est faible, puisque, après recours, huit projets sur dix et 80 % des surfaces ont été autorisés en moyenne par an, ce qui représente 357 000 m², soit 5 % du parc des 300 m² et plus. Ce ratio d'autorisations relativement élevé interroge certains quant à l'efficacité de la réglementation sur l'urbanisme commercial. Mais il est bon de rappeler que de plus en plus de distributeurs ne déposent que les dossiers ayant des chances d'être approuvés, que le taux de refus est très important lorsqu'il s'agit de projets d'hypermarché ou de supermarché avec galerie commerciale, et que des possibilités de recours existent encore au niveau des autorisations d'urbanisme.

Le volume des demandes d'autorisation d'exploitation commerciale varie sensiblement selon les années, sur une fourchette pouvant aller du simple au double. L'année 2000, la plus dynamique, a compté plus de 520 000 m²

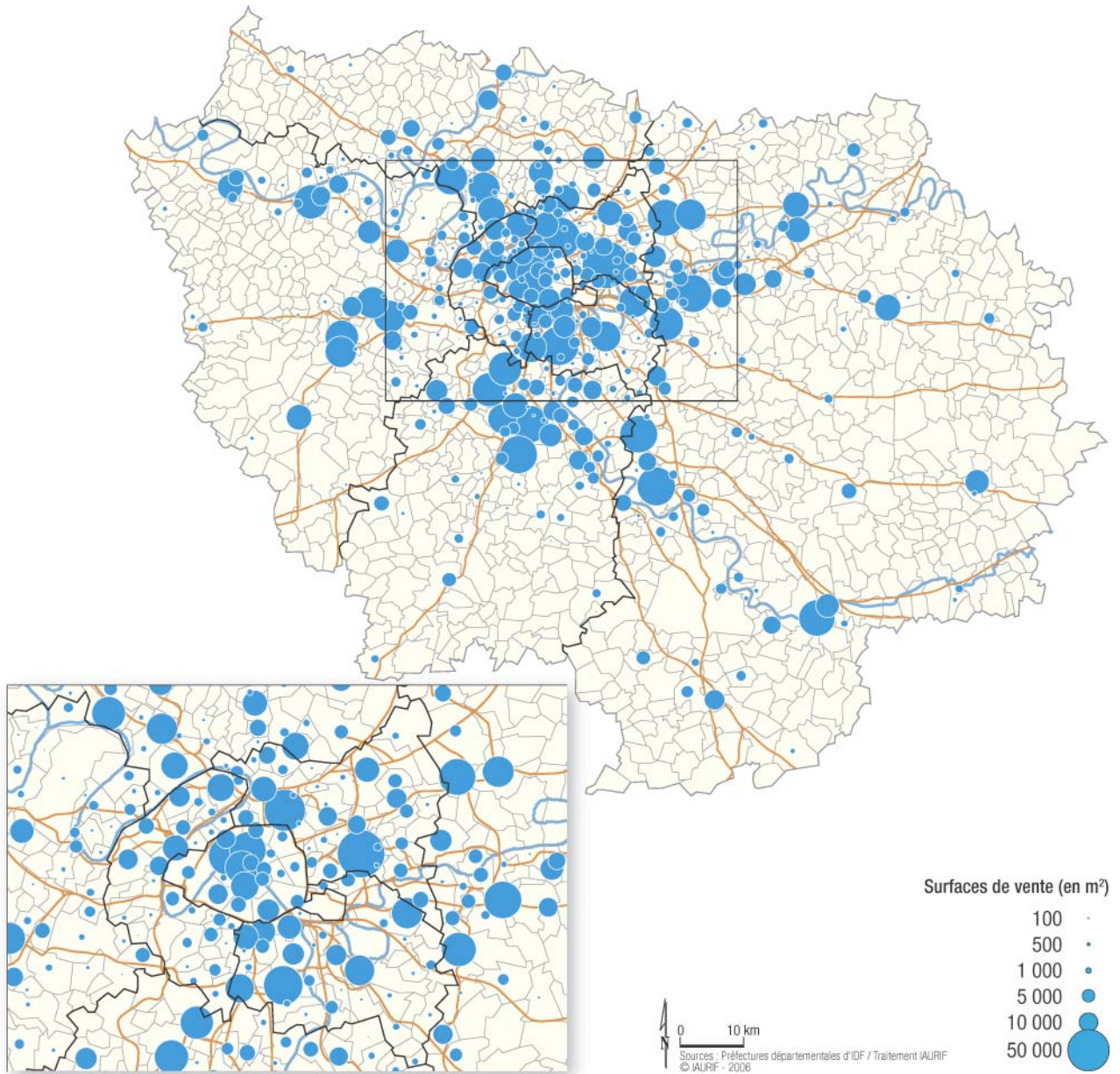
(8) L'Iaurif suit depuis 1998 l'activité des commissions départementales d'équipement commercial (CDEC) en Île-de-France. Bilan 2004-2005 à paraître fin 2006.

Activité des commissions d'équipement commercial en ÎDF entre 1998 et 2005

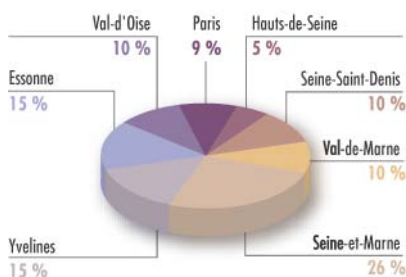


Source : Préfectures des départements - Traitement I'AURIF

Surfaces autorisées par les commissions d'équipement commercial de 1998 à 2004



Répartition des surfaces autorisées entre 1998 et 2005



Source : Préfectures des départements - Traitement IAURIF

autorisées. En revanche, en 2003, l'activité est apparue plus réduite, avec seulement 219 000 m². Ces variations s'expliquent d'abord par la présence d'un ou de plusieurs grands projets parmi les dossiers autorisés dont l'aboutissement administratif est long⁽⁹⁾ ; puis par l'état de la conjoncture, dont dépend le volume de dossiers déposés – anticipation des enseignes sur l'avenir, capacité à mobiliser du foncier.

Sur 10 m² autorisés, 7 à 8 m² correspondent à des créations pures, 2 m² à des extensions, le reste à des transferts de magasins, des changements d'enseigne ou des régularisations de magasins sans autorisation commerciale à l'origine. La faible part des transferts montre que ces dossiers aboutissent

(9) De cinq à dix ans entre les études préalables et la fin des recours, y compris sur les permis de construire.



Un nouveau concept de centre commercial, Domus, opération entièrement consacrée à la décoration, à Rosny-sous-Bois.

Service Communication Rosny-s-Bois

principalement à des créations de surfaces nouvelles, soit par extensions de magasins existants, soit par créations nettes. Par ailleurs, malgré l'absence d'un inventaire des fermetures de grandes surfaces, les estimations montrent qu'elles sont encore aujourd'hui peu nombreuses.

Le commerce spécialisé représente la majorité des autorisations, avec 60 % des surfaces autorisées. Il s'agit principalement d'ouvertures de nouveaux magasins et non d'extensions de magasins existants, comme c'est plus fréquemment le cas pour le commerce alimentaire. Les formats de magasins étant plus importants que dans les autres secteurs du commerce spécialisé, ce sont les magasins d'équipement de la maison qui sont les plus souvent autorisés, viennent ensuite les jardineries, l'équipement de la personne et enfin les magasins spécialisés dans le sport, les loisirs et la culture. La grande couronne a concentré les deux tiers des surfaces autorisées, la proche couronne le quart et Paris 9 %.

Les grands projets de commerce : où, quand et comment ?

Un inventaire des grands projets commerciaux⁽¹⁰⁾ (égaux ou supérieurs à 10 000 m²) a été établi sous l'égide d'un groupe de travail piloté par l'Iaurif. Celui-ci ne prétend pas à l'exhaustivité, mais, au total, près de 1,3 million de m² répartis entre 70 projets commerciaux majeurs de création, extension, restructuration de centres commerciaux, de parcs ou de zones d'activités commerciales pourraient s'ajouter au parc actuel⁽¹¹⁾.

Tous ces projets ne seront pas réalisés à terme et, pour l'heure, seulement le tiers des surfaces inventoriées sont déjà autorisées ou déposées en commissions d'équipement commercial. Mais les quatre tendances suivantes semblent se dessiner pour l'avenir :

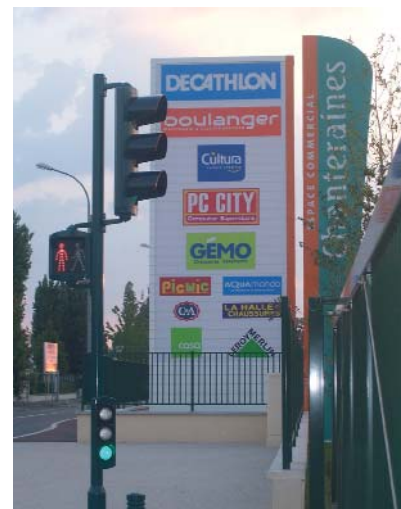
1- Une consolidation du maillage de centres commerciaux en zone dense : après la vague d'ouvertures de centres commerciaux à proximité du périurbain dans les années 1980, de nouvelles ouvertures sont programmées en proche couronne, à Aubervilliers, Arcueil, Le Kremlin-Bicêtre.

2- Le développement d'une offre commerciale sur les lieux de transit : avec l'accroissement de la mobilité, gares, aéroports et routes sont porteurs de développements commerciaux. Cette tendance encore timide se traduit par des projets modestes dans les principales gares parisiennes, ainsi qu'à Versailles et Nanterre. Le projet de centre commercial sur la plate-forme aéroportuaire de Roissy s'apparente à un centre commercial classique tourné davantage vers la population active et résidente que vers la clientèle aéroportuaire.

3- La restructuration et l'extension de centres commerciaux anciens : cette tendance se poursuit. L'un après l'autre, les centres commerciaux des

années 1970 et 1980 font leur cure de jouvence : extension de l'hypermarché, réorganisation et embellissement de la galerie marchande. Une petite dizaine de projets conséquents sont prévus ; ils concernent des grands centres commerciaux (Forum des Halles, les Quatre Temps, les Trois Fontaines, Vélizy 2, Italie 2, Beaugrenelle, ...), et aussi des plus modestes à Levallois.

4- La prolifération des projets de parcs d'activités commerciales, principalement en grande couronne, est incontestablement la tendance majeure qui se dégage de cet inventaire. La disponibilité et les coûts fonciers favorisent leur développement sur les franges de l'agglomération et en périphérie (Cesson, Lieusaint, Thiais, Aubergenville, Ris-Orangis...).



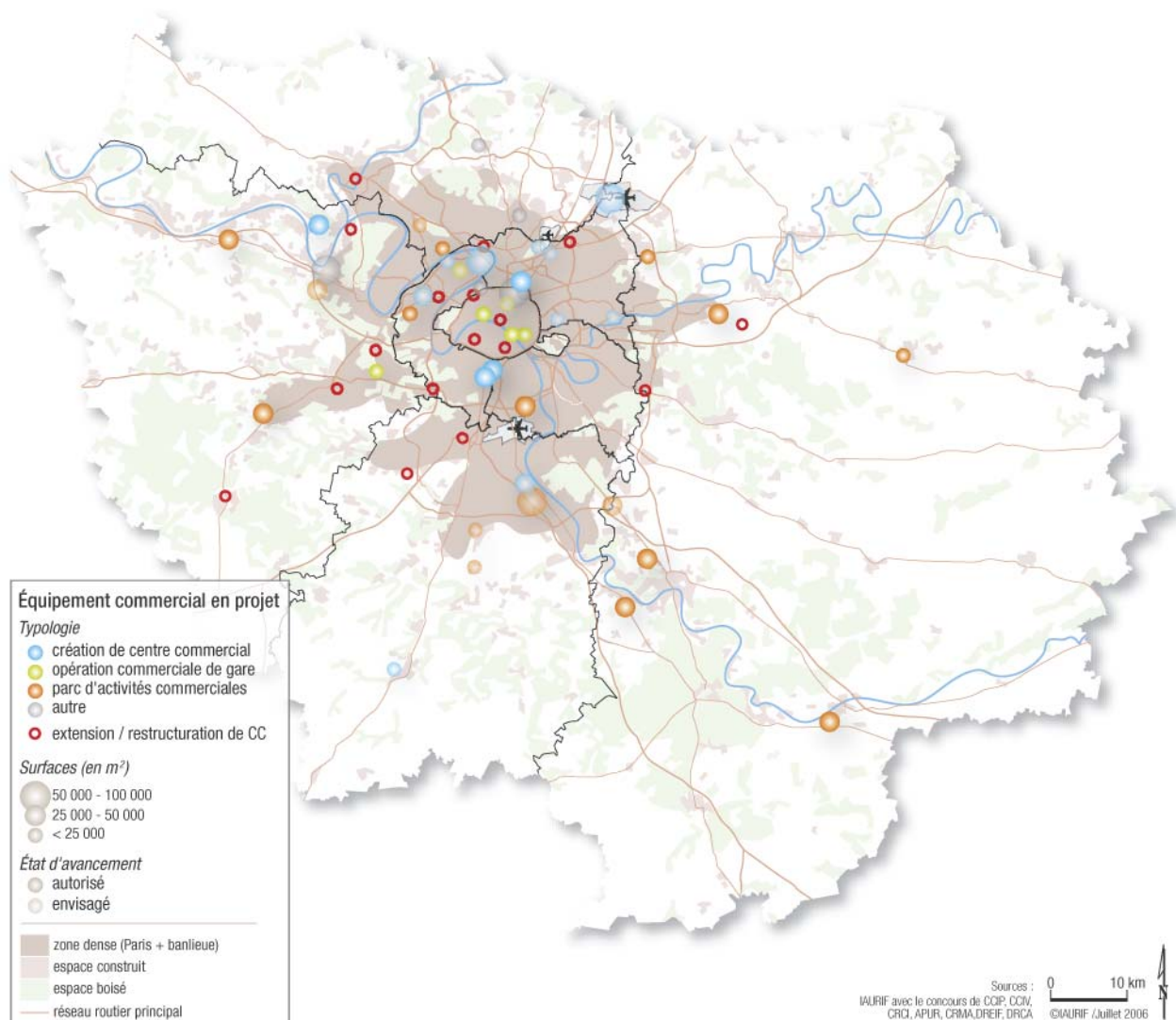
Les parcs d'activités commerciales, comme ici l'espace des Chanteraines qui vient d'ouvrir à Gennevilliers, connaissent un fort développement.

S. Mariotte/Iaurif

(10) Projets de création ou d'extension de centres commerciaux ou d'ensembles commerciaux d'une surface égale ou supérieure à 10 000 m² ayant ou pas obtenu l'autorisation d'exploitation commerciale.

(11) Le bilan effectué des autorisations commerciales a montré que les grandes opérations (supérieures à 10 000 m²) représentent, depuis 1998, en moyenne annuelle, le quart des surfaces déposées et autorisées.

Projets commerciaux structurants d'ici 2008



Principalement orientés vers l'équipement de la maison, on peut s'interroger sur la commercialité de projets aussi nombreux. Enfin, si le souci porté à l'esthétique de ces projets a tendance à croître, on peut regretter que l'accessibilité se fasse exclusivement par la route.

Contrairement aux prévisions sur l'avènement du *fun shopping*, la France n'a pas trouvé la viabilité économique du couple commerce-loisirs. Même en y développant multiplexes et pôles de restauration, les nouveaux centres commerciaux demeurent axés sur leur fonction commerciale.

On peut se demander dans quelle mesure ces projets répondent aux besoins des consommateurs. Il n'en demeure pas moins qu'ils se décident au coup par coup, sans approche globale sur leur répartition stratégique en Île-de-France. Les réflexions en cours sur l'aménagement de la région à travers la révision du schéma directeur de la région Île-de-France (SDRIF) et le schéma récapitulatif de l'équipement commercial permettront-elles enfin d'avoir une vision prospective sur les nouvelles implantations ?



L'accroissement de la mobilité favorise le développement d'une offre commerciale sur les lieux de transit.

SNOF-CAV-PHILIPPE FRAYSSEIX



Player strategy

The property production mechanisms, which have long been governed by the game of supply and demand from businesses, are undergoing major upheaval with the acceleration in the financialisation of the property market. The corollary to this is the growing influence of the financial reasoning of investors on modes of production, choices of location, and natures of projects.

Through their growing influence, investors participate in enhancing the local area, stimulate production of innovative concepts, and bring in factors of dynamism; all of which are opportunities for the planners.



Stratégies d'acteurs

Les mécanismes de production immobilière, longtemps régis par le jeu de l'offre et de la demande des entreprises, sont soumis à des bouleversements majeurs avec l'accélération de la financiarisation de l'immobilier. Le corollaire est l'influence croissante des logiques financières des investisseurs dans les modes de production, les choix de localisation, la nature des projets.

Ce faisant, ils participent de la revalorisation territoriale, stimulent la production de concepts innovants et introduisent des facteurs de dynamisme. Autant d'opportunités pour les aménageurs.

D. Fay/Leuiff



Urbanisme, aménagement, immobilier... et financiarisation

Guy Marty

Directeur général

Institut de l'épargne immobilière et foncière

*Town planning, planning
and development, property...
and financialisation*

*Be it for market dynamics,
changes in trades, or urban
development projects, investors are
now omnipresent, and with them,
financial reasoning. How has
a situation come about that is so
radically different from the situation
that used to prevail?*

*The obvious answer that "it is
logical for the rules of the market
and of profitability also to apply
to property" is both weak
and dangerous. Weak because
it is more of a comment
than an explanation:
if that reasoning is so obvious,
why was it not revealed earlier?
And why now? The obvious answer
is also dangerous because
it reduces to the level of flat banality
a phenomenon of such novelty
and of such power that it deserves
more questioning on its subject
and an attempt to understand
the driving forces behind it.*

Qu'il s'agisse des dynamiques de marchés, des évolutions au sein des métiers ou des projets urbanistiques, les investisseurs sont désormais omniprésents, et avec eux les raisonnements financiers. Comment a-t-on pu en arriver à une situation si radicalement différente de celle qui prévalait auparavant ? L'argument de l'évidence, «il est logique que les règles du marché et de la rentabilité s'appliquent aussi à l'immobilier», est à la fois faible et dangereux. Faible, car il relève plus du commentaire que de l'explication : si cette logique est si évidente, pourquoi ne s'est-elle pas révélée plus tôt ? Et pourquoi maintenant ? L'argument d'évidence est dangereux aussi, car il réduit au rang d'une plate banalité un phénomène d'une telle nouveauté, d'une telle puissance, qu'il mérite au contraire que l'on s'interroge à son sujet, que l'on tente d'en comprendre les ressorts.

Chère, très chère inflation

Revenons dix à quinze ans en arrière. Apparaissait alors une sorte de gouffre culturel infranchissable entre l'immobilier et la finance. Les milieux professionnels, comme les pratiques, les approches intellectuelles et jargon professionnel, tout se distinguait nettement. La frontière était si naturelle qu'on la retrouvait même au sein des banques et des compagnies d'assurances, entre les départements immobiliers (crédit, patrimoine) et les services de gestion financière (actions, obligations, OPCVM⁽¹⁾).

Cette situation, à la limite du concevable aujourd'hui, allait parfaitement de soi à l'époque. Elle était l'héritage de l'inflation, des trente glorieuses puis de la fin des années 1970, qui s'assimilait plutôt à une dégradation monétaire lancinante.

Qui dit dégradation monétaire dit valeur refuge : l'or et la pierre. En tant que valeur refuge, l'immobilier n'avait de sens qu'au travers de la préservation de sa valeur réelle, par contraste avec la dérive des prix nominaux. L'essentiel était donc la plus-value. On n'achetait pas pour revendre mais pour conserver. Comme le rythme d'inflation avait pour caractéristique d'être imprévisible, point n'était besoin de s'embarrasser de calculs : bien acheter relevait de l'art de bien choisir la localisation, le type d'immeuble, et dans une certaine mesure de bien négocier. Les erreurs éventuelles, du reste, étaient souvent gommées par le glissement des prix pour qui pouvait attendre.

Dans le même temps, une activité financière intense se développait autour de la gestion des obligations et des actions, avec une poursuite de la performance annuelle qui suscitait l'élaboration de tout un ensemble de modèles d'évaluation, de techniques de diversification, de pratiques d'ar-

bitrage. Comme on ne peut pas développer de technicité avec une valeur refuge, qu'on ne peut ni l'évaluer à chaque instant, ni procéder à des arbitrages fréquents, l'immobilier est resté à l'écart et les métiers de la finance se sont tournés vers les valeurs mobilières.

Au milieu des années 1980, l'inflation a disparu de l'économie mondiale, et avec elle la notion de valeur refuge. L'or a entamé sa longue baisse de valeur, conséquence normale de la désinflation. L'immobilier en revanche, partout dans le monde, s'est enflammé. C'est ce qu'on appelle la «mémoire» des marchés. Il est fréquent en effet que les comportements perdurent au-delà du contexte où ils étaient justifiés. L'immobilier, créateur bien connu de plus-value, devenait extrêmement séduisant avec les nouveaux chiffres de l'inflation... sauf que la logique de la plus-value n'avait plus de sens. D'où la hausse de la fin des années 1980 puis la crise immobilière très dure du début des années 1990, mésaventure que pratiquement tous les pays développés ont connue.

L'essentiel du bilan d'après-crise reposait sur la disparition de la dégradation monétaire du paysage économique. Il n'y avait plus de valeur refuge, et l'immobilier devenait un bien économique comme un autre. Si l'on achetait un immeuble, on achetait une succession de loyers dans le temps,

comme une série de dividendes avec les actions, ou de coupons avec les obligations. Le financier se retrouvait en terrain connu. Il pouvait désormais appliquer sa batterie de calculs et de modèles à l'immobilier, et intégrer les immeubles dans sa sphère d'activité, aux côtés des obligations et des actions.

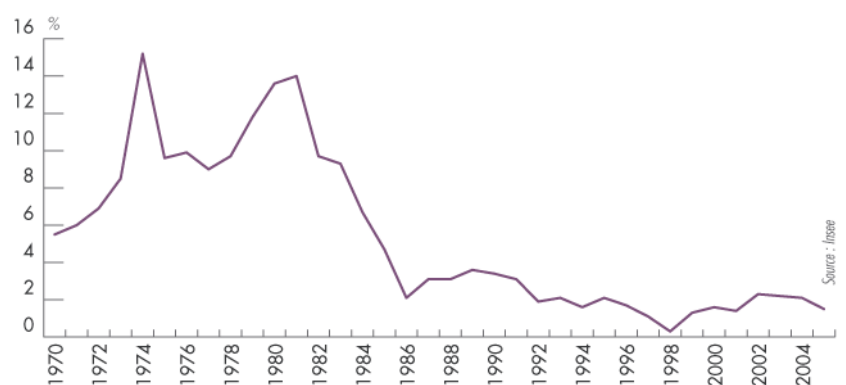
Trois grandes vagues...

Une première vague de capitaux a déferlé sur Paris entre 1997 et 1999. Banques d'investissement et fonds «opportunistes» ont décidé de jouer le contre-cycle. Le marché parisien était exsangue, et les exemples de quelques grandes villes américaines et de Londres montraient que la crise immobilière permettait d'acheter à des prix exceptionnellement bas.

Les prix commençant à remonter, les capitaux anglo-saxons auraient dû se tarir. Mais un phénomène nouveau s'est produit à l'échelle mondiale : le budget fédéral américain a cessé d'être déficitaire sous le second mandat de Clinton. Or, traditionnellement, le déficit est comblé par l'émission de Bons du Trésor qui absorbent ainsi une partie de l'épargne mondiale. En l'absence soudaine de débouchés, cette épargne mondiale a débordé vers les

(1) Organismes de placement collectif en valeurs mobilières.

Évolution de l'inflation en France (1970-2005)



Bourses (ce qui a permis ou favorisé la bulle internet) ... et vers l'immobilier. À nouveau, les capitaux auraient dû se tarir avec la reprise du déficit budgétaire américain, sauf que l'effondrement des Bourses en 2001-2002 a poussé les investisseurs, partout dans le monde, à rechercher des placements dits «alternatifs». L'immobilier d'entreprise, apportant un rendement relativement élevé et surtout relativement prévisible, constituait une destination privilégiée. Cette troisième vague a également irrigué les métropoles régionales. Reconnaissons que ces trois vagues de capitaux ne sont pas venues par amour de la pierre, de l'architecture ou de l'urbanisme, ni même par un intérêt particulier pour l'investissement immobilier : démarche de spéculation pour la première, disparition des débouchés habituels pour la seconde, recherche de placement alternatif pour la troisième ! Ceci n'est pas étranger au fait que nombre de professionnels de l'immobilier ont été choqués de voir les financiers préférer les dossiers et les calculs aux visites d'immeubles, comme s'ils rêvaient de faire de l'immobilier sans immeubles... Mais l'afflux de capitaux sur les marchés immobiliers a transformé ceux-ci : plus de liquidité par la seule présence d'un plus grand nombre d'investisseurs, et plus de transparence du fait de leurs exigences constantes dans ce domaine. En transformant ainsi les marchés, les investisseurs des années 1997-2002 ont préparé la voie à d'autres financiers, moins aventuriers mais disposant de capitaux extrêmement importants.

L'immobilier d'entreprise, apportant un rendement relativement élevé et prévisible, a constitué une destination privilégiée des investisseurs.

R. Dizjain/laurif

La gestion d'actifs

Les institutions financières, à l'échelle mondiale, gèrent un montant colossal de près de 40 000 Md\$, pour l'essentiel investis en obligations et en actions. S'il n'y a plus d'inflation, et si les marchés immobiliers présentent un certain degré de transparence et de liquidité, il devient possible de mieux diversifier ces capitaux en s'intéressant à l'immobilier. C'est cette opération de diversification que l'on appelle l'allocation d'actifs.

On peut se demander quelle est l'origine d'une quantité de fonds aussi importants. Il s'agit en réalité d'un phénomène majeur de l'économie depuis le milieu du xx^e siècle. Avec l'augmentation de la population, l'allongement de la vie et l'élévation du niveau de richesse dans les pays développés, une quantité extraordinaire d'épargne s'est accumulée. Banques, compagnies d'assurances, fonds de pension, sociétés de gestion drainent des capitaux peut-être modestes à l'échelle des individus ou des familles, mais le total est considérable à l'échelle mondiale. C'est ce qu'on appelle parfois, à tort, la «bulle financière». Certes, il est étrange, et difficile à concevoir, que les sommes qui cherchent à se placer au mieux des rentabilités offertes et qui sont prêtes à se déplacer d'un point



L'afflux de capitaux sur les marchés franciliens à pour vertu l'amélioration du parc de bureaux.

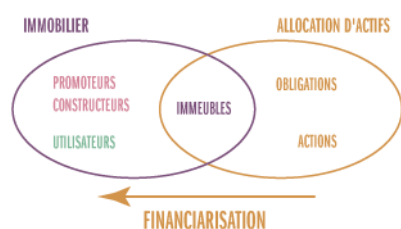
R. Dizjain/laurif

à l'autre de la planète, représentent plus de deux fois le PIB d'un pays comme la France. Mais comment peut-on qualifier de bulle un système organisé de collecte et de gestion de capitaux, avec des institutions financières, d'assurances ou de retraite employant de nombreuses personnes, occupant des locaux, avec des systèmes informatiques très développés,



avec des universités et des centres de recherche ou de formation pour assurer un niveau partagé de compétence et de professionnalisme ? C'est tout le miracle, tout le paradoxe et peut-être tout le danger du phénomène de financiarisation de l'économie moderne : au sommet, se trouve la finance désincarnée pour laquelle ne compte que la rentabilité, tandis qu'à la base, se prennent les décisions quotidiennes d'un très grand nombre de personnes désirant simplement se constituer une épargne et la protéger. La difficulté est réelle. On peut regretter que le financier soumette tous les critères, qu'ils soient de qualité architecturale ou d'utilité économique, à la seule rentabilité prévisible d'un immeuble. Mais on imagine difficilement que ce même financier puisse défendre des pensions de retraite plus faibles ou les résultats d'un contrat d'assurance-vie moins élevés par l'argument de beaux immeubles ou d'installations utiles à une commune... Quoi qu'il en soit, l'intérêt nouveau des financiers pour l'immobilier a d'abord un effet quantitatif. Un déplacement de 1 % vers l'immobilier des capitaux gérés par les fonds de pensions, les compagnies d'assurances, les banques ou les sociétés d'investissement représente un ordre de grandeur de 400 Md\$. Ceci explique aisément la situation nouvelle, l'omniprésence des investisseurs, leur recherche active d'immeubles ou de projets et même la concurrence qu'ils se font entre eux

Financiarisation : la conquête de l'immobilier



Source : Institut de l'épargne immobilière et foncière

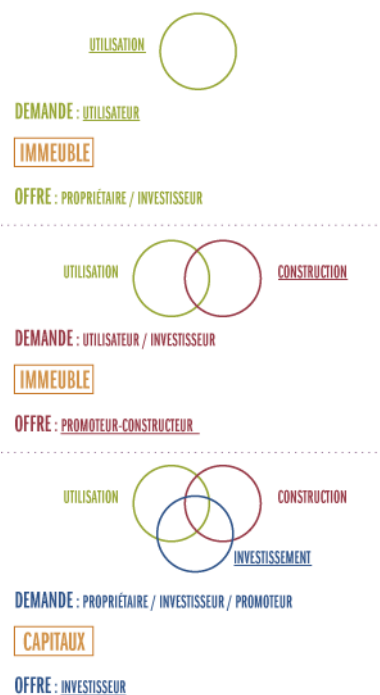
sur certains marchés. Mais l'effet qualitatif est tout aussi important, car la puissance des capitaux modifie sans conteste le fonctionnement des marchés immobiliers.

Marché d'immeubles ou marché de capitaux ?

La transformation la plus radicale du marché immobilier sous l'effet de la financiarisation est parfois difficile à comprendre, car elle modifie profondément la logique des prix en l'absence d'une quelconque logique économique.

Pour simplifier, on peut dire que traditionnellement, tout immeuble se trouvait au carrefour des marchés de l'utilisation et de la construction. Le marché de l'utilisation met en corrélation les besoins d'immeubles des ménages ou des entreprises et l'offre des propriétaires. Si la demande est plus forte (augmentation du nombre des ménages ou progression de l'emploi), les prix montent, et inversement si la demande s'affaiblit. Le marché de la construction repose sur la bonne évaluation des promoteurs. Si les prix sont tendus par la demande, les promoteurs ont intérêt à construire et offrent à leur tour des immeubles, et si la construction est trop forte, les prix baisseront. Selon ce schéma simplifié à l'extrême pour les besoins de l'explication, les cycles immobiliers sont aisément compréhensibles. Comme l'acte de construction nécessite un délai important entre la décision et la livraison, comme les évolutions démographiques et celles de l'emploi suivent chacune leur rythme propre, la vie des marchés immobiliers est un ajustement perpétuel, ou plutôt une recherche permanente d'ajustement, entre l'offre et la demande d'immeubles. Variations de prix et de loyers, taux de vacance donnent la mesure des équi-

Immobilier : les trois marchés



Source : Institut de l'épargne immobilière et foncière

libres ou déséquilibrés momentanés. Mais l'investisseur bouscule ce schéma en introduisant un troisième marché : celui des capitaux. C'est ce qu'offre le financier en effet, pour le propriétaire qui souhaite vendre, ou pour le promoteur qui vient de construire (ou qui envisage de le faire), voire pour un autre investisseur qui lui-même souhaite se désengager. Dès lors, il ne s'agit plus d'une offre et d'une demande d'immeubles, mais d'une offre et d'une demande de capitaux. C'est la raison pour laquelle, dans le langage financier, un immeuble s'appelle de l'immobilier physique ou du sous-jacent, expressions qui ne sont pas le signe d'un quelconque mépris, mais d'une catégorie différente de préoccupation : la vie d'un immeuble est une chose, les éléments financiers que sont le prix d'achat, les revenus puis le prix de revente en sont une autre. Par exemple, si un certain nombre d'investisseurs considèrent qu'il est intéressant d'acheter tel type d'immeuble à tel endroit, ce segment du

marché verra ses prix monter. On peut donc avoir simultanément et c'est ce que l'on vient d'observer ces deux dernières années dans le quartier d'affaires de Paris, une baisse des loyers par le marché de l'utilisation et une hausse des prix par le marché des capitaux.

Une autre conception de l'avenir

Le basculement de l'immobilier vers un marché de capitaux est une révolution majeure, dont les conséquences ne sont pas tant difficiles à intégrer parce qu'elles sont importantes, que parce qu'elles sont nouvelles.

Dans la culture financière, la valeur d'un bien n'est pas déterminée par son passé, ni son présent, mais seulement par son avenir. Pourquoi achète-t-on une action, sinon pour la rentabilité que l'on en attend ? Et comment juge-t-on son prix, sinon par les espoirs de dividendes futurs ou de plus-values que l'on met en elle ? Or, dans des métiers aussi concrets que ceux de l'immobilier, il est difficile de faire totalement abstraction du poids de l'histoire et des réalités présentes. Un centre-ville a sa richesse propre, ses immeubles leur charme spécifique. Les constructions sont réelles, tangibles. L'investisseur ne voit tout cela qu'en transparence, il ne regarde que les lignes d'avenir.

Aménagement, urbanisme, construction sont indissociables du sens de la durée, de l'action projetée à long terme, mais ce sont des activités profondément inscrites dans la réalité des choses, dans la pesanteur normale des évolutions économiques, démographiques, sociales ou politiques. L'investisseur, lui, a d'abord le privilège de pouvoir s'abstraire de ce type de contraintes et de ne considérer que le résultat final en termes de rentabilité, et ensuite, il a sa propre façon de

se préoccuper de l'avenir. Cette différence de point de vue entraîne plusieurs conséquences sur les marchés immobiliers.

La première provient du développement des propres règles de professionnalisme et de sécurité de la gestion d'actifs. L'investisseur devra rendre des comptes à ses propres mandants. Il devra être capable de répondre à la question simple mais brutale : pourquoi a-t-il investi ? C'est la raison pour laquelle les données statistiques sont essentielles pour la préparation des dossiers et la prise de décision. Même si la transparence ne saurait être parfaite, les investisseurs en demandent toujours, et toujours plus. L'abondance et la qualité des informations constituent des atouts indispensables pour un site ou un projet qui souhaite attirer un flux important de capitaux. Cette influence sur les marchés est bien connue. En ce sens, l'immobilier connaît sous la pression des investisseurs une évolution semblable à celle d'autres secteurs économiques, avec un développement considérable des séries statistiques et des études.

Dès lors, on ne s'étonnera pas non plus de l'aspect relativement consensuel des courants de capitaux. Si l'information est accessible, et si les raisonnements sont semblables, les conclusions auront tendance à privilégier les mêmes cibles. Informations et courants de capitaux forment ainsi un moteur à deux temps. Il y a un seuil critique en deçà duquel un site ou un type d'immeubles est généralement ignoré, et au-delà duquel il apparaît soudain dans la carte des investissements. C'est le phénomène des indices, bien connu en Bourse, selon lequel des valeurs gagnent immédiatement en attrait lorsqu'elles entrent dans un indice. Cela explique pourquoi les bureaux à Paris ont fait l'objet d'une première vague, puis les bureaux dans les métropoles régiona-



L'immobilier est devenu un enjeu financier pour lequel les investisseurs préfèrent des résultats immédiats, au même titre que la bourse.

© Stock.xchng

les ont vu à leur tour déferler des capitaux en recherche d'investissement. La convergence des investissements correspond ainsi au mécanisme de la décision qu'il faudra pouvoir expliquer, décision qui s'intègre nécessairement dans un ensemble d'informations et d'analyses partagées.

Mais ce futur rendez-vous de bilan, qui explique aussi bien la dynamique de transparence que la convergence des flux de capitaux, possède aussi un aspect plus pervers. Il est devenu courant dans l'univers de la gestion d'actifs, de ne pas attendre de longues périodes pour examiner les performances, mais d'en établir une mesure fréquente. L'effet est bien connu en Bourse, où les palmarès mensuels des SICAV⁽²⁾ obligent les gérants à préférer des décisions qui donneront des résultats immédiats, à des décisions peut-être plus sages à moyen terme mais plus difficiles à défendre face aux mesures périodiques de résultats. Ceci

(2) Sociétés d'investissement à capital variable.

s'observe également dans l'immobilier, et augmente la pression sur certains types de biens ou de sites. La convergence a ainsi deux visages, celui de la décision bien fondée et explicable, et celui du raccourcissement de l'horizon.

Plusieurs types d'investisseurs

La seconde conséquence de la façon dont le financier se projette vers l'avenir provient de la typologie des structures d'investissement. Sans entrer ici dans le détail d'une alchimie relativement complexe, relevons qu'au niveau de leur intervention sur le marché, on peut distinguer trois grandes familles d'investisseurs. D'abord les *core*, pour désigner ceux qui recherchent des valeurs de «cœur de portefeuille», ce qu'on appellerait en français la gestion de «bon père de famille». Ensuite les *core plus*, ceux qui sont à la recherche d'un certain dynamisme, qui sont prêts à prendre un minimum de risque pour améliorer leurs performances. Enfin les *value added*, les investisseurs parfois qualifiés d'opportunistes, ceux qui sortent des sentiers battus, qui misent sur le fait de s'intéresser avant les autres à des investissements qui seront un jour considérés comme plus classiques. On voit bien que cette distinction, qui est établie en amont et qui définit en quelque sorte la feuille de route d'un investisseur spécifique, va donner des approches très différentes du marché.

Les acteurs de l'aménagement, de l'urbanisme et de la construction peuvent être heurtés par le comportement des *core*, dont ils peuvent penser qu'ils volent au secours de la victoire. Ces investisseurs irriguent les segments de marché déjà bien confirmés, et exercent leur rôle seulement à ce stade du développement urbain. Le marché des

bureaux d'Île-de-France, par exemple, bénéficie depuis plusieurs années d'un apport régulier de capitaux dont l'influence se fait sentir au niveau de la qualité du parc. La proportion croissante d'immeubles neufs ou rénovés a sans nul doute contribué à la fidélisation ou à l'accueil des entreprises et soutenu le dynamisme économique de la région. Mais on comprend que ces acteurs de l'investissement sont plutôt conservateurs, en ce sens qu'ils se spécialisent sur ce que l'on pourrait appeler le «CAC 40 de l'immobilier». Leur optique ? Acheter là où les autres investisseurs achètent aussi, ce qui leur donne les meilleurs niveaux de transparence, d'analyse partagée, tout en leur permettant de se projeter à long terme : les marchés très fréquentés offriront toujours une bonne liquidité. Or, sur un marché de capitaux, la possibilité de sortie est un critère essentiel. En d'autres termes, les investisseurs *core* ont une vision relativement sécuritaire de l'investissement immobilier, et dans ce cadre, la liquidité est un critère majeur du bon fonctionnement d'un marché.

Avec les *core plus*, l'approche est plus dynamique. Les fonds de ce type acceptent de prendre certains risques pour optimiser la performance. Une vision à la fois plus économique et plus immobilière est incluse dans leurs anticipations. Par exemple, même si ces fonds ne sont pas venus les premiers, ils se sont tournés assez rapidement, avant les *core*, vers les bureaux dans les métropoles régionales. Leur horizon est un peu plus court. Eux aussi pensent à la sortie, mais ils comptent que des investisseurs plus conservateurs prendront la relève le moment venu. Ce sont des partenaires plus actifs pour les collectivités locales, à condition que la dynamique du marché soit déjà bien engagée.

Restent les acteurs de la première heure, les *value added*. Ceux-là recher-

chent une performance élevée et sont prêts à entrer sur des marchés ou des segments encore peu fréquentés ou à investir dans des types de biens qui nécessitent de véritables opérations immobilières avant de pouvoir être revendus. Les fonds *value added* ont repris la fonction économique des traditionnels marchands de biens et l'ont enrichie d'une dimension entrepreneuriale. Parfois, ils jouent les précurseurs, en intervenant à contre-cycle sur un marché négligé par les investisseurs plus classiques : ce fut le cas des fonds américains qualifiés d'opportunistes, qui sont intervenus dans le quartier d'affaires parisien dans les années 1997-1998. Mais ce sont aussi de véritables opérateurs qui suscitent ou accompagnent des projets. La recherche de performance élevée signifie généralement horizon court, avant de revendre à des investisseurs *core plus* ou *core*. Ce sont des investisseurs très actifs, très imaginatifs, qui peuvent jouer un rôle important auprès des acteurs de l'aménagement, de l'urbanisme ou de la construction, ou tout aussi bien des entreprises utilisatrices. Chacun des trois types d'investisseurs se projette dans l'avenir avec une attente de rentabilité, et un niveau de risque accepté en proportion de la performance attendue. À chaque phase d'un marché ou d'un projet correspond donc un type d'investisseur. Tous pensent rentabilité, la plupart



En matière d'investissement immobilier, la liquidité est un critère majeur du bon fonctionnement d'un marché.

© João Estêvão A. de Freitas/stock.xchng

d'entre eux accompagnent leurs capitaux investis en propre d'un endettement destiné à doper le résultat final, mais leurs approches, les durées d'investissement qu'ils envisagent, leurs implications dans les réalités immobilières se distinguent nettement. Faut-il dès lors s'étonner si les investisseurs téméraires d'hier revendent aux investisseurs plus conservateurs d'aujourd'hui, et partent en quête de nouveaux marchés ou de nouvelles opportunités ?



De nouveaux carrefours d'investissement d'immobilier d'entreprise émergent dans les anciens pays de l'Est, tels que la Roumanie.

© Ralouca Petrascu

L'Europe des métropoles

Mais la façon dont les investisseurs intègrent l'avenir dans l'exercice de leur fonction entraîne une troisième conséquence. Le financier est un acteur économique qui se particularise par sa conception très stricte de la création de valeur. Tandis que les autres acteurs font de l'argent avec des biens ou des services, lui fait de l'argent avec de l'argent. Pour lui, investir signifie allouer des capitaux, sans s'impliquer directement dans le processus de création de richesse. Tout son talent consiste par conséquent à surfer sur les vagues de prospérité, à se trouver aux endroits où l'économie progresse, à se rapprocher des courants porteurs. Le monde de l'investissement accorde donc une place prépondérante aux

analyses démographiques et économiques.

Or, notre pays est en train de se reconfigurer, de dissoudre la vieille antinomie Paris/Province pour basculer dans l'Europe des métropoles. L'Île-de-France reste un marché immobilier important, mais n'est plus le seul à être pris en considération. De plus en plus d'investisseurs ont une vision européenne, en ce sens qu'ils élaborent leur stratégie d'investissement, de diversification, à l'échelle d'un ensemble de pôles économiques. On retrouve à ce niveau la distinction entre les différents types d'investisseurs, car les grandes villes européennes se situent à des stades très variables en termes de maturité de marché immobilier.

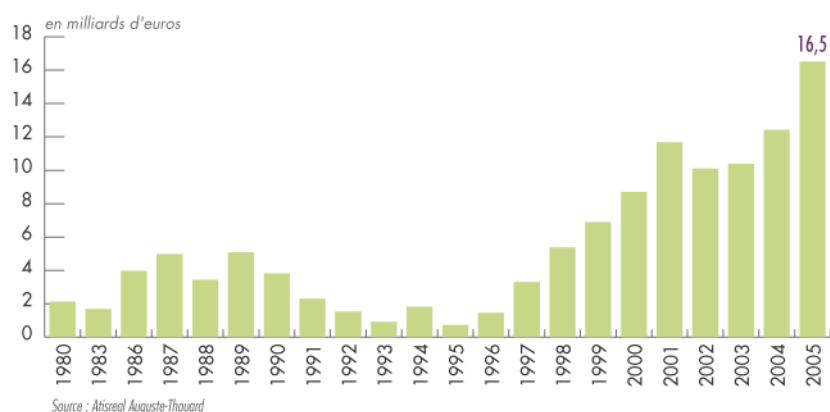
L'abondance des capitaux crée un phé-

nomène de diffusion : Paris et Londres il y a dix ans, une vingtaine de marchés aujourd'hui, et une émergence progressive de nouveaux carrefours d'investissement dans les anciens pays de l'Est. La taille et la maturité de marchés comme Paris et Londres sont des atouts indéniables aux yeux des investisseurs *core*, mais sont aujourd'hui dans une situation concurrentielle et non plus de quasi-monopole.

La rencontre entre finance et immobilier, que l'on résume généralement sous le vocable de financiarisation, reflète en fin de compte une double évolution. Pour les investisseurs, une plus grande présence sur les marchés immobiliers correspond à un élargissement de la sphère d'activité. Les obligations, et dans une moindre mesure les actions, continuent de représenter la part majoritaire des actifs gérés, mais l'immobilier apporte un profil de rentabilité et de sécurité complémentaire : l'évolution des revenus est plus ancrée dans la croissance économique qu'avec les obligations, et la visibilité des revenus futurs est plus élevée qu'avec les actions. Il y a donc, pour le financier, un avantage certain à inclure l'immobilier dans son domaine de compétence et d'intervention.

De façon symétrique, l'abondance des capitaux a des effets très bénéfiques sur l'immobilier. L'aménagement, l'urbanisme, la construction doivent faire une place à ces nouveaux acteurs qui préfèrent parfois leurs projections de *cash flow* aux simples réalités immobilières, mais ceux-ci apportent leur renfort avec une indéniable efficacité. Les marchés immobiliers de notre vieille Europe se transforment, se modernisent, s'adaptent aux conditions nouvelles de l'économie, à un rythme qui n'aurait pas été possible sans le miracle de l'accumulation d'épargne.

Montants investis en immobilier d'entreprise en France





Les emplois de bureau : état des lieux et prospective à l'horizon 2015

Corinne Mignot
Franck Fénéon

Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise

L'essor du parc de bureaux francilien touche-t-il aux limites de la tertiarisation avancée de l'économie francilienne ? Quelle est sa marge de progression dans les dix ans à venir et avec quelles implications sur les volumes de bureaux à construire ? Dans l'hypothèse la plus probable retenue par l'ORIE, le parc de bureaux va s'accroître de 5 millions de m² d'ici 2015. Désormais, c'est tout autant le renouvellement que l'expansion du parc qui devront répondre aux besoins des entreprises en bureaux neufs ou remis à neuf, estimés à plus de 10 millions de m².

Office jobs: current state of play and prospects up to 2015

Is the boom in the supply of office space in Île-de-France reaching the limits of the advanced tertiarisation of the Île-de-France economy? How much room does it have for progressing over the coming ten years, with what implications on the volumes of office space to be built? On the most probable assumption chosen by ORIE (Regional Observatory of Business Property in the Île-de-France Region), the supply of office space will increase by 5 million square metres by 2015. Henceforth, it is as much renovation and replacement as expansion of the supply that should meet the new or renovated office space requirements of firms, estimated to be over 10 million square metres.

L'objectif du groupe de travail de l'ORIE animé par Alain Béchade⁽¹⁾ était d'apprécier le potentiel d'accueil supplémentaire de la région en emplois de bureau : à quel rythme leur nombre peut-il continuer à croître ? Combien de m² de planchers seront nécessaires pour les accueillir, sachant que, depuis trente ans, un million de m² a été construits en moyenne chaque année ?

À en croire le fléchissement annoncé de la population active et la faible marge de tertiarisation de l'économie francilienne, les moteurs de la croissance de l'emploi de bureau vont désormais tourner au ralenti. S'ajoutent les incertitudes liées à l'intégration de l'Île-de-France à une économie de plus en plus planétaire et immatérielle qui la placeront en concurrence ouverte avec les autres grandes métropoles pour l'accueil d'emplois de bureau.

Le cadre de travail de 42 % des emplois franciliens

Comment dresser les perspectives d'évolution de l'emploi de bureau qui ne fait l'objet d'aucune catégorie statistique ? Cette lacune a conduit, de longue date, à imputer la croissance du parc de bureaux à la tertiarisation de l'économie francilienne. Dans les années 1990, l'essor des services aux entreprises (conseils, services infor-

matiques, publicité...) justifiait en partie cet amalgame, aujourd'hui source de confusion pour comprendre les liens entre les mutations de l'économie et celles de l'immobilier et des territoires les accueillant. Ainsi, malgré des pertes d'emplois de bureau, Paris se tertiarise d'un point de vue économique en se spécialisant dans les services (commerce, restauration, santé...). Autre paradoxe, le développement des fonctions abstraites dans l'industrie (ingénierie, recherche...) fait de La Défense et de Saint-Quentin-en-Yvelines les hauts lieux industriels de la région, bien que l'immobilier concerné ne soit plus guère industriel. Or, c'est bien l'emploi de bureau, au-delà des recompositions de l'économie francilienne, qui pose question. Seule l'approche fonctionnelle, par le biais des catégories socioprofessionnelles des actifs franciliens, permet d'affecter les emplois à l'immobilier qu'ils utilisent, quelle que soit l'activité de leur employeur⁽²⁾. C'est la méthode qui a été adoptée par l'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise (ORIE) en partenariat avec la Direction régionale de l'équipement d'Île-de-France (DREIF), l'Institut d'aménagement et d'urbanisme de la région Île-de-France (IAURIF) et l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF) pour dénombrer les occupants du parc de bureaux et mieux cerner leur profil économique.



Les Hauts-de-Seine ont la proportion la plus élevée en Île-de-France des emplois exercés en bureau (54 %).

R. Dizdiah/Laurif

Selon cette estimation, les emplois de bureau étaient au nombre de 2,1 millions en 1999, soit 42 % de l'emploi total francilien⁽³⁾. Vérification faite, leur répartition géographique coïncide avec celle du parc de bureaux et dessine le contour du marché central et des pôles périphériques. De même, le desserrement de ce parc immobilier entre 1990 et 1999 trouve sa traduction dans l'augmentation des emplois de bureau, observée dans l'ensemble des départements à l'exception de Paris. Si la capitale tient le haut du pavé en nombre d'emplois de bureau (797 000), devançant le département des Hauts-de-Seine (443 000), c'est dans ce dernier que la proportion des emplois exercés en bureau est la plus élevée (54 %)⁽⁴⁾.

Répartition des emplois de bureau franciliens par département en 1999

Départements	Emplois de bureau	Part dans l'emploi total francilien (%)
Paris	797 229	38
Seine-et-Marne	104 391	5
Yvelines	189 917	9
Essonne	140 729	7
Hauts-de-Seine	442 662	21
Seine-Saint-Denis	157 723	7
Val-de-Marne	160 019	8
Val-d'Oise	113 251	5
Île-de-France	2 105 921	100

Source : ORIE, à partir d'une exploitation complémentaire du recensement général de la population en 1999

(1) Président du directoire *Atis Real Auguste Thouard*.

(2) Les sources retenues sont le recensement général de la population en 1990 et 1999.

(3) Le rebond de l'emploi depuis lors a porté leurs effectifs à environ 2,3 millions en 2002, entraînant dans le même temps une augmentation de 4 millions de m² du parc de bureaux occupé.

(4) À Paris, la proportion des emplois exercés en bureau est de 50 %.

La tertiarisation à travers le prisme immobilier

La classification des emplois en six grandes catégories de locaux, réalisée par l'ORIE, a permis de dresser un état de la tertiarisation de l'économie francilienne d'un point de vue immobilier. En 1999, les fonctions concrètes de production-stockage exercées en usines, locaux d'activités ou entrepôts, occupaient un emploi sur sept en Île-de-France. D'une superficie à peine supérieure à celle des entrepôts et des locaux d'activités (environ 45 millions de m²), le parc de bureaux (48 millions de m²) accueillait trois fois plus d'occupants. Cette répartition met aussi en exergue le grand nombre des actifs franciliens employés dans des équipements privés ou publics (santé, enseignement...), et ceux pour lesquels l'immobilier ne constitue qu'une adresse administrative ou une base arrière à leur activité exercée sur chantier, à domicile, en clientèle ou itinérante.

La répartition des emplois par type d'immobilier en 1999

Type d'immobilier	Milliers d'emplois
Bureaux	2 106
Commerce	408
Industrie-artisanat	485
Équipement	960
Entrepôts-stockage	182
Itinérants-hors site	890
Total	5 031

Source : Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise

Les industries pharmaceutiques accueillent 70 % de leurs effectifs en bureaux.

P. Maurein/Cianfagione et Gravereaux architectes

(5) Quelle que soit leur appartenance sectorielle, les sièges de grands groupes sont classés en tertiaire, dans le secteur administration d'entreprise par la nomenclature d'activités française.

(6) Voir Mignot (Corinne), *La tertiarisation de l'économie francilienne et ses incidences sur le marché immobilier*, décembre 2004, ORIE.

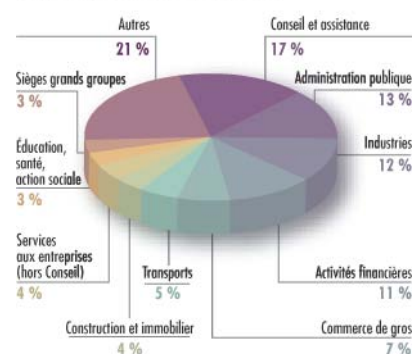
La diversité économique des activités exercées en bureaux

L'individualisation des emplois de bureau a permis, par recoupement avec la nomenclature d'activités françaises (NAF), de préciser leur part au sein de chaque secteur d'activité économique en 1999. D'après ces données, les bureaux abritent une proportion équivalente (env. 42 %) des emplois de l'industrie et du tertiaire privé. Si les activités financières et de conseils aux entreprises occupent respectivement 93 % et 80 % de leurs effectifs en bureaux, cette proportion est à peine moindre dans les industries chimiques (75 %) ou pharmaceutiques (70 %). Le commerce de gros, la construction aéronautique et les télécommunications sont pour moitié en bureaux, les transports pour un tiers et la construction pour un quart. Les moins «bureaucratés» sont les industries agro-alimentaires (20 %), la santé, l'éducation, le commerce de détail et l'hôtellerie-restauration (env. 15 %).

En volume, les plus gros contingents relèvent de quatre secteurs d'activités aux effectifs sensiblement comparables : le conseil aux entreprises,

l'administration publique, l'industrie et les activités financières. Suivent le commerce de gros⁽⁵⁾, les transports, les activités immobilières et de construction. Le profil très varié des autres utilisateurs du parc de bureaux renvoie à la diversité sectorielle qui caractérise l'économie francilienne⁽⁶⁾.

Répartition des emplois de bureaux par secteur d'activité en 1999



Source : ORIE à partir d'une exploitation complémentaire du recensement général de la population en 1999

Au cours des années 1990, l'emploi de bureau a progressé par diffusion au sein de la plupart des secteurs d'activités. Les principaux recruteurs d'emplois en bureau sont les sièges de grandes entreprises et les activités de conseil, qui relèvent bien du secteur tertiaire. Mais à regarder de près, c'est du processus de tertiarisation de fonctions dans les transports, l'industrie ou le BTP, et de l'externalisation de certaines prestations par ces mêmes activités, que résulte l'essentiel des gains d'emplois de bureau. La baisse du nombre des employés de bureau dans le commerce et l'administration publique est à mettre en relation avec le recul général des tâches administratives plus fortement présentes au sein de ces secteurs d'activités. La montée en gamme des activités et des emplois de bureau s'est accompagnée, depuis une dizaine d'années, d'un effritement de la suprématie francilienne. C'est l'effet d'un rattrapage des métropoles régionales sur des activités riches en emplois de bureau comme





E. Carault / Iaurif

L'emploi de bureau a progressé par diffusion au sein de la plupart des secteurs d'activités au cours des années 1990.

l'informatique, la recherche ou le commerce de gros⁽⁷⁾, qui s'est traduit par le plus grand dynamisme de leur marché des bureaux. Seules les télécommunications et la banque-assurance ont davantage renforcé leur présence dans la région-capitale que dans les grandes métropoles.

(7) Voir *L'offre métropolitaine française vue par les emplois métropolitains supérieurs*, DATAR-FNAU, octobre 2004.

Combien de bureaux supplémentaires d'ici 2015 ?

Afin d'évaluer les effets du futur contexte économique sur la démographie des emplois de bureau, l'ORIE a conduit une réflexion prospective fondée sur trois scénarios macro-économiques⁽⁸⁾. Chaque scénario décline une hypothèse de PIB moyen pour les dix ans à venir. N'ont pas été pris en

considération des éléments de rupture d'ordre économique, géopolitique ou écologique qui pourraient faire basculer sur des scénarios plus contrastés. Il n'a pas été tenu compte, non plus, de la cyclicité de la production des bureaux inhérente aux aléas de la conjoncture et à l'inertie du processus de construction, pouvant induire des décalages de plus ou moins un million de m² entre les besoins réels des entreprises et l'offre du marché⁽⁹⁾. Le scénario médian ou «fil de l'eau» se cale sur une croissance économique nationale à 2 % dans une Europe qui continue à voir sa position de plus en plus concurrencée par l'Asie et les États-Unis.

Les experts matérialisent cette hausse de PIB par une progression modérée de l'emploi hexagonal⁽¹⁰⁾ sur fond de croissance ralentie de la population active avec le postulat d'un départ en retraite retardé. En Île-de-France, l'ORIE table sur une progression

(8) Fénéon (Franck) : *Tertiarisation de l'économie francilienne : combien de bureaux neufs en Île-de-France d'ici 2015*, ORIE, janvier 2006.

(9) Qui ont fait varier ces dernières années l'offre immédiatement disponible de 1,5 à 3,5 millions de m² autour d'un seuil de fluidité de 2,5 millions de m² pour un taux de vacance de 6 %.

(10) D'après la DARES dans *Les métiers en 2015*, qui table au niveau national sur la création nette de 1,5 million d'emplois de 2005 à 2015.

Univers des trois scénarios

Données	Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3
	Position européenne de plus en plus concurrencée, perte du leadership dans certains domaines, maintien de filières d'excellence, économie à deux vitesses attractive économique néanmoins maintenue, sensibilité croissante à la qualité de vie locale, poursuite du déficit migratoire au profit des régions.	Décrochage européen (pas de consensus politique, concurrence métropolitaine exacerbée, etc.), croissance économique molle, difficile compromis entre attractivité économique et qualité de vie locale (réticences aux changements, impasse budgétaire, etc.), aggravation du déficit migratoire, affaiblissement du système productif (repli sur les secteurs fleurons), maintien de l'attractivité culturelle et touristique, croissance du tertiaire hors bureau (tourisme, loisirs, etc).	Regain de compétitivité en Europe (alliances politiques, économie de la connaissance, etc.), une Île-de-France avec une économie attractive (R&D, tissu productif diversifié, ingénierie financière adaptée...), forte attractivité démographique francilienne (efforts pour une meilleure qualité de vie), développement territorial équilibré, dispersion des activités économiques.
	Croissance du PIB de 2 %	Croissance du PIB de 1,5 %	Croissance du PIB de 3 %
Conséquences	+ 250 000 emplois de bureau d'ici 2015	Emplois de bureau stables	+ 500 000 emplois de bureau d'ici 2015

Source : Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise

Traduction quantitative et géographique des trois scénarios

	Scénario 1 «le long fleuve tranquille»		Scénario 2 «les occasions manquées»		Scénario 3 «une île au top»	
Croissance du PIB	2 %		1,5 %		3 %	
Emplois de bureau/an	+ 25 000		0		+ 50 000	
Construction additionnelle	400 000 à 500 000 m ²		0		900 000 à 1 million de m ²	
En remplacement	100 000 m ²		100 000 m ²		100 000 m ²	
En restructuration	500 000 m ²		700 000 m ²		400 000 m ²	
Total par an	1 à 1,1 million de m²		800 000 m²		1,4 à 1,5 million de m²	
Paris	neuf	70 000 m ²	neuf	NS	neuf	100 000 m ²
	restructuré	200 000 m ²	restructuré	200 000 m ²	restructuré	150 000 m ²
1 ^{re} périphérie	neuf	230 000 m ²	neuf	NS	neuf	500 000 m ²
	restructuré	200 000 m ²	restructuré	300 000 m ²	restructuré	150 000 m ²
Reste Île-de-France	neuf	200 000 m ²	neuf	NS	neuf	400 000 m ²
	restructuré	100 000 m ²	restructuré	200 000 m ²	restructuré	100 000 m ²
PARC 2015	53 à 54 millions de m²		49 millions de m²		58 à 59 millions de m²	

Source : Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise

modérée de la population active grâce à un dynamisme démographique, et malgré un déficit migratoire persistant au profit des régions. Soutenue par une spécialisation accrue dans l'accueil des fonctions métropolitaines supérieures, la progression de l'emploi francilien se poursuit (près de 50 000 emplois par an⁽¹¹⁾). La moitié des emplois créés sont attendus dans des bureaux et les autres dans les services à la personne. Un PIB à 2 % trahit la relativisation de l'Île-de-France dans des domaines où sa position concurrentielle est aujourd'hui menacée (R&D, services financiers...). L'attractivité de l'Île-de-France n'est toutefois pas remise en cause, la présence de grands groupes et le développement de fonctions métropolitaines (activités et industries créatives...) génèrent des besoins immobiliers supplémentaires. Ce scénario aboutit à la création de 250 000 nouveaux emplois de bureau d'ici 2015. En résulterait une demande additionnelle de 5 millions de m² ⁽¹²⁾, avec l'hypothèse implicite que la surface moyenne occupée demeure stable⁽¹³⁾. Si la rationalisation de l'occupation réduit la surface allouée aux salariés dans leur poste de travail, la tendance est en revanche à l'augmentation des espaces de rencontre, de représentation et de convi-

vialité. Le parc de bureaux passerait de 49 millions de m² fin 2005 à près de 54 millions de m² fin 2015.

Le principal enseignement des autres scénarios est l'élasticité des évolutions quantitatives du parc de bureaux par rapport aux hypothèses de croissance économique. Sous de meilleurs auspices macro-économiques (PIB moyen à 3 %), l'augmentation du parc serait de l'ordre de 10 millions de m² alors qu'une conjoncture apathique (PIB moyen à 1,5 %) la réduirait quasiment à néant.

Géographiquement, c'est la poursuite d'un desserrement procédant par proximité et par polarité qui s'annonce au regard des programmes de bureaux en gestation, faisant des secteurs péri-centraux les cibles privilégiées du marché. La construction se ferait plus diffuse dans le reste de l'agglomération où elle viendrait accompagner la mutation tertiaire des zones d'activités et la mise en œuvre des pôles de compétitivité.

(11) Prévision établie par l'IEIF au regard de la structure par métiers des actifs franciliens, à partir des projections de la Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques au ministère du Travail et des Affaires sociales (DARES).

Accélérer l'évolution physique des bâtiments

En termes de flux de production, viendraient s'ajouter à ces 5 millions de m² de surfaces neuves, celles considérées comme telles mais provenant du renouvellement du parc de bureaux sur lui-même, dont l'ORIE prédit la poursuite au rythme de 500 000 m² restructurés annuellement⁽¹⁴⁾.

Ce renouvellement conservatoire concerne des opérations lourdes de restructuration allant jusqu'à la reconstruction partielle ou totale des planchers ainsi que des façades, et non de simples remises en état⁽¹⁵⁾. Par ailleurs, l'ORIE évalue à 100 000 m² par an les nouvelles constructions de bureaux

(12) Environ 1 million de m² pourrait satisfaire ces besoins parmi les bureaux actuellement proposés à la commercialisation, ce qui réduirait d'autant les perspectives de construction de bureaux.

(13) Le ratio rapportant les emplois de bureau au parc occupé se caractérise par sa grande stabilité dans le temps, autour de 19 m².

(14) Bastard (Christelle), *Le renouvellement du parc de bureaux francilien*, ORIE, 2004.

(15) À noter, qu'en moyenne, la moitié des surfaces d'immeubles restructurés ne sont pas comptabilisées dans le fichier SITADEL des permis de construire, qui ne recense que les surfaces construites en extension ou en reconstruction, et ne prend donc pas en compte les planchers conservés lors de ces opérations de restructuration.

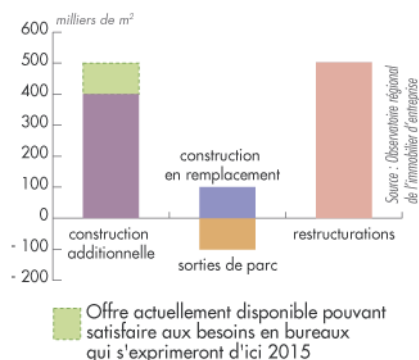


L'ORIE prédit la poursuite du renouvellement du parc de bureaux francilien au rythme de 500 000 m² restructurés annuellement.

qui viendront compenser les surfaces vouées à la démolition ou destinées à évoluer vers d'autres usages (logements, hôtels...). Cette filière de renouvellement compensatoire s'effectue à parc constant mais pourrait modifier localement le périmètre des implantations tertiaires.

À la différence des projections en matière de nouveaux développements, celles portant sur les immeubles à restructurer placent la barre à un niveau élevé et peu sensible au contexte économique (de 500 000 m² à 700 000 m² par an). Ces chiffres expriment la conviction des professionnels quant au rôle d'accompagnement de l'immobilier, des mutations vers une éco-

Flux de construction, de restructuration et de disparition dans le parc de bureaux de 2006 à 2015



nomie où les sources de valeur ajoutée se déplacent vers l'immatériel et où les modes de travail sont fondés sur les échanges. Ce rôle de plus en plus attendu des bâtiments en tant qu'outil de création de valeur ajoutée et de facilitation des échanges, aura des implications fortes en termes de

conception et d'aménagement des espaces. Dans un parc proche de la maturité, c'est la masse du bâti existant qui devra se plier à ces évolutions, et intégrer aussi des exigences croissantes au niveau de la qualité architecturale, des services intégrés et du respect de l'environnement.

L'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise

Le fonctionnement

L'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise (ORIE) est un lieu d'observation, d'échange et de concertation entre les principaux acteurs professionnels de l'immobilier (promoteurs, investisseurs, grandes entreprises, cabinets de commercialisation et d'expertise, consultants, aménageurs) et les pouvoirs publics (État, collectivités territoriales et intercommunalités).

Les thèmes de travail

L'ORIE œuvre pour une meilleure connaissance partagée du marché de l'immobilier d'entreprise francilien. La grille CELOG de cotation des entrepôts, publiée en 1997, puis sa déclinaison pour l'immobilier de bureaux en 2001, la CIBE, en est un exemple. La note de conjoncture semestrielle a initié une analyse partagée de la situation du marché, des périmètres géographiques et des indicateurs pertinents. L'ORIE publie également, en liaison avec la Direction régionale de l'Équipement d'Île-de-France, une estimation annuelle du parc de bureaux franciliens, qui fait aujourd'hui référence.

Les thèmes de ses groupes de travail traitent aussi bien de l'évolution des marchés (le renouvellement du parc de bureaux, la tertiarisation de l'économie francilienne font partie des études achevées en 2004-2005) que des sujets de nature juridique (Décret de 53, impact de l'article L. 631-7) et financière.

Les réflexions en cours

Les externalisations de patrimoine des utilisateurs

En France, les cessions de patrimoine immobilier des entreprises et de l'État recèlent un potentiel d'activité considérable qui suscite l'intérêt d'investisseurs en forte demande d'actifs. Quel est l'avenir de ce marché, dans un contexte économique qui a évolué (fin des externalisations «financières») et face à un environnement juridique/comptable en mutation (normes *International Financial Reporting Standards* (IFRS), statut de société d'investissements immobiliers cotées (SIIC), nouvelle politique de gestion de l'État) ?

Le parc de locaux PME-PMI

Alors que le parc de bureaux est bien appréhendé, les locaux d'activités en zone dense restent méconnus. Hors cadre public, peu de promoteurs et d'investisseurs s'engagent sur la réalisation de petites opérations mixtes dans le diffus, quand bien même il existe une forte demande de la part des entreprises. Des pistes sont explorées pour impulser des opérations de locaux d'activités. Par ailleurs, une estimation du parc des locaux d'activités est en cours.

La haute qualité environnementale dans les bureaux

Pour répondre à la montée des préoccupations environnementales et au souci de maîtrise du coût immobilier chez les professionnels de l'immobilier et les utilisateurs, l'ORIE travaille à l'élaboration d'un guide de bonnes pratiques pour aider les maîtres d'ouvrage à concevoir des immeubles répondant à un standard de production intégrant des préoccupations en matière de développement durable encore largement ignorées en France.



Le management immobilier des grands groupes français

Ingrid Nappi-Choulet

Professeur

École supérieure des sciences économiques et commerciales

La fonction de gestionnaire immobilier dans l'entreprise se développe depuis quelques années sous l'impulsion de la croissance des marchés immobiliers d'entreprise et de la financiarisation récente du secteur immobilier. La professionnalisation de la gestion immobilière, accompagnée d'une spécialisation des métiers et de l'apparition de nouvelles techniques de management, constitue un enjeu considérable par leur impact potentiel sur les performances de l'entreprise.

Property management by the major French groups

The position of property manager has been developing in firms in recent years under the impulse of the growth of business property markets and of the recent financialisation of the property sector. Professionalisation of property management, accompanied by specialisation of the trades and by the appearance of new management techniques constitutes a major issue or stake due to potential impact on the performance of the firm.

Le management de l'immobilier d'exploitation au sein de l'entreprise et la fonction de gestion immobilière, encore récente et méconnue, évoluent depuis quelques années dans le cadre des nouvelles problématiques du management. Dans une étude concernant plus de 700 grandes entreprises nord-américaines menée en 1993, *Arthur Anderson & Company* soulignait que la grande majorité des dirigeants ne ressentait pas la nécessité de relier le management immobilier à la stratégie globale de l'entreprise. Depuis peu, le management immobilier acquiert ses lettres de noblesse au moment où les entreprises prennent progressivement conscience que l'immobilier est une réalité financière et stratégique liée à des engagements juridiques, fiscaux, économiques, financiers et comptables lourds et de longue durée.

Le management immobilier concerne les trois principaux métiers que sont l'administration, le management et le financement de l'immobilier d'exploitation de l'entreprise :

- le *Facility Management* fournit à l'entreprise tous les services supports liés aux locaux d'exploitation : la maintenance et la gestion des sites, ainsi que les services liés au bon fonctionnement de l'immeuble (remplacement des équipements, gestion du courrier, photocopieurs, etc.) ;
- le *Property Management* concerne la gestion des immeubles existants en tant qu'actifs réels. Il s'agit ici de gérer et administrer l'immobilier d'exploitation en s'assurant de la gestion des baux locatifs, du *reporting* des dépenses et charges, de la gestion des budgets ;
- l'*Asset Management* représente, quant à lui, la gestion stratégique de l'immobilier en tant que placement et associé à l'immobilier patrimonial l'objectif d'assurer la création de valeurs liées aux investissements

immobiliers et fonciers. La vision est essentiellement financière et orientée vers le profil investisseur. Sont concernés les métiers d'expertise et de mesure de la performance.

Une prise de conscience récente

Le management immobilier est devenu un sujet d'études croissant dans la presse professionnelle et spécialisée. Il apparaît comme une problématique en voie de développement pour la recherche académique. Aujourd'hui, l'immobilier commence à faire partie intégrante de la politique financière des grandes entreprises, avec pour corollaire la tendance récente aux cessions, aux externalisations ou à la fonciarisation d'actifs immobiliers d'exploitation. Plusieurs facteurs y contribuent.

La globalisation et la financiarisation des marchés de l'immobilier d'entreprise

La gestion de la crise immobilière de bureaux des années 1990 s'est accompagnée en 1997 de l'arrivée de nouveaux acteurs, principalement des fonds de pension anglo-saxons et de grandes banques d'affaires internationales, qui ont notamment racheté les créances immobilières et les actifs immobiliers dans le cadre d'opérations de défaisances immobilières. Ces opérations ont entraîné une hausse sans précédent des engagements dans l'immobilier d'affaires. En particulier, la part croissante des investisseurs étrangers a contribué à la mondialisation-globalisation des marchés immobiliers de bureaux et à la relance d'un nouveau cycle immobilier à la hausse.

Parallèlement, la financiarisation du secteur immobilier, importée du

modèle nord-américain en Europe, qui recouvre toutes les formes de transformation d'actifs ou dettes immobilières en valeurs mobilières cotées ou non cotées, a révélé un développement et un accroissement des méthodes financières de gestion d'actifs privilégiant l'analyse de valeurs actualisées nettes et de taux de rentabilité interne. Ceci a profondément modifié les méthodes d'expertise immobilière, jusqu'alors orientées vers des approches plus patrimoniales.

Par ailleurs, le développement et la croissance de la plupart des marchés immobiliers de bureaux en Europe se sont accompagnés de hausses sans précédent des valeurs locatives et vénales : les meilleurs emplacements ont atteint plus de 70 % entre 1997 et 2000 en valeur nominale. Ces amplitudes de cycle immobilier entraînent pour les entreprises un accroissement de la dépense immobilière et une méfiance de celles-ci vis-à-vis des marchés immobiliers qui leur paraissent imprévisibles.



Aujourd'hui, l'immobilier fait partie intégrante de la politique financière des grandes entreprises, avec pour corollaire la tendance récente aux externalisations ou à la fonciarisation d'actifs immobiliers d'exploitation.

P. Dufrien/France Télécom

Le mouvement des externalisations et des cessions d'actifs immobiliers

Dans ce contexte, l'externalisation c'est-à-dire la cession d'actifs immobiliers d'exploitation par les entreprises, utilisatrices finales, en vue d'une relocation, a constitué pour les entreprises dont l'immobilier n'est pas le cœur de métier, un instrument stratégique de création de valeur et/ou de désendettement. On observe depuis cinq ans une hausse sans précédent des opérations de cessions-locations en Europe à la fois dans le secteur public et privé. Au total, sur la période 1997-2001, plus de 36 M€ de cessions-locations d'actifs immobiliers d'exploitation ont été constatés en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Espagne et en Italie. Parmi les plus récentes opérations de grands groupes français, on peut citer notamment l'externalisation par Thales fin 2001 et courant 2002, de 650 000 m² et 350 000 m² (dont 60 % en région parisienne), respectivement aux deux groupes *Deutsche Bank* et *Lone Star* qui ont revendus eux-mêmes une partie de ces immeubles. Il en est de même de l'externalisation par le groupe Areva d'un ensemble d'immeubles de bureaux de plus de 41 000 m² dans le quartier d'affaires de La Part Dieu à Lyon auprès du fonds *Aerium III*. Enfin, plus récemment, l'acquisition en *sale & lease back*⁽¹⁾ par le fonds britannique *Proudreed* du portefeuille *Rexel*, composé de trois bâtiments d'activités et d'entrepôts situés en province d'une surface totale de 19 000 m². Parallèlement aux opérations d'externalisation d'actifs immobiliers, les cessions immobilières se multiplient. Ces dernières se traduisent par un désinvestissement d'actifs détenus en patrimoine de rapport et non forcément nécessaires à l'exploitation de l'entreprise (cessions de logements par exem-



Exemple d'un site externalisé par Thales à Colombes, parmi les opérations effectuées fin 2001 et courant 2002.

Thales

ple) ou d'actifs immobiliers d'exploitation qui ne seront plus occupés. Très souvent, par abus, sont confondues cessions d'actifs, dans le cadre d'une politique d'arbitrage d'actifs, avec externalisations d'actifs immobiliers.

En France, l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF) estime qu'entre 1999 et 2004, 11 Md€, soit environ un cinquième du marché total de l'investissement sur ces années, ont été cédés par de grandes entreprises du CAC 40, comme France Télécom, Thales ou Carrefour (IEIF, 2004). Sont comprises dans ces cessions d'actifs à la fois la vente en 2001 des neuf galeries commerciales du groupe Carrefour en Espagne à la foncière Klépierre, ou la cession du parc de 1 373 logements du groupe Renault en janvier 2004.

Plus récemment, en France, le nouveau régime des sociétés d'investissements immobiliers cotées (SIIC) constitue une modalité d'externalisation pour certaines entreprises, avec notamment la possibilité d'apporter des actifs immobiliers d'exploitation à une SIIC existante (c'est l'exemple des apports et cessions du parc hôtelier d'Accor à la Foncière des murs en 2005) ou de constituer une société dédiée aux actifs. Ce dernier cas a été privilégié par le

(1) Vente et cession-bail.



Neuf galeries commerciales du groupe Carrefour en Espagne ont été vendues à la foncière Klépierre dans le cadre des cessions d'actifs.

© EBP/aurif

groupe Casino qui vient de céder ses galeries commerciales à sa foncière cotée Mercialis.

L'application des normes IFRS⁽²⁾ et le traitement comptable des actifs immobiliers

L'application des normes IFRS, dont la préconisation d'évaluer l'ensemble des actifs immobiliers en *fair value* (valeur de marché), par les entreprises françaises en 2005 entraîne, pour la plupart des entreprises concernées, la nécessité d'une prise en compte et d'une meilleure connaissance de l'état et de la valeur de leur immobilier d'exploitation. Au-delà du simple *reporting* comptable, l'application des normes IFRS suppose pour les entreprises une gestion plus fine de leur immobilier, *via* un recensement des locaux d'exploitation, et l'application de système d'information sur les immeubles et locaux occupés.

Par ailleurs, les normes IFRS distinguent la location simple et la location-financement, et engendrent dans leur application, une révision de tous les contrats de location d'actifs immobiliers. Ceci suppose une connaissance explicite de l'ensemble des locaux utilisés et le développement de systèmes d'information dédiés au management de l'immobilier d'exploitation.

La mise en place d'outils de gestion et de management immobilier spécifiques

L'étude consacrée aux directions immobilières des entreprises du CAC 40, réalisée en 2004 par l'Observatoire du management immobilier (OMI) avec le soutien de l'Association des directeurs immobiliers (ADI) permet de rendre compte du management immobilier des plus grands groupes économiques en France. Un premier constat a pu être établi sur la base des quarante entreprises contactées. Parmi ces grands groupes cotés, huit ont reconnu ne pas disposer d'un service et d'un responsable de l'immobilier d'exploitation pour l'ensemble du groupe.

Ces résultats restent surprenants au regard de l'exposition immobilière des grandes entreprises. En effet, si l'on étudie pour chaque entreprise du CAC 40, le ratio du total des actifs immobiliers bruts rapporté à sa capitalisation boursière, on s'aperçoit que le ratio moyen en 2004 est relativement élevé (23 %). Ce ratio est notamment plus important pour les entreprises qui disposent d'un service immobilier (25,5 % contre 12,7 % pour les groupes sans direction immobilière). Par ailleurs, pour l'ensemble

des trente-sept entreprises qui composent l'indice et renseignent l'actif immobilier brut dans leurs comptes, les actifs immobiliers nets représentent des poids significatifs avec en moyenne 12 % du chiffre d'affaires et 6,5 % du total du bilan net.

Une connaissance du patrimoine immobilier encore relative

Les premiers travaux de recherche sur le management de l'immobilier d'entreprise remontent aux années 1980 aux États-Unis. *Zeckhauser et Silverman* (1983) sont les premiers à s'intéresser à la question, à partir d'une enquête menée en 1981 par la *Harvard Real Estate Inc.* (HRE) auprès des plus grandes entreprises américaines. Ils estiment et soulignent à cette époque que l'immobilier d'exploitation représente en moyenne, en valeur de marché, 25 % à 40 % des actifs des grandes entreprises, tandis que les coûts d'exploitation immobiliers sont de l'ordre de 5 % à 15 % du coût total. L'apport de leur réflexion repose principalement sur la constatation que seulement 40 % des entreprises américaines évaluent la performance de leur immobilier et uniquement 20 % gèrent leur immobilier par rapport aux taux de rendement des actifs détenus. L'absence générale pour les entreprises concernées de données physiques et pertinentes sur leur immobilier d'exploitation est également mis en exergue. En conclusion, ces premiers travaux attirent l'attention aux États-Unis sur le fait que les actifs immobiliers des entreprises ne sont ni connus ni gérés comme ils devraient l'être, compte tenu de leur poids dans les comptes de l'entreprise.

En 2004, les résultats de l'étude de l'OMI confirment le développement encore récent des systèmes d'infor-

L'Observatoire du management immobilier (OMI)

L'Observatoire du management immobilier (OMI), créé en 2004 au sein de l'ESSEC par le professeur Ingrid Nappi-Choulet, a pour objectif d'étudier les politiques et stratégies immobilières des grands groupes français. Au cours de ces dix dernières années, les entreprises ont pris conscience que l'immobilier est une réalité financière et stratégique car les choix immobiliers portent sur des engagements juridiques, fiscaux, économiques, financiers et comptables lourds et de longue durée. L'enquête de l'OMI a été menée d'avril à septembre 2004 sur la base d'entretiens directs auprès des entreprises faisant partie du CAC 40 en avril 2004. Sur les quarante entreprises contactées, on constate que huit n'ont pas de centralisation de la gestion de l'immobilier et donc pas de service responsable de l'immobilier d'exploitation pour l'ensemble du groupe. Ces entreprises n'ont pu être interrogées. Au total, vingt-neuf entreprises ont répondu au questionnaire dont 52 % appartiennent au secteur de l'industrie (quinze entreprises) et 48 % au secteur tertiaire (quatorze).

(2) International Financial Reporting Standards.

.....

Quelques données sur la direction immobilière au sein de l'entreprise

L'étude de l'OMI montre que pour la majorité des entreprises interrogées, vingt sur un total de vingt-neuf (soit 69 %), le service responsable de l'immobilier d'exploitation est appelé la direction immobilière. Dans une moindre proportion (pour sept entreprises, soit 24 %), l'immobilier d'exploitation est sous la responsabilité de la direction des moyens généraux. Dans l'organisation générale des entreprises, le service responsable de l'immobilier d'exploitation est le plus souvent rattaché au Secrétariat général (48 % des entreprises interrogées). La taille du service immobilier permet de décrire la fonction immobilière dans les grands groupes. Pour l'ensemble des vingt-neuf entreprises, l'effectif du service responsable de la gestion de l'immobilier d'exploitation varie de 1 à 450 personnes. Cependant, il est le plus souvent de petite taille. Pour la moitié des entreprises, il se compose en effet de moins de huit personnes, et de moins de cinq personnes pour 38 % d'entre elles. Seules six entreprises ont un service responsable de l'immobilier d'exploitation de plus de cent personnes. Pour la majorité des entreprises (72 %), le service n'est pas divisé en sous-directions mais pour certaines, il peut comporter jusqu'à six sous-directions.

La taille des entreprises, mesurée en effectif ou en chiffre d'affaires, est importante pour décider de l'existence ou non d'un service immobilier dédié à la fonction immobilière dans les grands groupes. Le secteur d'activité intervient également. Ainsi, les entreprises du secteur des activités financières se caractérisent par des services immobiliers de taille importante. En effet, l'effectif moyen du service est de 227 personnes pour les entreprises de ce secteur, alors qu'il varie de six à cinquante-sept personnes pour les entreprises des autres secteurs.

.....

Le ratio de surface par personne est l'instrument de pilotage de l'immobilier d'exploitation le plus souvent utilisé par les entreprises. Dans l'immobilier tertiaire, ce ratio varie de 10 à 32 m².

mation et de pilotage de l'immobilier d'exploitation des entreprises en France.

En effet, pour 31 % des personnes ayant répondu à l'étude, le responsable de l'immobilier n'a aucune idée de la surface totale de l'immobilier d'exploitation du groupe à la fois en France et à l'étranger. En revanche, 69 % des groupes disposant d'un service immobilier connaissent la surface de leur immobilier d'exploitation en France. Ce ratio tombe à 38 % (soit onze entreprises), concernant la surface

totale de l'immobilier en France et à l'étranger. C'est dans l'industrie, en particulier l'industrie de matériel de transport et l'industrie chimique, mais également dans le commerce, que l'on trouve les proportions les plus importantes de personnes sachant estimer la surface totale de l'immobilier.

Les résultats de l'étude montrent également que les entreprises ayant une meilleure connaissance de leur immobilier d'exploitation ont une part plus importante de capitaux familiaux dans leur capital. En revanche, aucune



© Service communication/Alstom

relation significative n'est constatée entre le poids de l'immobilier sur le bilan, sur le chiffre d'affaires ou sur la capitalisation et la connaissance du parc immobilier utilisé.

Vers un pilotage de l'immobilier d'exploitation

Les systèmes de gestion du patrimoine immobilier constituent un enjeu considérable par leur impact potentiel sur les performances de l'entreprise. Ils permettent une meilleure maîtrise des risques juridiques, financiers, comme ceux rencontrés lors de la mise en place des normes IFRS par exemple. Ils engendrent également une hausse de la productivité, et permettent la mise en place de meilleurs paramètres de négociation, une meilleure réactivité

en cas de sinistre, plus de flexibilité et une meilleure capacité de redéploiement.

Parmi les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête, moins de la moitié d'entre elles (48 %) utilise aujourd'hui un outil spécifique de gestion, c'est-à-dire un système de pilotage dédié à leur immobilier d'exploitation. Presque la totalité des groupes du CAC 40 (90 %) dispose en revanche d'un inventaire de leur patrimoine immobilier. Ces répartitions se retrouvent dans tous les secteurs d'activité, quels que soient la taille de l'entreprise et le niveau du chiffre d'affaires.

Parmi les instruments de pilotage de l'immobilier d'exploitation les plus souvent cités, on retrouve essentiellement le ratio de la surface utilisée par

personne (59 % des entreprises). Viennent ensuite l'inventaire du patrimoine (48 % des entreprises) et le taux de vacance des bâtiments (45 % des entreprises).

Dans l'immobilier tertiaire, la surface utilisée par salarié varie de 10 à 32 m², avec une moyenne de 16,6 m², légèrement plus élevée dans l'industrie (17,3 m² en moyenne) que dans le secteur tertiaire (15,8 m² en moyenne). La plupart des sociétés où cette surface est encore supérieure à 15 m² ont pour objectif de la minimiser.

Pour 28 % des entreprises (huit sur vingt-neuf), le pilotage se fait également «au coup par coup», en fonction des besoins.

Le cas IBM

La direction immobilière d'IBM France gère environ 500 000 m² répartis sur le territoire national. Selon Jean-Jacques Barnoin, directeur immobilier d'IBM France, la stratégie du groupe étant de devenir locataire, afin de diminuer les immobilisations, IBM n'a aujourd'hui quasiment plus de locaux en propriété, aussi bien en ce qui concerne les bureaux que les sites industriels ou les laboratoires.

La gestion de l'immobilier chez IBM est complètement centralisée. La direction immobilière d'IBM France doit rendre des comptes au directeur immobilier européen, qui est lui-même rattaché au directeur *corporate* aux États-Unis.

L'immobilier est un centre de coûts pour l'entreprise. Afin de pouvoir établir des rapports précis sur ces coûts de l'immobilier (coût d'un bâtiment, d'un bureau ou d'un m²), il est nécessaire de pouvoir en mesurer toutes les dépenses, que ce soit les loyers, les taxes, les charges, ou encore les coûts d'exploitation, etc. Un système efficace et performant de pilotage de l'immobilier, *Archibus*, a donc été mis en place depuis 2003. Il concerne pour l'instant la France et le Bénélux et pourrait être étendu prochainement à d'autres pays de la zone Europe.

Ce système est basé sur les plans détaillés de tous les bâtiments et la mise à jour permanente des données qui s'y rapportent. Essentiellement utilisé pour la gestion des espaces et le suivi des baux, il sera possible dans l'avenir de greffer sur ce système des composantes permettant de gérer d'autres fonctions, comme par exemple le *Facility Management*.



Chez IBM, on ne parle plus de gestion de bureaux, mais de gestion d'espaces partagés et de sous-espaces.

© Service communication/IBM

Concernant la gestion des espaces, des standards sont définis par collaborateur. IBM a mis en place un programme de mobilité engendrant, pour ceux-ci, une disparition de bureaux affectés. Une classification selon la mobilité des collaborateurs permet de calculer un coefficient d'occupation théorique des bureaux permettant d'affecter à chaque entité des postes de travail et des espaces. On ne parle donc plus de gestion de bureaux, mais de gestion d'espaces partagés et de sous-espaces.

Le système *Archibus* permet de mesurer toutes les dépenses liées à l'immobilier et de les répartir par rapport aux surfaces et au nombre de postes de travail. On a donc la possibilité de calculer les frais de fonctionnement (évalués à environ 20 % des dépenses liées à l'immobilier) qui peuvent être refacturés aux clients. La centralisation des coûts permet également la mutualisation des loyers de certains bâtiments.

Pour IBM, ce système permet aujourd'hui une gestion rigoureuse de l'immobilier d'exploitation, afin de répondre aux besoins des utilisateurs et de réduction des coûts.



Le marché de l'investissement dans le commerce et les centres commerciaux

Carole Delaporte

IAURIF

d'après un entretien avec Christopher Wicker

Président directeur général

The Retail Consulting Group

En troisième place derrière le bureau et le résidentiel, le marché de l'investissement dans le commerce est principalement constitué de très grands centres commerciaux alors que la part des commerces de centre-ville tend à se réduire. Malgré un contexte économique peu favorable marqué par la stagnation du pouvoir d'achat et des prévisions de croissance à la baisse, l'immobilier de commerce attire de plus en plus les investisseurs. Contraints par une réglementation limitant les ouvertures de commerces, les investisseurs font le choix de conserver un patrimoine qui se valorise, et de se tourner vers de nouveaux produits immobiliers tels que les parcs d'activités commerciales.

The market for investment in retail property and in shopping centres

Lying in third place behind the office and residential markets, the market for investment in retail property is mainly constituted by very large shopping centres while the share of high-street shops is tending to decline. In spite of an unfavourable economic context marked by stagnation in purchasing power and by downwardly revised growth forecasts, retail property is attracting increasing numbers of investors. Influenced by the regulations that limit retail outlet openings, investors are choosing to hang on to an estate whose value is rising, and to go for new property products such as retail parks.

Comment se situe le marché de l'investissement en France par rapport à celui d'autres pays européens ?

Le marché de l'investissement a crû dans des proportions importantes ces dernières années. En 2005, ses performances ont été encore exceptionnelles. Selon les chiffres publiés par CBRE⁽¹⁾, un total de 141,7 Md€ a été investi dans l'immobilier d'entreprise au sein de l'Europe des 15 en 2005. Cette progression, déjà élevée entre 2003 et 2004, a atteint 40 % en 2005. La Grande-Bretagne concentre plus de la moitié du total des investissements alors que la France arrive en seconde place avec seulement 11 % du total. Avec près de la moitié du volume total des investissements, l'immobilier de bureau est toujours le plus attractif pour les investisseurs. Cependant, le commerce (qui comprend les centres commerciaux, les parcs d'activités commerciales et les boutiques en pied d'immeubles) a enregistré de belles performances avec plus du quart du total investi. Dans certains pays comme le Portugal, ces performances dépassent celles des bureaux.

En France, en 2005, l'investissement a été particulièrement soutenu, avec un volume record dépassant la barre des 15 Md€, supérieur au niveau élevé

Performance comparée en fonction de la catégorie d'actifs en 2005

%	Rendement global ⁽⁴⁾	Dont rendement locatif	Rendement global annualisé 8 ans	Rendement locatif annualisé 8 ans
Bureaux	12,6	6,4	10,9	6,6
Commerces	26,2	6,9	16,7	7,2
Logistique - activités	15,7	8,5	11,4	9,1
Habitations	14,7	4,1	8,2	4,2
Ensemble des actifs	15,2	6,2	10,5	6,0

Source : L'indice français de l'immobilier, IPD France

atteint en 2001 et en 2004 et un nombre de transactions en hausse, des petites comme des grosses. La répartition du montant des transactions par produits montre que l'immobilier de bureau représente près des 3/4 des investissements. Malgré l'importance de la demande d'investissements, la part de l'immobilier de commerce reste faible avec 10,5 % du volume total investi en immobilier d'entreprise en France. Néanmoins, c'est un marché en constante progression (+ 45 % par rapport à 2004).

Si l'on se réfère cette fois non pas aux volumes des transactions mais à la structure du portefeuille, toutes catégories d'immobilier confondues⁽²⁾, on constate une part très minoritaire de l'immobilier commercial comparé au marché britannique.

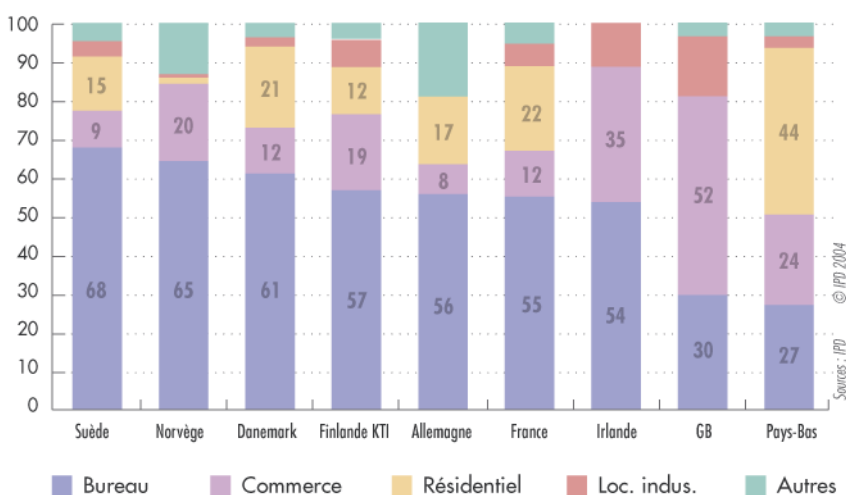
Cette situation française s'explique par le poids considérable des grands groupes de distribution alimentaires propriétaires d'un parc qu'ils gèrent en

propre⁽³⁾. Un changement pourrait avoir lieu avec la vente par les distributeurs d'une partie de leur patrimoine (galeries marchandes d'hypermarchés, voire hypermarchés), favorisant le retour à leur cœur de métier, notamment pour financer une certaine expansion à l'international.

Quels sont les principaux éléments de contexte qui influent sur le marché de l'investissement dans les commerces ?

Tout d'abord, une masse croissante de capitaux cherche à se placer dans un contexte d'offre extrêmement rare. Comme sur les autres marchés immobiliers, on constate une financiarisation grandissante : les investisseurs disposent de fonds considérables et en constante évolution. La crise boursière de 2001 et les résultats médiocres des années suivantes confortent les investisseurs institutionnels dans leur quête de placements stables ou à risques contenus pour leurs principaux clients que sont les ménages. Or, pour la sixième année consécutive, l'immobi-

Structure du portefeuille immobilier en 2004 - Comparaison Europe



(1) Cabinet Bourdais Richard Ellis, conseil en immobilier d'entreprise.

(2) Source : IPD France (société d'études spécialisée fournissant aux acteurs du marché immobilier français des indices et des analyses sur l'immobilier d'investissement, d'exploitation et le financement immobilier). En 2004, la base de données IPD France recensait 6 600 actifs, 75 Md€, soit 54 % de l'immobilier d'investissement français.

(3) Voir *infra* l'article sur «L'évolution et le devenir du parc de grandes surfaces commerciales en Île-de-France».

(4) Rendement global = rendement locatif + rendement en capital.



EBP/aurif

L'innovation architecturale peut s'exprimer aussi dans l'immobilier commercial : Le Bullring, complexe commercial à Birmingham.

lier de commerce et au premier chef les centres commerciaux, procurent des rendements globaux plus élevés que les autres produits immobiliers, comme le montre l'analyse des performances par catégorie d'actifs réalisée par l'IPD en 2005⁽⁵⁾.

Face à la demande exprimée, l'offre est rare. La réglementation sur les autorisations commerciales a limité les ouvertures notamment dans l'alimentaire ; les densités commerciales ne sont pas très élevées en comparaison avec d'autres pays européens. Les propriétaires ont tendance à conserver en patrimoine des biens qui se

valorisent. Mais cette situation s'explique aussi par le fait que la plupart des développeurs de centres commerciaux sont liés en amont à des investisseurs et des foncières.

Second facteur : bien qu'elle demeure le principal moteur de l'expansion économique, la croissance de la consommation en France est faible (+ 2,2 % en 2003 et + 2,3 % en 2004, + 2,1 % en 2005), cela influe sur l'investissement dans les commerces. La structure des dépenses évolue ; elle stagne dans l'alimentaire et s'oriente vers les nou-

(5) À égalité avec l'immobilier industriel.

Altaréa

Altaréa est à la fois un opérateur immobilier et une foncière spécialisée dans l'immobilier de commerce. Depuis sa création en 1994, Altaréa promoteur de Bercy Village, joue la carte de la diversification.

Trois exemples illustrent cette volonté :

- Altaréa et la Caisse des dépôts et consignations ont créé une filiale, Altacité, afin de développer des opérations de centres commerciaux principalement localisés en centre-ville. Cette structure est détenue à 65 % par Altaréa et à 35 % par la Caisse des dépôts et consignations. Cinq opérations sont en cours de montage dont la rénovation d'Épicentre à Épinay-sur-Seine (93) ;
- partenaire de l'UCPA sur l'opération du Carré de soie à Vaux-en-Velin, le centre commercial sera accompagné d'équipements sportifs et de loisirs. Les coûts d'investissement de ces équipements sont supportés par Altaréa, l'UCPA assurant la gestion et l'animation. Ce montage original permettra de déboucher sur des coûts de fonctionnement moins élevés pour les activités sportives ;
- avec Family Village, la compagnie Retail Park, filiale d'Altaréa, lance un concept nouveau de parcs d'activités commerciales qui se démarque des entrées de ville et lotissements commerciaux classiques en offrant une unité architecturale (lieux de convivialité, cheminements piétonniers et animations commerciales). L'ouverture est prévue en 2006 à Thiais.



La rénovation d'Épicentre à Épinay-sur-Seine (93), une des opérations en cours de montage portée par Altacité.

F. Laroche

velles technologies, le matériel informatique et l'audiovisuel et les services, le logement et les transports. Cette tendance de fond observée depuis le début des années 1990 prend une ampleur particulière en Grande-Bretagne où la consommation est entrée dans une phase décroissante. Le commerce alimentaire voit donc ses parts de marché s'effriter. Les hypermarchés, et dans une moindre mesure les supermarchés, sont concurrencés d'une part par les hard-discounters et, d'autre part, par les magasins spécialisés. Ces derniers les concurrencent plutôt par l'augmentation des volumes de ventes que par accroissement de leurs marges. Pour faire face à cette concurrence, les grands groupes alimentaires jouent sur les prix en développant des concepts discount (les Halles d'Auchan, hyperdiscount de Casino) et proposent à leur clientèle de nouveaux services.

Ce contexte de rareté entraîne une hausse des valeurs locatives dans les centres commerciaux comme dans les emplacements «numéro 1» des centres-villes.

Vers quels types de commerces se sont portés les investissements en France ?

La base de données IPD France permet de connaître l'évolution de la répartition des actifs en fonction du type de commerce. À la différence de la Grande-Bretagne, les commerces de centre-ville représentent en 2004 moins du quart des valeurs et leur part diminue progressivement. Les centres commerciaux se taillent la part du lion, principalement les grands centres commerciaux «régionaux» (d'une superficie de plusieurs dizaines de milliers de m²). À l'instar de ce que l'on observe en Grande-Bretagne, les parcs d'activités commerciales, qui représentent une part encore minime,



C. Delaporte/Laurif

Un exemple de centre commercial implanté en centre-ville à proximité de la gare SNCF côté Seine à Argenteuil (95).

sont en croissance.

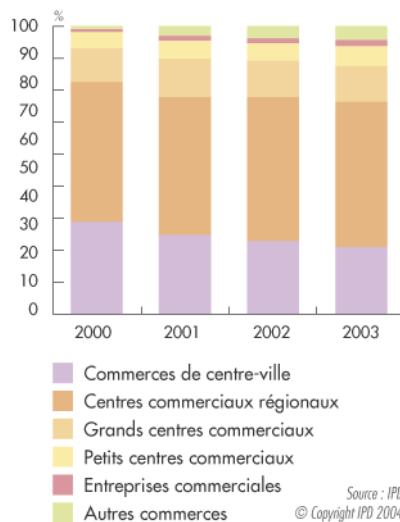
Sur le segment des centres commerciaux, on peut estimer à 900 M€ le volume de capitaux investis en 2005, qui ont porté sur trente-cinq centres commerciaux. Parmi ceux-ci, huit sont des centres régionaux⁽⁶⁾ (surface GLA⁽⁷⁾ à partir de 40 000 m²), dix concernent des grands centres (surface GLA comprise entre 20 000 et 40 000 m²), et dix-sept des petits centres (surface comprise entre 5 000 et 20 000 m²). Il faut souligner que contrairement à ce que l'on observait auparavant, à savoir

des rendements plus faibles pour les grands centres à risques faibles et des rendements plus élevés pour les plus petits centres à risques plus élevés, cette différence s'estompe (la fourchette n'est plus que de 6,56 % à 7,26 %). Parmi les transactions réalisées en 2005, on citera pour l'Île-de-France, Vélizy 2, Espace Saint-Quentin, les Arcades à Noisy-le-Grand, Usines Center à Vélizy-Villacoublay et Beau Sevran.

Qui investit dans les centres commerciaux en France ?

Il existe plusieurs catégories d'investisseurs dans les centres commerciaux : les fonds privés, les foncières, les investisseurs privés, les fonds opportunistes, les fonds spécialisés, les banques et assurances. Avec plus de 43 % des investissements, les Français demeurent les principaux acteurs du marché, suivis des Britanniques avec 23 %. Viennent ensuite les Nord-américains et les Néerlandais, puis les Allemands. Les autres pays européens ne réalisent ensemble que 6 % des investissements.

Évolution de la répartition du portefeuille d'immobilier d'investissement commercial



(6) Classement CNCC (centre national des centres commerciaux).

(7) La surface GLA (Gross Leasing Area) est la surface brute louée.

Parmi les nouveaux investisseurs, les étrangers sont les plus nombreux. Comparé au marché britannique ou espagnol, le marché français est caractérisé par un faible degré de présence des investisseurs institutionnels et internationaux.

Comment se définit le marché des locaux commerciaux en centre-ville ?

Dans les centres urbains, le marché n'est pas uniforme, plusieurs marchés coexistent : les grandes artères investies par des enseignes internationales, les emplacements numéro 1 recherchés par les enseignes nationales, les rues commerçantes de quartier qui abritent des commerces de proximité. Les investisseurs ne s'intéressent qu'aux deux premiers marchés. Par ailleurs, tout cela évolue très vite : des rues peuvent prendre de la valeur avec l'arrivée d'une enseigne locomotive ou inversement en perdre avec sa fermeture. On sait aussi que la valeur d'une rue peut varier fortement d'un trottoir à l'autre.

Mais le marché est limité car le foncier est souvent inadapté aux besoins des enseignes à la recherche de locaux de grande taille, que ce soit dans l'alimentaire (il réinvestit les centres avec des formats plus petits) ou les magasins de textile, ou d'équipement de la maison (ils demandent des cellules de plusieurs centaines de m² pour offrir à leur clientèle un choix le plus large possible).

Comment semble se dessiner l'avenir ?

Comme pour les autres produits immobiliers, la tendance à la financiarisation va se poursuivre, les investisseurs étant passés d'un raisonnement plutôt immobilier à un raisonnement plutôt financier. Les facteurs de régulation vont changer : ce seront de plus en plus les taux

d'intérêt, la conjoncture commerciale mondiale et la politique internationale, alors que les facteurs purement immobiliers tels que l'équilibre entre l'offre et la demande, la consommation des ménages, la taille de la zone de chalandise vont s'estomper.

Le décalage entre l'offre et la demande d'investissement va se poursuivre. IPD a chiffré les intentions d'investissements et de désinvestissements en Île-de-France pour 2005 : 1,7 Md€ sont prêts à être investis dans le commerce alors que seulement 172 M€ d'actifs sont en vente.

La poursuite de la baisse des rendements est à prévoir. Le risque est élevé de voir le taux d'effort peser sur les commerçants locataires et les hausses des loyers sans rapport avec l'évolution d'un chiffre d'affaires en stagnation.

Pour faire face à la pénurie d'occasions d'investissement dans les centres commerciaux, les investisseurs ont déjà tendance à s'intéresser de plus en plus aux autres produits de commerce, à savoir les murs de magasins et les parcs d'activités commerciales (PAC)⁽⁸⁾.

Ce sont vers ces derniers que semblent s'orienter les investisseurs plutôt que vers le marché des murs de magasins que les propriétaires ne vendent pas du fait de la fiscalité sur les plus-values qui décourage la vente. La tendance est déjà visible : sur les six premiers mois de l'année 445 M€, soit à peine moins que les centres commerciaux ont été investis dans ces produits. La revue *Sites commerciaux*, dans son dernier inventaire des projets en France⁽⁹⁾, montre l'engouement des investisseurs pour ces PAC : cent trente projets en 2005, quatre-vingt-dix en 2004 contre seulement treize en 2001. Par ailleurs, les investisseurs n'hésiteront plus à regarder les opportunités hors Paris sur des territoires moins valorisés, localisés en Île-de-France et dans d'autres régions.



A. Lacourtille/laurif

Les grandes artères parisiennes, telles que les Champs-Élysées, intéressent au premier chef les investisseurs.

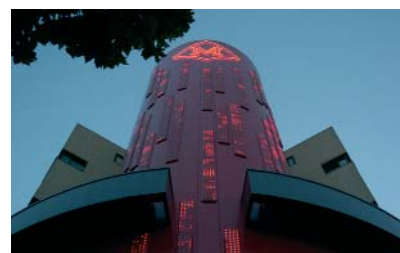


S. Maréchal/laurif

Le parc d'activités commerciales, nouveau débouché pour l'investissement. Un exemple de parc ouvert en 2006 à Gennevilliers (92).



Apsys



Apsys

Le vieillissement du parc rend nécessaire la restructuration des centres anciens. Deux exemples : Beaugrenelle et Super M à la porte de Châtillon.

(8) Le parc d'activités commerciales ou *retail park* est une zone commerciale de nouvelle génération qui se caractérise par un gestionnaire unique, des espaces de stationnement communs aux enseignes, une plus grande qualité architecturale et paysagère.

(9) *Sites commerciaux*, spécial projets n° 151, septembre 2005.



F. Dugény/IAURIF

Property demand from craftspeople and tradespeople

Bakers, masons, printers, taxi-drivers, cobblers, florists, jewellers... all trades that bear witness to the diversity of the crafts and trades sector. With over 130 firms and nearly half a million salaried employees in 2004, the economic weight of the crafts and trades sector remains considerable in Île-de-France. But the stability of the number of firms should not mask the very major sector-by-sector upheavals: the catering trades and certain commercial services such as those proposed by cobblers, photographers, or drycleaners/dyers are thinning out, while others such as beauty care services, and cleaning services are enjoying growth. The diversity of these trades generates a varied property demand ranging from the shop to the office, and including the laboratory. But since craftspeople/tradespeople are having to serve increasingly urban customer bases, the main problem facing them is the skyrocketing property prices both for purchasing and for renting.

La demande immobilière des artisans

Laurent Luce

Chambre régionale de métiers et de l'artisanat d'Île-de-France

Carole Delaporte

IAURIF

Boulangers, maçons, imprimeurs, chauffeurs de taxis, cordonniers, fleuristes, joailliers, autant de métiers qui témoignent de la diversité de l'artisanat. Avec plus de 130 000 entreprises et près d'un demi-million d'actifs salariés en 2004, le poids économique de l'artisanat demeure conséquent en Île-de-France. Mais la stabilité du nombre d'entreprises ne doit pas masquer des bouleversements sectoriels très importants : les métiers de bouche et certains services marchands comme le cordonnier, le photographe ou le teinturier se raréfient, alors que d'autres comme les salons d'esthétique, les sociétés de nettoyage sont en croissance. La diversité de ces métiers génère une demande immobilière variée allant de la boutique au bureau en passant par le laboratoire. Mais l'artisan devant se rapprocher d'une clientèle de plus en plus urbaine, son principal problème est la flambée des prix de l'immobilier tant à l'achat qu'à la location.

L'artisanat, un poids économique conséquent en Île-de-France

L'artisanat est un secteur économique à part entière. La très forte mobilité dans les métiers qu'il couvre, avec un nombre élevé de créations et de fermetures d'entreprises et l'inadaptation du système statistique français à rendre compte de la diversité des métiers, rendent difficile un suivi statistique précis. Il ressort néanmoins du dernier RSA⁽¹⁾ de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), établi au 1^{er} janvier 2004, qu'un peu plus de 130 000 entreprises artisanales sont répertoriées en Île-de-France (826 000 en France).

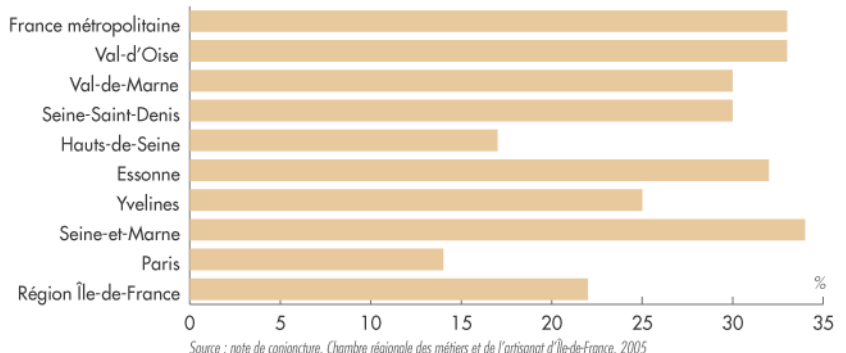
L'artisanat francilien représente 21,6 % des entreprises répertoriées en Île-de-France et 14 % des établissements ; il occupe environ 474 000 actifs, soit 9 % des emplois. Les entreprises artisanales se répartissent en quatre grandes familles d'activités : le bâtiment (38 % des entreprises), les services (35 %), la production-fabrication (17,8 %) et l'alimentation (8,7 %).

En termes de localisation, Paris concentre 28,3 % des entreprises artisanales franciliennes mais l'effet domiciliation joue certainement pour expliquer la polarisation parisienne. Les autres sont inscrites en banlieue : 32,8 % exercent en petite couronne et 38,9 % en grande couronne. 95 % des entreprises artisanales franciliennes sont implantées dans une commune urbaine⁽²⁾.

L'évolution des entreprises en chiffres et familles d'activités

On assiste à une stabilité globale du nombre d'entreprises avec un changement dans la répartition entre les familles d'activités.

Poids de l'artisanat dans l'ensemble des entreprises du champ ICS (industrie, commerces, services) en 2004



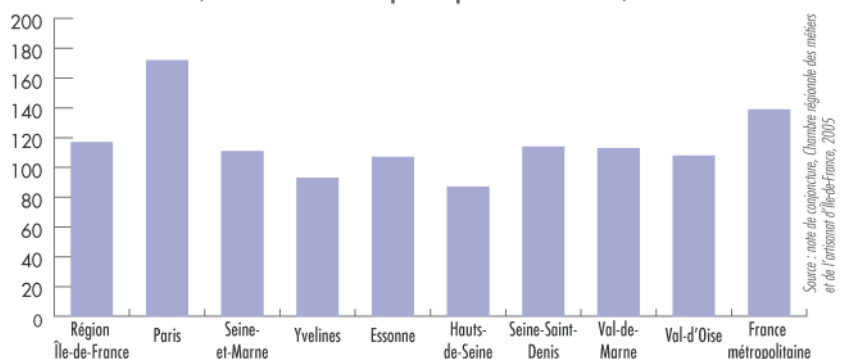
La Chambre régionale de métiers et de l'artisanat d'Île-de-France (CRMA ÎdF) regroupe les neuf chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) de la région : Paris, Seine-et-Marne Nord, Seine-et-Marne Sud, Yvelines, Essonne, Hauts-de-Seine, Seine-Saint-Denis, Val-de-Marne et Val-d'Oise.

Les chambres régionales de métiers et de l'artisanat réalisent des études, donnent des avis et formulent des propositions intéressant l'artisanat à l'échelon de la région [...]. Elles déterminent les politiques les plus appropriées dans le cadre de leurs attributions. Elles sont l'interlocuteur du conseil régional et des autres institutions régionales dans les secteurs de la formation professionnelle et du développement économique pour ce qui relève des métiers et de l'artisanat (article 1 du décret n° 2004-1165 du 2 novembre 2004).

Représentant l'artisanat francilien, la CRMA ÎdF met en place, avec le soutien financier de la Région Île-de-France, un programme d'actions, communes à l'ensemble des CMA départementales, visant à favoriser le développement économique de ses entreprises. Parmi les dispositifs en place, on peut citer l'aide à la transmission-reprise d'entreprise, opérationnelle depuis 2001, l'aide au maintien d'activité en milieu rural réactivée depuis 2003 dans les franges franciliennes, le soutien à l'action qualité, le pré-conseil technologique.

La CRMA ÎdF gère également le fonds d'assurance formation qui permet aux chefs d'entreprise artisanale et à leurs conjoints d'accéder aux formations indispensables à la bonne santé et au dynamisme du secteur des métiers.

Densité artisanale (en nombre d'entreprises pour 1 000 hab.) en 2004



(1) Répertoire Sirène sur le champ de l'artisanat.

(2) Une commune urbaine est une commune appartenant à une unité urbaine. Les autres communes sont appelées rurales. L'unité urbaine est une commune ou un ensemble de communes qui comporte sur son territoire une zone bâtie d'au moins 2 000 habitants ou aucune habitation n'est séparée de la plus proche de plus de 200 m. En outre, chaque commune concernée possède plus de la moitié de sa population dans cette zone bâtie. Si l'unité urbaine s'étend sur plusieurs communes, l'ensemble de ces communes forme une agglomération multicomcommunale ou agglomération urbaine. Si l'unité urbaine s'étend sur une seule commune, elle est dénommée ville isolée (définition de l'Insee).



De façon générale, le chef d'entreprise artisanale est un homme de 45 ans qui exerce sous forme sociétaire : l'exemple d'un artisan-sculpteur à Paris.

F. Dugény/laurif

La moitié des entreprises artisanales (50,9 %) ont plus de 5 années d'existence ; 34,4 % en ont moins de 3.

42,6 % des entreprises artisanales n'ont aucun salarié. 35,2 % en emploient un à trois et seulement 13,8 % des entreprises en ont plus de six. Ce sont les entreprises de services et du bâtiment qui sont les plus grosses pourvoyeuses d'emplois ce qui, en raison de leur représentativité, apparaît somme toute assez logique.

De façon générale, le chef d'entreprise artisanale est un homme (84 %) de 45 ans qui exerce sous forme sociétaire (53,5 % des entreprises répertoriées sont des sociétés).

L'artisanat francilien génère environ 34 Md€ de chiffres d'affaires hors taxes, soit 19,7 % du chiffre d'affaires national du secteur.

Le nombre d'entreprises artisanales franciliennes est globalement stable depuis une dizaine d'années, ainsi que sa répartition géographique entre départements.

On constate en revanche une évolution du poids respectif de chacune des

Qu'est-ce qu'une entreprise artisanale ?

Une entreprise, qu'elle soit sous forme individuelle (ou en nom propre) ou sociétaire (SRL, EURL, SNC, SA, etc.) est appelée artisanale lorsqu'elle répond cumulativement à deux critères :

- un critère de taille : lors de l'immatriculation, l'entreprise ne doit pas compter plus de 10 salariés, les apprentis n'étant pas pris en compte dans ce calcul ;
- un critère d'activité : l'activité doit consister en un travail de fabrication, transformation, réparation ou prestation de services. Le décret n° 98-247 du 2 avril 1998 fixe limitativement la liste des activités donnant lieu à immatriculation au répertoire des métiers. L'activité peut être exercée de façon sédentaire (boutique, atelier, chantier), ambulante ou foraine.

La qualité d'artisan s'obtient soit par un CAP, un BEP ou un titre homologué dans le métier, soit par une immatriculation dans le métier d'une durée de 6 années minimum.

Âge moyen des chefs d'entreprise individuelle en 2004

	Paris	Île-de-France	France métropolitaine
Total	47,14	45,54	44,2
Alimentation	45,08	44,59	43,28
Travail des métaux	49,79	48	46,32
Textile, habillement, cuir	50,95	49,72	47,67
Bois et ameublement	49,98	47,87	45,58
Autres fabrications	48,06	46,97	45,45
Bâtiment	45,11	44,23	44,03
Transport, réparation, autres services	48,11	46,24	44,12
Autres activités inscrites au registre des métiers	47,37	47,05	43,76

Source : Répertoire-Sirene sur le champ de l'artisanat

quatre grandes familles d'activités :

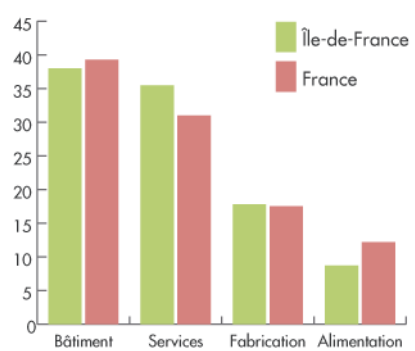
- stabilité des activités de services ;
- augmentation notable du secteur du bâtiment (conséquence pour partie de la baisse de la TVA) alors même que les conditions d'immatriculation se sont durcies ;
- diminution des métiers de l'alimentation ;
- diminution des métiers de la fabrication, notamment du textile-cuir à Paris.

À noter que cette érosion du poids relatif du secteur de la fabrication est plus marquée en Île-de-France que sur le reste du territoire métropolitain. Des évolutions contrastées au sein de chaque famille apparaissent également selon les métiers :

- un relatif maintien des boulangeries mais une forte diminution des boulangeries et des charcuteries dans le secteur de l'alimentation ;

- une stabilité des métiers de la coiffure et de la réparation automobile, une diminution des secteurs de la photographie, de la cordonnerie et des laveries-teintureries, un accroissement du nombre d'entreprises de nettoyage ou d'esthétique dans le secteur des services.

Répartition par secteur d'activité des entreprises artisanales en 2004



Source : note de conjoncture, Chambre régionale des métiers et de l'artisanat d'Île-de-France, 2005

Les caractéristiques de la demande immobilière des entreprises artisanales franciliennes

Au cours des deux dernières décennies, l'artisanat a connu une profonde mutation tant au niveau national que francilien. Le recul des activités de production et du secteur de l'alimentaire et le développement des activités du bâtiment, dans une moindre mesure de celles des services ont modifié les besoins en locaux professionnels.

On a vu qu'en Île-de-France, la quasi-totalité des entreprises artisanales est implantée dans une commune urbaine. Pour être en contact direct avec la clientèle, composée en grande partie de particuliers, l'entreprise artisanale a besoin d'être implantée au cœur de la ville. Cette présence au cœur de la cité est un facteur de cohésion sociale et d'animation urbaine. Or, force est de constater que les artisans éprouvent de plus en plus de difficultés à se maintenir en zone urbaine et *a fortiori* en zone urbaine dense pour plusieurs raisons :

- la cherté des locaux, tant à la location qu'à l'achat ;
- l'inadaptation de nombreux locaux aux spécificités des activités artisanales (locaux en étage d'immeubles, absence d'aires de stockage, hauteur sous plafond, etc.) ;



L'absence d'aire de stockage à Paris est une des difficultés rencontrées par les artisans.

F. Dugény/laurif



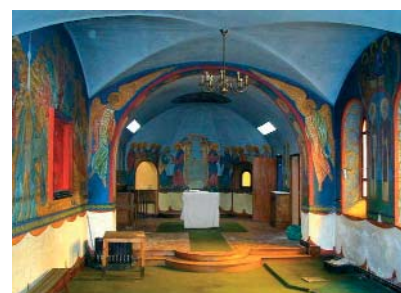
En Île-de-France, la quasi-totalité des entreprises artisanales est implantée dans une commune urbaine. Cette présence au cœur de la cité est un facteur de cohésion sociale.

F. Dugény/laurif



Un exemple d'une chapelle réaménagée en local pour les artisans d'art, au sein du potager des dauphins, à Meudon, dans les Hauts-de-Seine.

R. Douci



La demande de locaux artisanaux dans les Hauts-de-Seine

La Chambre des métiers des Hauts-de-Seine, dans un livre blanc sur les locaux artisanaux dans les Hauts-de-Seine paru en 1994, a fondé son analyse de la demande immobilière selon une typologie de locaux. À l'exception de certaines activités n'ayant pas besoin de locaux pour exercer leur activité comme les taxis et la plupart des métiers du bâtiment, l'étude distingue trois catégories de locaux dans lesquels s'exercent les activités artisanales :

- le magasin ou boutique qui associe la fonction production et la fonction vente. Les locaux affectés aux activités artisanales ont tendance à se raréfier du fait d'une demande croissante des activités de services (assurances, banques etc.) capables de supporter des loyers plus élevés ;
- l'atelier-laboratoire dans lequel s'effectue uniquement la fonction de production. L'évolution constatée sur ce type de local est que la hausse des prix fonciers provoque une augmentation des densités bâties, négligeant ainsi la production de cette catégorie de locaux ;
- enfin, le bureau qui répond à la fonction de prestation de services et occupe une place marginale dans la demande immobilière des artisans.

L'étude concluait il y a 10 ans, que dans les Hauts-de-Seine, un tiers des activités artisanales s'effectuait en magasins, les deux tiers en ateliers-laboratoires et un pourcentage négligeable en bureaux.

- l'absence ou l'insuffisance d'aires de livraison et les difficultés de circulation et de stationnement.

Le prix du local, contrainte prioritaire en zone urbaine

À la lumière de ces constats généraux, la demande en matière de locaux d'activités des entreprises artisanales peut être précisée.

Le prix est l'élément fondamental puisqu'il détermine la localisation de l'artisan en zone urbaine, tant pour la location que l'achat. Aussi, bon nombre d'artisans sont conduits à exercer leur métier à domicile lorsqu'ils n'ont pas besoin de vitrine ou être localisés sur des zones de passage de clientèle.

À Paris et en première couronne, il paraît difficilement concevable au chef d'entreprise d'envisager, notamment en phase de début d'activité, l'achat de son lieu d'exploitation. À de rares exceptions près, les exploitants vont privilégier la location par rapport à l'acquisition des murs de leur local d'activité.

La difficulté réside dans la détermination d'un niveau de loyer «acceptable ou supportable», eu égard tant à la diversité des activités artisanales qu'à la localisation géographique du local, centre ou «périphérie de Paris», grande ou petite commune de banlieue.

Le facteur superficie, lui-même conditionné par la valeur d'usage du local (atelier, atelier/boutique, boutique), est également fondamental en matière de choix d'implantation de l'entreprise artisanale.

Une entreprise artisanale du secteur de l'alimentaire n'a pas les mêmes besoins de surface qu'une entreprise artisanale de production. Toutefois, pour ces activités, il convient de ménager une surface suffisante permettant pour l'une de recevoir dans de bonnes conditions la clientèle, stocker de



L'exiguïté du local : une contrainte imposée à l'artisan implanté en zone dense.

F. Dugény/laurif

manière efficace ses denrées et pour l'autre d'installer ses machines, de stocker les matières premières et les produits finis en attente de livraison.

Les activités du bâtiment se contentent souvent d'un bureau auquel peut être annexé un espace de stockage. Toutefois, ces professionnels n'hésitent pas à délocaliser le stockage en zone périurbaine afin de limiter les coûts et ainsi optimiser la rentabilité de l'entreprise.

Les activités de fabrication recherchent un local offrant la possibilité d'exposer (boutique, *show room*) auquel sera accolé un atelier.

Les activités de services, enfin, orientent généralement leur demande vers des boutiques ou bureaux.

La valeur d'usage comporte bien évidemment d'autres critères, telles l'accessibilité du local, les possibilités de stationnement et de livraison. Dans certains cas, notamment pour les activités requérant l'usage ou la manutention de matériel lourd, il convient également de prendre en considéra-

tion les contraintes techniques du lieu d'exercice.

À Paris, on a trop souvent vu des entreprises pâtir de la localisation de leur atelier ou boutique en fond de cour ou encore en étage, implantation peu propice tant au développement commercial qu'à l'organisation de l'activité logistique de l'entreprise. L'adaptation du local aux critères techniques exigés par l'activité ne doit bien sûr pas être oublié : les besoins en flux – électricité, alimentation en eau, l'accessibilité du bâtiment, monte-charge, rampe d'accès –, le traitement des nuisances sonores, olfactives et le traitement des déchets.

L'insuffisance de la clientèle, principale contrainte en milieu rural

La problématique d'implantation ou de maintien en milieu rural d'activités artisanales est, quant à elle, étroitement corrélée à l'évolution démographique des campagnes franciliennes. L'artisanat a besoin, avant tout, «de clients». À ce sujet, force est de constater une disparition progressive des artisans spécialisés dans l'alimentaire dans les villages d'Île-de-France.

Par ailleurs, les zones situées aux franges de l'Île-de-France ont encore du mal à attirer des artisans, notamment de production, malgré des locaux souvent «bon marché», faute d'une desserte suffisante aussi bien routière que ferroviaire. Dans ces secteurs du territoire francilien, hormis les considérations énumérées, les artisans sont susceptibles de trouver aisément des locaux d'activités répondant à leurs exigences (prix et surfaces).

En outre, il n'est pas rare que les nouveaux chefs d'entreprises artisanales débutent leur activité «à domicile». Un sous-sol, un hangar suffisent souvent à leurs besoins. Ce n'est, bien sou-

vent, qu'au terme d'une, voire de deux années d'activité que la nécessité d'extension apparaît.

Il est encore difficile de dégager une tendance générale de la demande immobilière des entreprises artisanales en zone urbaine qui évoluera en fonction des conditions locales du marché. Très souvent, les chefs d'entreprise du secteur des métiers sont conduits à faire des concessions sur leurs prétentions en matière de local d'activité, de façon à ne pas hypothéquer l'avenir et la rentabilité de leur entreprise. S'implanter en zones

urbaine dense, à Paris ou dans les villes limitrophes de la première couronne, impose des sacrifices au chef d'entreprise artisanale. En milieu rural, l'isolement et l'absence de clientèle restent les freins essentiels à l'implantation d'entreprises du secteur des métiers.




En milieu rural, l'isolement et l'absence de clientèle restent les freins essentiels à l'implantation des entreprises artisanales.

F. Dugény/Laurif



New stakes: what levers for action?

A component in regional planning, business property is a vector of local re-dynamization. The profound changes being experienced by the property markets are bringing the public player to re-profile its action. It is a question of taking advantage of lever effects, of making up for the shortcomings of the market, of encouraging quality and respect for the environment, and of imposing the rule of mixed-use in urban development. A score henceforth to be played by several players in an institutional context in which new players are making their voices heard.



Nouveaux enjeux : quels leviers d'actions ?

Composante de l'aménagement régional, l'immobilier d'entreprise est un vecteur de redynamisation territoriale. Les profondes mutations que connaissent les marchés immobiliers amènent l'acteur public à reprofiler son intervention. Il s'agit tout à la fois de tirer profit d'effets de levier, de suppléer aux carences du marché, d'inciter à la qualité et au respect de l'environnement et d'imposer des règles de mixité urbaine. Une partition à jouer désormais à plusieurs dans un contexte institutionnel où de nouveaux acteurs font entendre leur voix.

F. Toma/launif



E. Carault/IAURIF

Agrément, redevance... : des réformes successives au service de l'aménagement régional

Renaud Dizain
avec la participation de
Laure Flandre
IAURIF

Approval, licence fees... : successive reforms in the regional planning and development department

At a time of decentralisation and of financialisation of property output, new tertiary districts are being set up at the combined initiative of the local authorities and of private interest. In spite of high competition between communes (municipalities), the office property market in space terms has been developing in a relatively balanced manner since 1995, in particular between the west and the east of the central zone. To what extent have the regulatory and tax-based planning schemes (approval, licence fee, annual tax on premises, etc.) specific to the Île-de-France been instrumental in controlling this development?

À l'heure de la décentralisation et de la financiarisation de la production immobilière, de nouveaux quartiers tertiaires naissent grâce à l'initiative conjuguée des collectivités locales et des intérêts privés. Malgré une forte concurrence entre communes, le développement spatial du marché des bureaux s'opère de manière relativement équilibrée depuis 1995, notamment entre l'ouest et l'est de la zone centrale. Dans quelle mesure le dispositif d'aménagement réglementaire et fiscal (agrément, redevance, taxe annuelle sur les locaux...) propre à l'Île-de-France a-t-il été l'instrument de la maîtrise de ce développement ?

La procédure d'agrément : de la déconcentration des emplois industriels à l'outil de production de logements

Comment a évolué la procédure d'agrément ? Quelle est aujourd'hui son incidence sur la localisation des constructions de bureaux et sur la structuration spatiale de l'offre immobilière ?

La procédure d'agrément a été instaurée en 1955 dans l'objectif de décentraliser l'emploi industriel en province. Elle a été depuis sans cesse remaniée pour devenir le moyen de contrôle des implantations des activités, principalement tertiaires, au sein de la région parisienne. Cette procédure a été utilisée avec un certain succès pour promouvoir les villes nouvelles dans les années 1980.

Cependant, elle n'a pas eu le rôle dissuasif escompté pour contrecarrer la concentration spontanée des bureaux, à l'ouest en particulier, contribuant même à l'emballement du marché à la fin des années 1980⁽¹⁾. Pendant cette période, plus de 40 % de la construction de bureaux s'est porté sur les Hauts-de-Seine, département qui ne participe qu'à hauteur de 13 % à la construction de logements en Île-de-France. Contestée pour son manque d'efficacité et son opacité, cette autorisation administrative préalable à l'utilisation et à la construction de locaux est de moins en moins bien comprise par les entreprises et les communes. Ces dernières ressentent comme une ingérence l'intervention de l'État dans un domaine relevant désormais de leur compétence⁽²⁾.

C'est dans ce contexte qu'a été alors introduite en 1990 l'amorce d'un système contractuel entre l'État et les communes, consistant à subordonner la construction de locaux d'entreprise à celle des logements dans l'ouest de

l'agglomération parisienne⁽³⁾. Les communes s'engagent à respecter un ratio de 2 m² d'habitat pour chaque m² de bureau et c'est au vu du respect de cet équilibre que l'agrément pour les bureaux est délivré. Cette réglementation a été assouplie en 1993 pour dispenser des conventions les communes qui avaient respecté leurs engagements et suspendre l'agrément sur l'utilisation de locaux existants⁽⁴⁾ pour faciliter l'absorption du parc vacant pléthorique.

En 1995, la réforme de l'agrément fit des conventions l'instrument majeur de la mise en œuvre au niveau local des objectifs du schéma directeur de la région Île-de-France (SDRIF) en

matière d'équilibre entre habitat et emploi. Les conventions deviennent aussi un outil d'application des orientations de la politique de la ville, notamment celles liées à la mixité sociale. Désormais, les communes

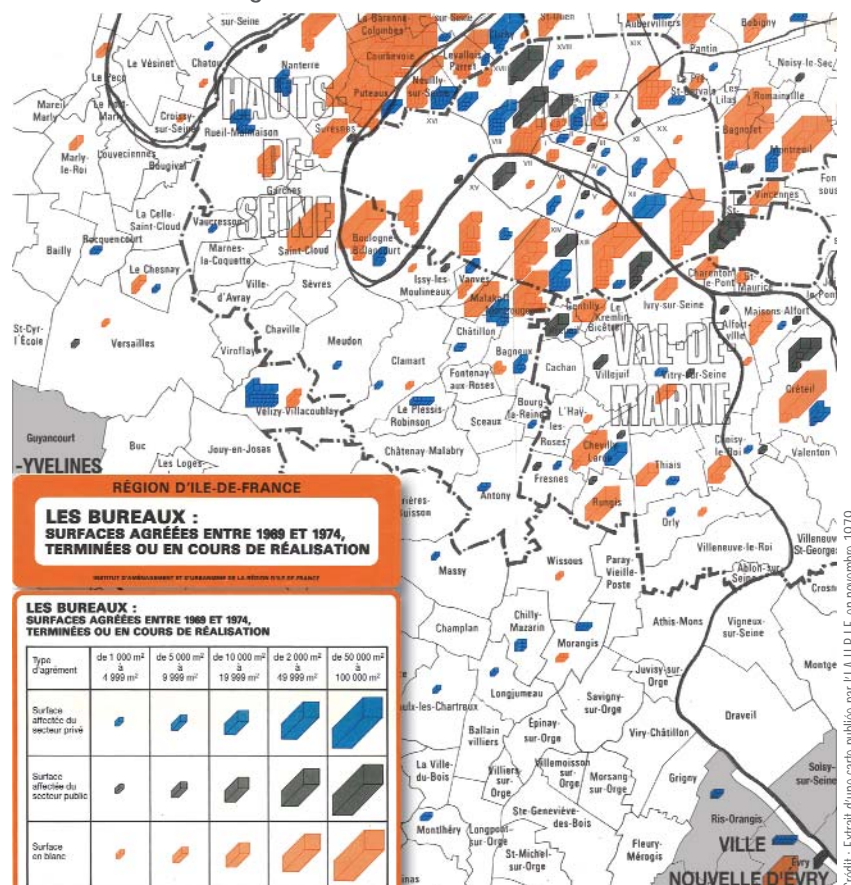
(1) L'agrément constructeur avait été supprimé à « contre cycle » en 1985 pour favoriser la relance de la construction. Ce n'est que tardivement, en 1990, pour juguler l'emballement du marché, qu'a été restauré l'agrément constructeur dans la zone 1 de la redevance et expérimentées les conventions d'agrément à l'ouest.

(2) *L'agrément en Île-de-France*, Jean-Jacques Granelle pour la DREIF, 1998.

(3) Zone 1 de la redevance bureaux couvrant 24 communes des Hauts-de-Seine et les arrondissements de l'ouest parisien.

(4) L'agrément sur l'utilisation de locaux existants sera définitivement supprimé en 2000.

Surfaces de bureaux agréées entre 1969-1974



La procédure d'agrément contribua à donner un nouvel élan à La Défense et à amorcer un marché des bureaux dans les villes nouvelles. En revanche, la politique de rééquilibrage en faveur de l'est se solda par un échec. De nombreux bureaux resteront longtemps inoccupés dans les pôles restructurateurs (Créteil, Thiais, Sarcelles...) à l'exception de celui de Val-de-Fontenay, bien desservi par la ligne A du RER.

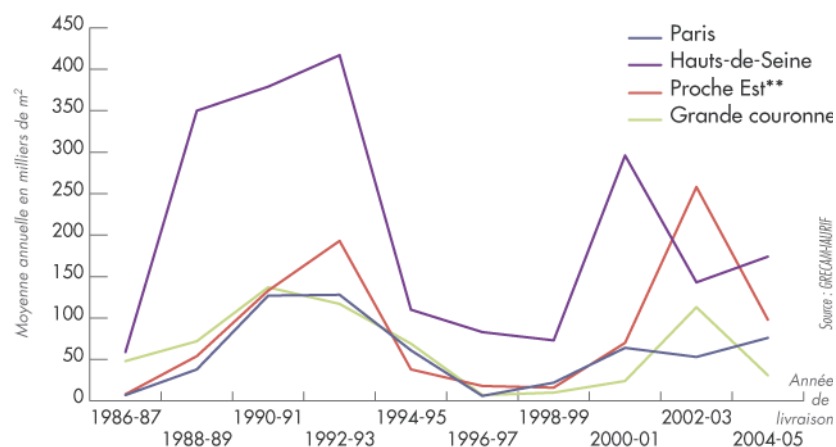
devaient s'engager sur le respect d'un ratio de construction logements-bureaux⁽⁵⁾ et sur des objectifs en termes de diversification de l'habitat, par un effort de construction tourné vers le logement social ou privé selon les cas. La définition de ces objectifs et leurs modalités de mise en œuvre furent l'occasion d'une concertation entre les communes et l'État⁽⁶⁾.

L'État se donna l'objectif de généraliser cette procédure contractuelle jugée plus souple et plus efficace pour décliner localement la politique régionale d'aménagement. Son champ d'application est étendu au-delà des Hauts-de-Seine, pour ouvrir ce dispositif aux communes dont le marché des bureaux connaît un fort développement comme Massy, Saint-Ouen ou Montreuil⁽⁷⁾... Les conventions se limitent aux communes bénéficiant de cette dynamique sans laquelle ce dispositif n'a pas de raison d'être.

La construction de logements devient désormais la finalité première des conventions⁽⁸⁾, les communes pouvant même dépasser leurs objectifs en matière de bureaux dès lors que le ratio est respecté. Si leur impact est difficile à chiffrer, elles ont indéniablement stimulé la construction de logements dans les communes conventionnées. En régulant les possibilités de construction de bureaux à l'ouest, les conventions ont aussi joué un rôle accélérateur, par effet de report, dans l'émergence de nouveaux marchés à Saint-Denis ou Montreuil.

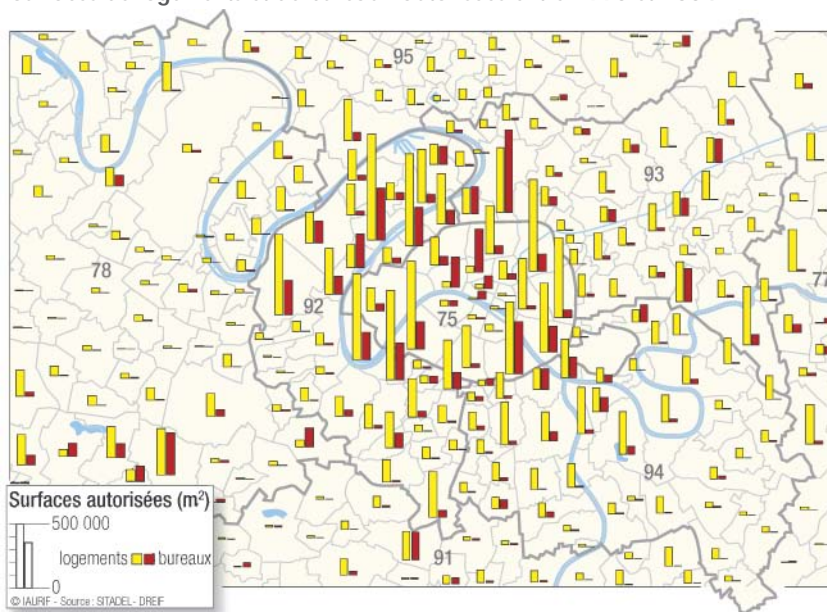
En témoigne la part moins prépondérante des Hauts-de-Seine dans la construction de bureaux depuis dix ans par référence au précédent cycle immobilier. Le déséquilibre a été contenu, en partie grâce aux conventions passées dans des communes comme Issy-les-Moulineaux ou Clichy-la-Garenne, qui auraient pu prétendre accueillir davantage de bureaux sans ce dispositif.

Construction de bureaux (opérations de plus de 5 000 m² *)



* Hors construction affectée et restructurations d'immeubles existants.
** Val-de-Marne et Seine-Saint-Denis.

Surfaces de logements et de bureaux autorisées entre 1990 et 2004



(5) Les ratios varient selon les communes ; par exemple, les communes d'Issy-les-Moulineaux et de Montreuil se sont engagées à construire respectivement 2,57 et 1,36 fois plus de logements que de bureaux.

(6) Représenté par le Préfet de département.

(7) À l'heure actuelle, une vingtaine de communes est conventionnée, des négociations sont en cours pour une dizaine d'autres.

(8) 50 propositions pour la relance du logement en Île-de-France, rapport de Pierre Pommelet, qui prône la généralisation des conventions pour la relance de l'offre de logements en Île-de-France.



Les conventions ont contribué, par effet de report, à l'émergence de nouveaux marchés de bureaux, à l'est.

B. Gegauff / Iaurif

Les conventions : un outil de mixité urbaine – l'exemple de Plaine Commune

d'après le témoignage de Philippe Pion, directeur général-adjoint de Plaine Commune, Département développement économique, emploi, insertion, enseignement supérieur, recherche, tourisme

La convention activités-habitat signée le 7 septembre 2005 entre la communauté d'agglomération de Plaine Commune⁽⁹⁾ et l'État⁽¹⁰⁾, prend la suite de celle qui a été en vigueur à Saint-Denis de 2002 à 2004. Il s'agit de la première convention établie à une échelle intercommunale que l'État entend désormais privilégier. Dans son contenu, les nouveautés résident dans l'affirmation du principe de mixité fonctionnelle (bureaux-activités) et dans la programmation de logements répondant aussi à des besoins spécifiques (foyers pour les jeunes travailleurs, les étudiants ou les personnes âgées...) ou contribuant à la résorption de l'habitat privé dégradé.

La convention a été conclue pour la période 2005-2009 sur la base d'un ratio de 1,12 m² d'habitat pour 1 m² de bureau. Ce ratio est décliné par des enveloppes de constructions fournies à titre indicatif :

- 612 800 m² de logements ordinaires dont au maximum 40 % de logements sociaux et 62 500 m² de logements spécifiques ou contribuant à la résorption de l'habitat privé dégradé ;
- 603 000 m² de bureaux.

Il est en outre prévu la réalisation de 150 000 m² de locaux d'activités non pris en compte dans le calcul du ratio.

Par cette convention, l'État entend stimuler une production de logements demeurée en deçà des préconisations du SDRIF jusqu'en 2002. Plaine Commune s'engage dans le même temps à rééquilibrer la composition du parc résidentiel par une proportion de logements sociaux ne dépassant pas 40 % de l'offre nouvelle.

Plaine Commune a souhaité faire de la mixité fonctionnelle (bureaux-activités) un principe inscrit dans la convention pour appuyer une politique volontariste de création de locaux d'activités à l'attention des PME-PMI. Depuis cinq ans, les promoteurs privilégient les bureaux au détriment des locaux d'activités dont les constructions récentes sont principalement le fait d'entreprises utilisatrices. Cette diversité immobilière constitue un enjeu d'équité territoriale, le risque étant de voir les programmes immobiliers se concentrer dans le seul secteur de la Plaine Saint-Denis. Elle est aussi un enjeu sur le plan fiscal, la réforme de la taxe professionnelle ayant fortement réduit le produit perçu sur les implantations tertiaires⁽¹¹⁾.

La convention fournit un cadre réglementaire aux objectifs d'aménagement de la communauté d'agglomération fondés sur la diversité de programmation et la diversité territoriale. Elle facilite la mise en place de partenariats avec les acteurs privés pour les impliquer, par exemple, dans la production de locaux d'activités par le biais d'opérations mixtes associant l'activité aux bureaux ou aux logements.

La convention sert aussi à structurer l'offre territoriale à l'échelle intercommunale. Les principes de mixité permettent d'amorcer une concertation entre les communes en amont de l'élaboration du SCOT et d'engager une réflexion sur les PLU qui devront être mis en compatibilité avec le SCOT.

L'outil convention n'a toutefois qu'une portée limitée pour faire de la mixité urbaine, si la volonté politique ne suit pas. Il est

indispensable d'intervenir sur le foncier, notamment par compensation de charges foncières pour sortir des programmes d'activités en proche couronne. En dépit des différents types d'aides mobilisées (zones franches, aides du conseil régional, Feder) et des interventions de la Caisse des dépôts, il est difficile pour les opérateurs d'équilibrer financièrement les opérations, les prix de sortie étant peu compatibles avec les loyers de locaux d'activités.



La construction de logements accompagne celle des bureaux à Plaine Commune.

En matière de logements, les conventions, comme celle de Saint-Denis, s'avèrent efficaces pour rétablir un déséquilibre qui s'est instauré au détriment du logement. Leur utilisation requiert toutefois une certaine souplesse, au risque de faire obstacle à la mise en œuvre des projets urbains majeurs nécessitant la réalisation d'une masse critique de bureaux, au moment où la conjoncture immobilière en offre l'opportunité. Une autre limite aux conventions vient des besoins en équipements induits par le développement de programmes résidentiels. Or, les conventions n'intègrent pas l'effort d'investissement public, l'État ne prenant pas d'engagement de programmation pour les équipements, seulement sur les besoins de financement nécessaires aux logements sociaux. La collectivité est alors amenée à nouer des partenariats avec les promoteurs pour le financement de ces équipements. La monofonctionnalité, souvent induite par les logiques de marché et les pratiques des opérateurs n'est pas inéluctable. Elle peut être évitée par une volonté affirmée et un projet de territoire qui inscrit le principe de mixité dans des documents d'urbanisme. Toutefois deux problèmes majeurs subsistent :

- la prise en compte insuffisante des besoins en équipements et des moyens de financement ;
- les dispositifs d'aide à la construction de locaux PME/TPE peu adaptés ou s'inscrivant dans un cadre juridique trop étroit.

(9) Approuvée préalablement par les huit conseils municipaux.

(10) Représenté par le Préfet de Seine-Saint-Denis.

(11) En raison de la suppression de la part des salaires dans le calcul de l'assiette.

Mais sans l'effet de levier des investissements publics, d'un cycle économique favorable et l'implication croissante des collectivités locales, l'agrément et les conventions n'auraient certainement pas eu le même impact sur le développement tertiaire en proche couronne est. Ces différents facteurs ont concouru à ouvrir la voie aux investisseurs, dont la stratégie financière est d'investir de nouveaux marchés présentant un risque plus élevé, et donc des perspectives de rendements plus performants.

L'effet régulateur des conventions, comme leur fondement au regard des enjeux d'urbanisme, leur confèrent une certaine légitimité auprès des acteurs du marché. Le respect d'un ratio habitat-activités a en outre le mérite de la clarté. En revanche, la portée des conventions comme outil d'aménagement est limitée aux territoires offrant de réelles possibilités de marché, laissant entière la question de l'efficacité de l'agrément dans les autres parties du territoire.

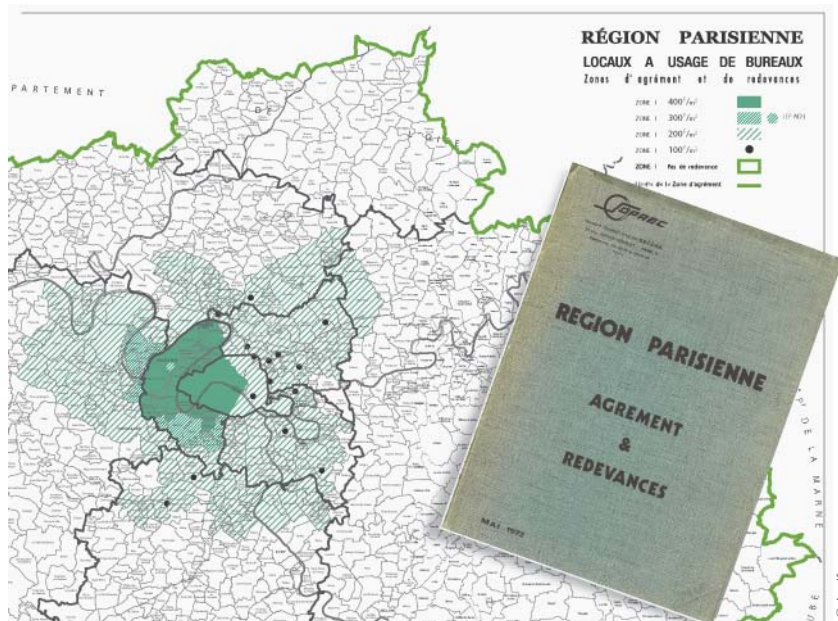
Les taxes de l'aménagement régional : des effets peu lisibles

La loi a institué deux outils fiscaux propres à l'Île-de-France, dont les recettes sont destinées à financer des actions d'aménagement. Leurs modalités d'application visent à influencer la localisation des bureaux : la redevance pour création de bureaux et la taxe annuelle sur les locaux à usage de bureaux.

La redevance pour création de bureaux

Une redevance pour création de bureaux et de locaux à usage industriel⁽¹²⁾ a été créée en 1960 dans le cadre de la politique nationale de déconcentration des activités hors de la

Carte des zones de redevance en 1972



En 1972, les tarifs de la redevance pour création de bureaux, jusqu'alors uniformes sur l'agglomération, sont modulés par zone géographique pour favoriser les implantations tertiaires à l'Est. Une tarification incitative est instituée pour les grandes opérations d'aménagement (La Défense, Bercy...), les centres restructurateurs de banlieue Est (Sarcelles, Bobigny...) où l'obtention de l'agrément est facilitée.

région parisienne. Cette taxe était perçue sur l'ensemble de l'agglomération parisienne à un taux uniforme, à l'exception de quelques «enclaves» (La Défense, Maine-Montparnasse, Sarcelles...).

La redevance a pris une dimension d'aménagement régional à partir de 1972, avec l'introduction d'un système de taux modulés par zone au sein même de l'agglomération parisienne. Ce système était destiné à rendre l'implantation de bureaux plus contraignante dans les zones où ils sont fortement concentrés. En 1982, l'hémorragie des emplois industriels situés en Île-de-France conduit les pouvoirs publics à exclure les locaux industriels du champ d'application de la taxe, remplacés par les locaux de recherche.

Un décret de 1987 fixe les contours actuels des trois zones de tarification qui fait varier les taux de 1 à 4 entre la zone 1 (244 €/m² dans l'ouest de Paris

et 24 communes des Hauts-de-Seine), et la zone 3 (61 €/m²). La majeure partie de la grande couronne, située hors de l'agglomération, est exonérée. Ce découpage subit un aménagement à la marge en 2000 avec le rattachement à la zone 3 des communes éligibles à la DSUCS⁽¹³⁾ qui étaient localisées dans les zones de tarification les plus élevées (Nanterre, Malakoff...).

L'affectation du produit de la redevance⁽¹⁴⁾ à la Région Île-de-France en 1986 en fait un instrument d'aménagement régional à part entière, ses recettes étant destinées «à financer des infrastructures routières et des équipements nécessaires au desserrement d'activités dans certaines parties de la région». Les taux aujourd'hui en

(12) La redevance pour création de bureaux est aujourd'hui inscrite à l'article L.520-1 du Code de l'urbanisme.

(13) Dotation de solidarité urbaine et de cohésion sociale.

(14) Le montant de ce produit oscille depuis quelques années entre 50 et 100 M€.

vigueur sont issus de la révision de 1989, qui a vu le doublement de leurs montants dans un contexte d'emballement du marché.

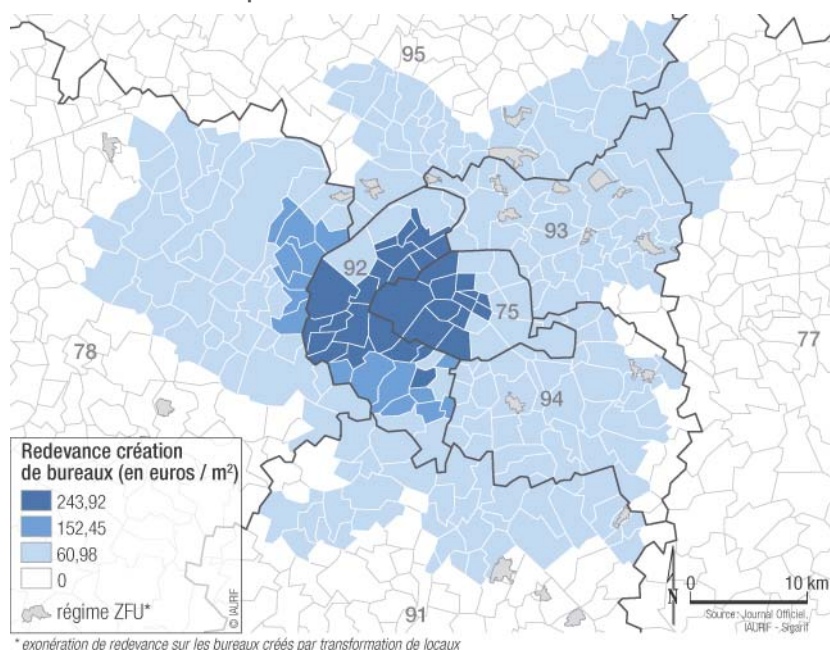
Sont assujetties à la redevance les créations de surfaces de plancher par construction neuve, l'extension, ou encore la transformation pour cet usage de locaux affectés préalablement à d'autres fonctions. Les reconstructions faisant suite à une démolition n'échappent pas au paiement de la redevance. En revanche, sont exonérés les bureaux :

- propriétés des personnes publiques, affectés à un service public non productif de revenus ;
- utilisés par des professions libérales ou par des associations de la loi de 1901 ;
- situés dans des établissements industriels, dans la limite de 1 000 m² s'ils sont indépendants des locaux de production ;
- de recherche compris dans des établissements industriels, sauf lorsqu'ils sont situés dans des bâtiments distincts et indépendants du processus de fabrication ;
- situés dans des établissements commerciaux, dès lors qu'ils n'excèdent pas 5 % de la surface totale.

Les transformations de locaux en bureaux situés en zone franche urbaine le sont également depuis 1995.

La redevance n'étant qu'un outil parmi d'autres des politiques d'aménagement du territoire, il est difficile d'en apprécier précisément les effets correcteurs. Le fait que la délimitation des circonscriptions remonte à près de vingt-cinq ans crée à l'évidence des distorsions locales entre les objectifs recherchés et leur impact réel. Le zonage entraîne en outre des «effets de seuil» importants et peu justifiés, notamment dans les Hauts-de-Seine, où certains quartiers contigus sont taxés dans un rapport de 1 à 4. Pour les professionnels de l'immobilier, outre

Tarifs de la redevance pour création de bureaux en 2005



* exonération de redevance sur les bureaux créés par transformation de locaux

le poids excessif de ce prélèvement, c'est l'effet dissuasif de la redevance sur le processus de renouvellement du parc qui suscite les plus vives critiques. Celle-ci s'applique en effet indistinctement aux nouvelles surfaces et à celles reconstruites à l'occasion d'opérations de restructurations. Enfin, cette redevance soumet indirectement la recherche à un impôt spécifiquement francilien.

La taxe annuelle sur les locaux à usage de bureau

La loi de finances de 1990⁽¹⁵⁾ a instauré la taxe annuelle sur les bureaux, destinée à financer le fonds d'aménagement pour la région Île-de-France (FARIF). Les propriétaires⁽¹⁶⁾ de bureaux ou de locaux affectés à l'usage d'une profession libérale étaient soumis annuellement au paiement de cette taxe.

Ce fonds était alloué à des actions visant à compenser les effets négatifs de la concentration urbaine, notamment par la création de logements locatifs et d'infrastructures de transport. La taxe avait également été conçue pour

endiguer les excès de constructions de bureaux dans l'ouest de l'agglomération par le jeu de taux d'imposition différenciés selon trois secteurs : l'ouest parisien et 24 communes des Hauts-de-Seine (zone 1), l'est de Paris et de la petite couronne (zone 2), les communes de la grande couronne, auxquelles ont été assimilées, depuis 2000, celles éligibles à la DSUCS.

Cette taxe a fait l'objet de nombreux remaniements⁽¹⁷⁾.

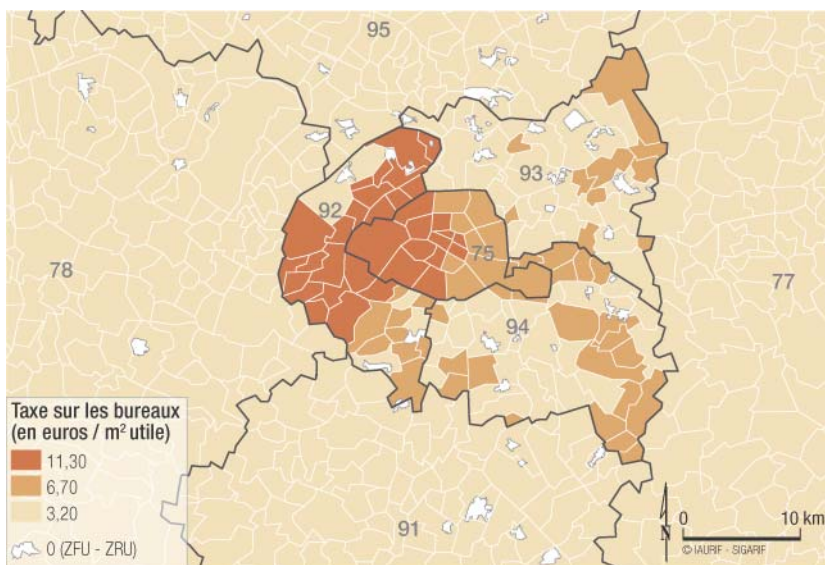
En 1999, l'objectif a été d'en améliorer le rendement avec l'extension du champ d'application aux locaux commerciaux (de plus de 2 500 m²) et aux locaux de stockage (de plus de 5 000 m²) auxquels a été appliqué un taux uniforme sur l'ensemble du territoire francilien. La loi a depuis assimilé les parcs d'exposition et les salles de congrès à la catégorie des locaux de stockage, et non plus à celle des

(15) Codifiée à l'article 231 ter du Code général des impôts.

(16) Les personnes publiques sont assujetties selon un taux réduit.

(17) *Évolutions récentes de la fiscalité de l'urbanisme*, Note rapide, Jean-Pierre Chauvel, IAURIF, 2002.

Tarifs de la taxe annuelle sur les bureaux en 2005



supporte le coût. Un autre grief fait à cette taxe est son faible impact sur l'aménagement du territoire, d'autant qu'au regard des prix de marché, elle pèse relativement moins dans certains secteurs très valorisés que, par exemple, sur certaines parties de l'est de l'agglomération⁽¹⁸⁾. Enfin, en faisant évoluer la taxe sur les bureaux vers d'autres finalités (politique de la ville), le législateur prend le risque d'en brouiller la lisibilité.

Un rôle régulateur face aux enjeux de la densité et de la mixité urbaine

La procédure de l'agrément par la voie des conventions n'est pas dénuée d'un rôle régulateur, et présente des vertus pour répondre aux enjeux de la mixité urbaine.

(18) *Fiscalité locale et mouvements d'entreprise*, P. Delsaut, R. Laroche, ORIE, 1998.

locaux commerciaux.

D'autres modifications visaient à intégrer des objectifs relevant de la politique de la ville :

- exonération de la taxe pour les propriétaires de locaux situés en zone franche urbaine (ZFU), ou zone de redynamisation urbaine (ZRU) par la loi du 4 février 1995 ;
- alignement des tarifs sur ceux de la zone 3 pour les communes bénéficiaires de la DSUCS par la loi SRU (2000).

Sont bénéficiaires d'un taux réduit les personnes publiques, et en sont exonérés les locaux utilisés en propriété par des associations ou fondations, ainsi que ceux destinés à des activités à caractère sanitaire, social, éducatif ou culturel.

Si les taux sont en principe revalorisés tous les ans en fonction de l'évolution du coût de la construction, ils n'ont pas évolué depuis 1999.

En 2000, la clôture du FARIF et son intégration au budget de l'État ont remis en cause la finalité première de cette taxe. Une partie est toutefois réaffectée à la Région Île-de-France, en compensation de la disparition de la dotation globale de fonctionnement

qu'elle percevait jusqu'alors.

En 2001, la taxe a rapporté environ 300 M€, dont 92 % au titre des surfaces de bureaux.

Cependant, les propriétaires étant libres de répercuter la taxe dans les loyers, c'est *in fine* le locataire qui en



La mixité des fonctions imposée par les conventions d'équilibre trouvent leur traduction sur le terrain, comme par exemple à Issy-les-Moulineaux.

J. Bertrand/laurif



P. Guignard / Images.net / laurif

La procédure d'agrément et les taxes régionales d'aménagement ont été conçues pour promouvoir un desserrement équilibré des implantations d'activités alors que le renouvellement urbain et la modernisation du parc de bureaux apparaissent comme les enjeux majeurs pour l'avenir.

Mais sa portée est limitée et elle ne suffit pas à orienter le marché vers des secteurs prioritaires de l'aménagement régional.

Tendre vers cet objectif supposerait de mieux jouer la complémentarité entre le caractère contraignant de cet instrument administratif et les effets plus incitatifs des outils fiscaux, en étendant et ciblant par exemple le principe des enclaves à taux zéro. Il s'agit plus généralement de prendre en compte les évolutions attendues du marché immobilier et de son environnement :

- celles du contexte institutionnel, qui voit la montée en puissance de nouveaux acteurs (CRIF, structures intercommunales...) dans l'aménagement régional, dont les principaux instruments sont toujours le domaine réservé de l'État. Comment coordonner les politiques urbaines de l'État et celles relevant des différentes collectivités tout en établissant des règles du jeu claires à l'égard des acteurs de la sphère privée ?
- celles de l'internationalisation des marchés (entreprises et investissements), qui met en exergue la com-

plexité réglementaire francilienne perçue négativement⁽¹⁹⁾ par les milieux économiques. Comment concilier les efforts déployés pour promouvoir l'attractivité et le rayonnement économique de la région avec les objectifs de rééquilibrage territorial ?

- le processus de renouvellement urbain fait que l'offre immobilière découle désormais autant de la requalification du parc immobilier que de nouveaux développements, alors que la procédure d'agrément et les mesures fiscales ont été conçues dans un contexte d'expansion immobilière. Quel sera l'impact sur un marché immobilier de plus en plus appelé à se transformer ?
- alors que le renouvellement urbain et la densification apparaissent comme des enjeux majeurs des prochaines décennies, quels seront les effets induits d'un dispositif mis en place pour promouvoir le desserrement des implantations d'activités en Île-de-France ?

(19) *Marché de l'immobilier d'investissement en Île-de-France*, mars 2006, Agence régionale de développement.



L. Gallet / Iaurif

Le *London Plan* joue la carte du bureau

Renaud Diziain
avec la participation de
Laurent Perrin et Coralie Solbes
IAURIF

The London Plan focuses on office space

The new master plan for Greater London is making office property the cornerstone of a planning strategy based on a return to urban compactness. Densification and mixed-function development are the watchwords of the London Plan for boosting the construction of offices and of housing, for keeping urban sprawl in check, and for limiting commuting and travel. In anticipation of increased and more sophisticated tertiarisation, the London Plan intends to re-dimension its business districts in line with the high economic ambitions of London. The major regeneration programmes in the east and north of the conurbation and the old tertiary centres of the inner suburbs could suffer from the pre-eminence given to the hypercentre.

Le nouveau schéma directeur du Grand Londres fait de l'immobilier de bureau la pierre d'angle d'une stratégie d'aménagement fondée sur le retour à la compacité urbaine. Densification et mixité fonctionnelle sont les mots d'ordre du *London Plan* pour relancer la construction de bureaux et de logements, contenir l'étalement urbain et limiter les déplacements. Anticipant une tertiarisation accrue et plus sophistiquée, le *London Plan* entend redimensionner ses quartiers d'affaires à la hauteur des ambitions économiques londoniennes. Les grands programmes de régénération de l'est et du nord de l'agglomération, comme les anciens pôles tertiaires de la proche couronne urbaine, pourraient pâtir de la prééminence accordée à l'hypercentre.

La constitution de la *Greater London Authority* (GLA) en 2001 – dirigée par un maire élu au suffrage universel – a doté l'agglomération londonienne d'un pilote en charge de coordonner les politiques d'urbanisme⁽¹⁾. Les domaines stratégiques tels que le logement et les transports restent, néanmoins, sous la tutelle étatique. Le premier chantier du nouveau maire a été d'élaborer le *London Plan*. Ce document s'apparente au SDRIF mais constitue davantage un canevas pour la stratégie de développement de la métropole qu'un schéma d'aménagement.

Le *London Plan*

Publié en 2004, le *London Plan* prône une croissance soutenue de l'emploi et de la population à l'horizon 2016 mais entend infléchir un demi-siècle d'étalement urbain. L'ambition est de construire une ville plus compacte où logements et activités se mêlent étroitement, limitant les besoins de déplacements. Le *London Plan* préconise une relance de la construction de logements et de bureaux, concentrée sur les espaces les mieux desservis en transports collectifs. Cette ambition passe par une amélioration du système de transport en commun dont la capacité doit être accrue de près de 50 %. Ces objectifs sont déclinés en cinq secteurs, au travers de *Spatial Regional Development Frameworks* (SRDF), sortes de schémas directeurs locaux, co-élaborés par la GLA, les *boroughs* et les acteurs concernés. Ces documents serviront à préciser la faisabilité des objectifs quantitatifs, en termes de calendrier ou de localisation.

Le *London Plan* se conforme aux directives d'aménagement émises par l'État pour l'ensemble des régions. Le projet le plus ambitieux en termes de créations d'emplois ou d'accueil de popu-

lation porte sur la restructuration des friches portuaires qui s'inscrit dans la politique nationale de régénération de l'estuaire de la Tamise (*Thames Gateway*).

Le développement urbain est organisé autour de quatre types d'aires stratégiques dont les périmètres et les capacités sont définis dans le cadre des SRDF et reportés dans les plans locaux d'urbanisme :

- les aires d'opportunité prévoient la reconquête de friches urbaines offrant d'importantes réserves foncières et une bonne desserte actuelle ou programmée en transports collectifs. Les principales d'entre elles annoncent des projets de grande envergure autour des nœuds de transport (*King's Cross, Paddington, Waterloo...*) dans le *Central London*⁽²⁾ ;
- les aires d'intensification désignent des tissus urbains constitués présentant un potentiel de densification à valoriser du fait de leur accessibilité en transports en commun ;
- les aires de régénération correspondent à des secteurs économiquement et socialement fragilisés, appelés à faire l'objet de vastes opérations de réaménagement ;
- les centre-villes sont les pôles urbains dont la desserte routière et ferroviaire permettra l'affirmation de leur vocation commerciale et récréative.

(1) Les municipalités doivent désormais le consulter avant d'approuver leur *Unitary Development Plan*, sorte de plan local d'urbanisme qui définit la politique municipale. À la différence du PLU français, ce document n'a pas valeur de loi ni ne fixe de règle d'urbanisme, mais sert de base aux négociations avec les acteurs privés.

(2) *Central London* est le terme usuel des professionnels pour désigner, chacun selon sa propre définition, le marché central de Londres dans une acception un peu plus restrictive que l'*Inner London* qui regroupe les 13 *boroughs* du centre de Londres.

L'étendue du marché des bureaux londoniens

Entièrement investis par le pouvoir politique et les affaires, les quartiers centraux polarisent fortement le marché des bureaux de la métropole londonienne. Depuis la *City*, le centre s'est étendu aux quartiers réputés du *West End* pour venir annexer depuis peu la rive gauche de la Tamise et le quartier des *Docklands*. Ces quartiers concentrent les deux tiers (19 millions de m²) du parc de bureaux de la région administrative du Grand Londres dont les limites se superposent à peu près aux contours de l'agglomération urbaine. À cette échelle, le parc tertiaire londonien (29 millions de m²) est plus modeste que celui de l'agglomération parisienne bordée par les villes nouvelles à ses extrémités (35 millions de m²). Mais à la différence du marché francilien, celui de la métropole londonienne s'étend bien au-delà de la zone agglomérée, empiétant sur les régions voisines et s'étirant le long des extensions urbaines et de la M 25. Cette autoroute circulaire est à la même distance du centre que la Francilienne (environ 30 km) mais, contrairement à cette dernière, fixe des pôles économiques nombreux, notamment à l'ouest où elle traverse la *Thames Valley*, très prisée des activités technologiques. Aux 29 millions de m² de bureaux du Grand Londres, s'ajoutent les 13 millions de m² des *business parks* et des centres périurbains. Par référence à la région urbaine fonctionnelle⁽³⁾, le parc de bureaux londonien est d'une taille équivalente à celui de l'Île-de-France voire supérieure, si l'on inclut les villes scientifiques d'Oxford ou de Cambridge situées à peine plus loin, à 80 kilomètres du cœur de Londres.

(3) Qui délimite la zone d'influence économique, au regard des densités d'emplois et des migrations alternantes (*Performances économiques des régions européennes*, Cahiers de l'IAURIF n° 135, 4^e trimestre 2002).

Une place de choix pour les bureaux

De 2001 à 2016, le *London Plan* table sur la construction de 7 à 9 millions de m² de bureaux qui viendraient s'ajouter aux 27,5 millions de m² recensés en 2001 dans le Grand Londres. L'augmentation d'un quart de la capacité d'accueil du parc de bureaux est sous-tendue par des hypothèses de forte croissance de l'emploi (+ 636 000) et d'une tertiarisation accrue et plus sophistiquée venant largement effacer les pertes d'emplois industriels (- 80 000). Plus de la moitié des nouveaux emplois sont escomptés dans la finance et les «affaires», les autres le sont dans les services (commerce, tourisme...). Les besoins en bureaux sont estimés à environ 600 000 m² par an, l'équivalent de six immeubles de 55 étages. En 2016, c'est six fois le parc actuel des *Docklands* ou près de trois fois celui de La Défense qui devrait voir le jour.

Ces objectifs traduisent une stratégie de développement économique ambitieuse visant à conforter le statut de Londres de *World Global City* en mesure de rivaliser avec New York ou Tokyo et de dominer la vie économique sur le vieux continent. Au cœur même de Londres, dans une Cité financière modernisée et redimensionnée, sont attendus 100 000 emplois supplémentaires dans les activités financières et les services liés. Repoussant les limites des quartiers centraux (*City, West-End*) et de ses annexes (*Docklands, Mid-Town*), le *London Plan* dessine les contours d'un vaste centre d'affaires (*Central Activities Zone*) appelé à former le centre décisionnel d'une métropole urbaine de 18 millions d'habitants. La vitalité de la capitale britannique passe aussi par des politiques urbaines accommodantes à l'égard des activités regroupées en *cluster*⁽⁴⁾ à l'instar des



Du cœur de Londres s'élancera, en 2010, un colossal «tesson de glace» de 300 mètres de haut. L'immeuble est appelé à devenir le monument symbolique de Londres sur les cartes postales, selon la Commission d'Architecture.

© Hayes Davidson and John Maclean



Le London Plan dessine les contours d'un vaste centre d'affaires appelé à former le centre décisionnel d'une métropole urbaine.

F. Dugény/laurif

Une agglomération à nouveau gouvernée et planifiée

Londres est l'une des rares métropoles européennes dotées d'un gouvernement élu au suffrage universel direct. Dirigé par un maire élu tous les ans et contrôlé par une assemblée de 25 conseillers, la *Greater London Authority* (GLA) coiffe les quatre organismes qui lui ont été transférés par l'État, lors de sa création en 2000 : *Metropolitan Police Authority*, *Transport for London*, *London Development Agency* et *London Fire & Emergency Planning Authority*.

La GLA gère un budget d'environ 13 Md€ financé à 90 % par des transferts de l'État, dont la moitié est affectée aux services de police et un tiers aux transports. Elle ne dispose pas des compétences aussi essentielles que le financement du logement (assuré par la *Housing Corporation*), des investissements ferroviaires (assuré par *Strategic Rail Authority*), ou bien celui des hôpitaux. Par ailleurs, l'État garde un contrôle de légalité sur la planification londonienne, via un service déconcentré, le *Government Office for London*.

En matière d'urbanisme, les arrondissements du Grand Londres sont responsables de l'élaboration de leur plan local d'urbanisme (*Unitary Development Plan*), ainsi que de la délivrance des permis d'aménager et des permis de construire sur leur territoire. Ils sont cependant tenus d'obtenir l'avis favorable de la GLA avant d'approuver la révision de leur UDP ou d'accorder un permis pour tout projet considéré comme «stratégique» pour le Grand Londres. Ces projets font donc partie du domaine de compétences partagées entre autorités locales et métropolitaines, rendant nécessaire l'obtention d'un consensus entre intérêts locaux et régionaux.

(4) Un *cluster* ou grappe est défini par Michael Porter comme «une concentration géographique d'entreprises liées entre elles, de fournisseurs spécialisés, de prestataires de services, de firmes d'industries connexes et d'institutions associées (université, organisme professionnel...) dans un domaine particulier, qui s'affrontent et coopèrent». Les médias ont une propension particulière à s'installer en grappe dans le cœur des métropoles, comme autour du quartier de *Soho*, dans la capitale londonienne.

technologies de l'information ou des *creatives industries* (médias, communication, design...). Les *boroughs* sont invités à adapter leur *Unitary Development Plan* à leurs attentes en termes de produits immobiliers et d'intégration urbaine. Cette recommandation est suivie par la municipalité d'*Islington* qui compte faire du quartier de *King's Cross* le nouveau pôle des *Creatives Industries*, dans le prolongement de *Soho*. Les municipalités dont les quartiers de bureaux déclinent doivent s'assurer des potentialités du marché avant tout nouveau développement, voire accompagner la reconversion des bureaux hors marché en d'autres usages. L'implantation des bureaux est guidée par quatre grands principes :

- l'extension ou l'amélioration des performances du réseau des transports en commun ;
- le respect du principe de mixité (bureaux-logements) pour les opérations de bureaux ;
- la promotion de la construction d'immeubles de grande hauteur dans les lieux stratégiques ;
- le renouvellement et la densification du parc ancien.

En outre, la transformation de bureaux en logements est préconisée hors des sites stratégiques.

Le maire de Londres se fait le porte-parole des milieux économiques qui ont inspiré le *London Plan* en identifiant la prospérité de l'économie de Londres comme la plus haute priorité. N'ayant que peu de marges de manœuvres budgétaires, Ken Livingstone est tributaire des retombées d'une croissance économique soutenue pour accomplir sa politique dans ses domaines privilégiés que sont l'accès à l'emploi, la lutte contre l'exclusion sociale ou la protection de l'environnement. L'incitation à construire haut et dense constitue ainsi un levier pour produire les logements (dont

environ 30 % d'habitat social) que les promoteurs sont tenus d'intégrer aux opérations de bureaux. La densification tertiaire est vue comme le meilleur moyen de prévenir l'étalement urbain ou de surdensifier les quartiers historiques au patrimoine georgien ou victorien. Enfin, la plupart des projets de régénération urbaine prennent appui sur la programmation d'opérations tertiaires.

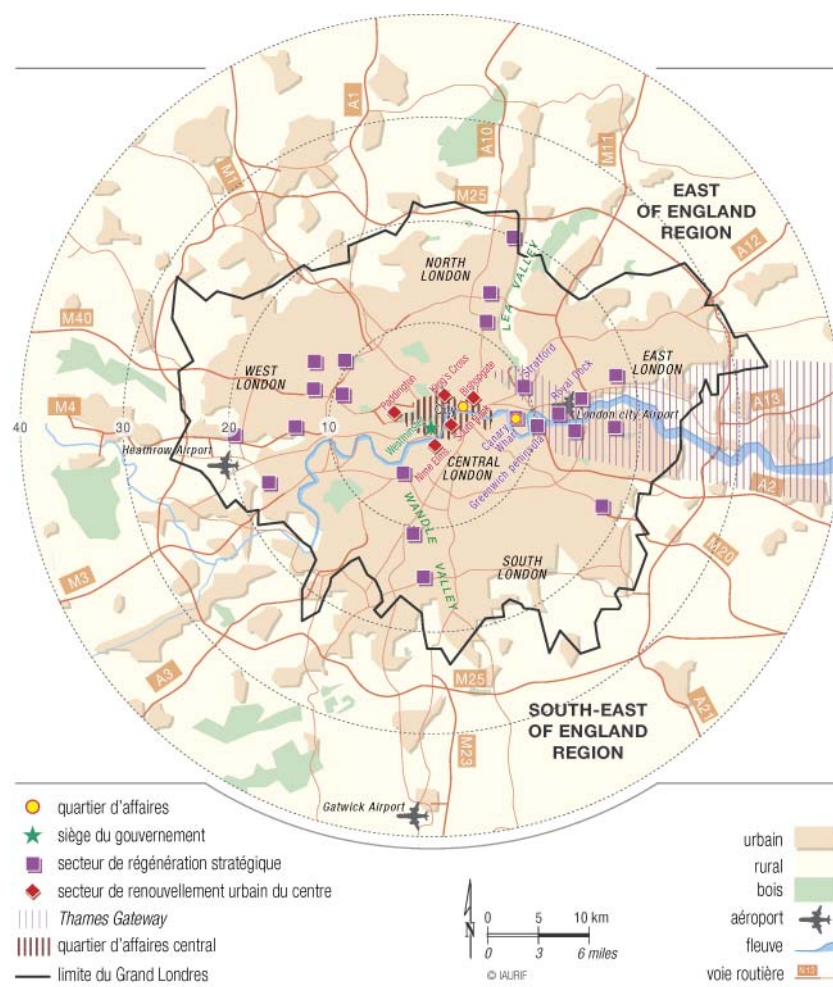
La *London Bridge Tower*, dont la livraison est prévue en 2010, matérialise les ambitions du *London Plan* et applique à la lettre ses grands principes. Aux allures de «tesson de glace», cette tour sera la plus élancée et la plus haute d'Europe (305 m), dépassant la tour *Commerzbank* à Francfort. Elle sera érigée en lieu et place d'un immeuble

des années 1970 à proximité de la *London Bridge Station* dans un secteur décrété «aire d'opportunité». Ce sera le premier grand édifice londonien mixte et ouvert au public, comprenant des bureaux (56 000 m²), des logements, un hôtel de luxe, des commerces et des restaurants.

Une planification pragmatique

La philosophie du *London Plan* en matière de bureaux est inspirée par l'un des vingt groupes de travail thématique missionnés par la GLA pour préparer le livre blanc : *Towards a London Plan*. Lors de sa phase de consultation publique, s'est dégagé un

Secteurs à enjeux d'aménagement du *London Plan*



consensus sur l'idée que le bureau est une nécessité économique pour Londres. Pour l'opinion publique, c'est la question des gratte-ciel, objet d'un débat récurrent depuis dix ans, qui a suscité le plus de controverses, non pas sur le bien-fondé des tours mais sur les modalités de leur insertion urbaine. Les revendications des associations de préservation du patrimoine ont été entendues, débouchant sur une politique de protection des vues sur les quartiers historiques (*Saint-Paul, Westminster...*). Pour les professionnels, c'est la règle de mixité fonctionnelle qui aura été la plus contestée, notamment l'obligation de coupler *in situ* bureaux et logements sociaux.

À l'image du système de planification britannique, le *London Plan* entend faire preuve de souplesse et de pragmatisme, ses objectifs quantitatifs étant susceptibles d'être revus en cours de route si le contexte l'impose. Sa mise en œuvre fait l'objet d'un suivi régulier par un groupe d'experts⁽⁵⁾ chargé d'éclairer les autorités londoniennes sur l'état de santé du marché comme sur l'efficacité de leur politique urbaine. Les municipalités disposent d'une marge d'interprétation de la politique régionale, pouvant y déroger lorsque celle-ci est incompatible avec les spécificités du marché local. Conscient des risques liés à un système peu réglementé laissant place à la négociation, le maire en appelle à une bonne coordination des acteurs publics et privés afin de réduire les délais de réalisation. L'élasticité de l'offre par rapport à la demande, dans un marché hautement cyclique, constitue la grande préoccupation des auteurs du *London Plan*.

(5) Dont les travaux sont rendus publics chaque année dans le *London Policy Office Review*.



Dans le Central London, les développements tertiaires sont encouragés dans les aires d'opportunités autour des nœuds de transport, comme ici autour de Waterloo Station.

F. Dugény/laurif

Central London impérial

Les réalisations de bureaux de 2001 à 2004 sont globalement en phase avec les objectifs fixés pour 2016. La crise de surproduction que traverse le marché londonien et la tendance à la réduction des surfaces occupées par poste de travail (jusqu'à 10 m² dans la *City*) ont, depuis, nettement réduit le nombre de grues dans le ciel londonien. Ce ralentissement n'entame pas l'optimisme des professionnels qui voient se profiler un nouveau cycle de production à partir de 2007.

Les dynamiques spatiales de la construction tournent à l'avantage des deux places fortes du *Central London*, la *City* et le *West-End*, dont les murs sont repoussés aux «aires d'opportunités» attenantes comme celles de *London Bridge*, siège du nouvel hôtel de ville, et de *Paddington* au cœur du croissant d'or londonien. Si le centre et l'ouest ont largement entamé leurs enveloppes de construction, les *boroughs* suburbains dont le marché est ancien et en perte de vitesse, sont en panne d'opérations nouvelles. Quant aux «aires de

régénération», comme l'estuaire de la Tamise ou le grand nord londonien, elles demeurent terre inconnue pour les investisseurs. À l'exception des *Docklands*, le redéveloppement de *Thames Gateway* se heurte aux réticences des utilisateurs et aux incertitudes du calendrier d'extension du réseau de transport. Les complexes de bureaux de *Stratford*, site d'accueil des JO 2012, et les parcs d'activités en bordure de M25, comme l'*Innova Parc*, ont toutefois une réelle chance de voir le jour avant 2016.

Les transports : un défi majeur

Le *London Plan* fait de l'amélioration du réseau de transports collectifs un impératif, reconnaissant l'impact négatif de sa dégradation sur l'attractivité de la capitale. La privatisation du réseau ferré, qui a conduit à l'enchevêtrement des autorités et à des retards en matière d'investissement, préoccupent jusqu'aux milieux d'affaires de la *City*.

La GLA est désormais responsable des transports *via* la *Transport for London*, organisme en charge de coordonner la gestion et la planification du réseau de transport dont le budget reste largement abondé par l'État. Pour ses premières années d'existence, la *Transport for London (TfL)* s'est attelée à réduire la congestion des artères centrales. L'institution d'un péage urbain, la taxe anticongestion, a permis une réduction notable du trafic. Grâce aux recettes du péage affectées au réseau de bus, celui-ci a vu sa fréquentation s'améliorer. La priorité va désormais aux grandes infrastructures de transport, chargées de soulager le métro londonien et de désenclaver les secteurs à revitaliser. Le projet majeur est le *Crossrail*, future ligne de RER devant traverser le centre de Londres en souterrain d'est en ouest pour relier les *Docklands* et *Stratford* à l'aéroport d'*Heathrow*. Est également planifiée une traversée sud-nord, la *Thames Link*, qui reliera *Kings Cross* à *London Bridge*.

Les besoins de financement sont considérables car, à ces développements, s'ajoutent la rénovation du réseau ferré existant et la réalisation des lignes ferroviaires nationales à grande vitesse. Or, la *TfL* dépend des subsides de l'État central, qui pour l'heure remet à plus tard une partie des investissements qu'il devait entreprendre en 2004.

Les immeubles de grande hauteur : un enjeu «vital»

La construction d'immeubles de grande hauteur est au cœur d'une stratégie d'aménagement fondée sur le retour à la compacité urbaine. Plus prosaïquement, le *London Plan* voit dans la densification de son centre urbain un moyen de pallier les carences du métro, en mettant les quartiers

d'affaires à portée de piétons des quartiers résidentiels environnants. Économiquement, les tours de bureaux sont considérées comme un enjeu «vital» pour la stature internationale de Londres. L'enjeu est autant de répondre aux attentes immobilières des sièges et des institutions financières que de véhiculer l'image d'une métropole dynamique, soulignant au passage que des villes comme Rome ou Paris, qui protègent leur patrimoine historique, en pâtissent économiquement. Sensible aux arguments de la *Corporation of London*⁽⁶⁾, le maire de Londres a déclaré en 2002 son intention de voir s'ériger douze tours de bureaux à l'horizon 2015⁽⁷⁾. Largement plébiscitée, la tour *Swiss Re*, première



Si le projet voit le jour, le *Minerva Building* sera le premier immeuble de la *City* à offrir «en bloc» 100 000 m² de bureau.

© Smooth.lan

réalisation sous l'ère du maire, a ouvert la voie à de nombreux projets de gratte-ciel. Les plus médiatiques, outre la *London Bridge Tower*, sont le *Minerva Building* en plein cœur de la *City* (90 000 m²) et deux nouvelles tours à *Elephant and Castle* qui marqueront l'une des entrées du péage urbain sur la rive gauche. Jugeant qu'à l'avenir la *City* et les *Docklands* ne suffiront pas à absorber la demande pour de grands immeubles, le *London Plan* leur concède un vaste périmètre d'implantation englobant le quartier financier et ses franges, ainsi que les «aires d'opportunités» de *Paddington*, *King's Cross* ou *Warterloo*.

La conception de ces «monuments emblématiques d'une ère nouvelle» est soumise à une charte de qualité architecturale voulue par le maire, dans le but de profiler le paysage londonien de silhouettes aux dimensions variées et aux formes recherchées (toitures, façades...) et faire de ces édifices des lieux de vie (restauration, loisirs...) offrant des vues prestigieuses sur la capitale.

Moderniser et reconfigurer le parc de bureaux anciens

Encouragé par le *London Plan*, le renouvellement du parc existant offre des opportunités de densification et de développement à plus grande échelle. La remise aux normes des immeubles de la *City*, aidée par un déplafonnement des droits à construire, augmente en moyenne d'un quart leur capacité d'accueil. Pour les bâtiments d'après-guerre aux plateaux étroits, ce renouvellement est syno-

(6) La *City* est un *borough* au statut particulier, gouverné par la *Corporation of London* en charge de l'urbanisme réglementaire.

(7) Alors que Londres ne comptait, en 2000, que deux immeubles de plus de 200 mètres, et une multitude de constructions de plus de 50 mètres.

nyme de reconstruction dans des gabarits plus imposants, comme dans le cas de l'opération *Moorhouse* qui développe 28 000 m² sur dix-neuf étages, plus du double de la surface de l'immeuble préexistant. Les transformations d'usages sont pratiques courantes, à l'image de l'ancien siège de BP. Bâti en 1967 et restructuré en 2001, le second édifice par la taille de la *City* incorpore désormais des équipements commerciaux et de loisirs dont une piscine de huit couloirs. L'immeuble *Pearl Assurance* a mué en un superbe hôtel quatre étoiles.

Lier la construction des bureaux à celle des logements

Les critères environnementaux sont pris en compte dans les constructions tertiaires depuis le milieu des années 1990. À l'initiative des professionnels a été conçue une méthode d'évaluation – la BREEAM⁽⁸⁾ – permettant de juger des performances écologiques d'un immeuble et, le cas échéant, de décerner un label développement durable. Devançant les réglementations européennes⁽⁹⁾, la plupart des promoteurs intègrent désormais des critères de développement durable dans la conception et l'argumentaire commercial des grands immeubles, à l'instar de la tour *Swiss Re*. Outre sa taille imposante, la deuxième de Londres, et sa forme aérodynamique, c'est aussi à ses vertus écologiques que cette tour doit sa célébrité. Elle est présentée comme le premier édifice environnemental de grande hauteur à Londres, grâce à des dispositifs sophistiqués de contrôle des flux assurant une ventilation à 40 % naturelle avec, à la clé, de substantielles économies d'énergie.



Livré en 2004, l'immeuble Moorhouse a été construit en lieu et place d'un IGH des années 1960.

© Neil Young/Foster and Partners



Avant et après transformation.



Une pratique courante à Londres : la reconversion en logements d'immeubles de bureaux anciens, comme ici à Putney Wharf.

© Fao Vanessa

Lier la construction des bureaux à celle des logements

Après vingt années de politiques urbaines peu contraignantes pour l'implantation de bureaux, le *London Plan*, en ligne avec la politique nationale, impose d'équilibrer les constructions de bureaux par une surface équivalente de logements, au sein même de l'opération ou à proximité si les conditions ne le permettent pas. Les centres d'affaires de la *City* et des *Docklands* sont dispensés de cette obligation. Le mélange des genres, qui consiste typiquement à placer les logements aux étages supérieurs, est peu apprécié des investisseurs comme de la plupart des utilisateurs pour des raisons d'image, de gestion et de sécurité. Le risque est donc de voir le marché se détourner des quartiers où bureaux et logements doivent cohabiter. En pratique, cette «contrainte» est fréquemment contournée par le financement, plus ou moins toléré, des logements sociaux par le promoteur. L'institutionnalisation d'un paiement compensatoire est à l'étude dans les secteurs où la mixité s'avère être un frein à la construction de bureaux, à charge pour les *boroughs* de respecter les objectifs en matière de construction de logement social.

Recycler les bureaux «hors marché» en logements

Corollaire de la crise du logement qui sévit à Londres et de l'inflation des prix dans le résidentiel, les transformations spontanées de bureaux en

(8) BREEAM : *Building Research Establishment Environmental Assessment Method*.

(9) Directives en faveur d'une limitation des rejets de gaz carbonique des immeubles de bureaux.

logements ont proliféré au point de constituer un palliatif à la pénurie de logements neufs. Ce mouvement s'est enclenché en 1993 à la faveur d'une baisse des prix de bureaux, à des niveaux par endroit bien inférieurs à ceux des logements. De 1995 à 2000, ce sont 800 000 m² de bureaux qui ont été affectés ou rendus à l'habitat dans le Grand Londres. Les reconversions d'immeubles anciens dans les quartiers huppés de l'ouest et celles portant sur des bureaux d'après-guerre des quartiers aujourd'hui très tendance de la City ont généré un quart des créations de logements dans le cœur de l'agglomération (*Inner London*). Ce processus, que la reprise du marché des bureaux avait infléchi au début des années 2000, a toutes les chances de s'amplifier. Depuis peu, une directive nationale incite les autorités locales à faciliter le changement de destination des locaux lorsque l'absence de demande pour l'usage courant peut être prouvée. Cette mesure vise les bureaux désaffectés dont les municipalités cherchent à préserver l'usage dans l'espoir d'un retour à meilleure fortune. L'objectif de cette directive est double : générer une offre de logements et reporter la construction de bureaux sur les sites les plus actifs.

Contenir les déséquilibres géographiques

Comme en Île-de-France, certains pôles tertiaires de la première couronne urbaine dont l'heure de gloire remonte aux années 1960 ou 1970 accusent un fort taux de vacance. Des centres urbains tels que *Croydon*, *Sutton* ou *Harrow* voient leur parc de bureaux, dont seulement 20 % est postérieur à 1985⁽¹⁰⁾, se réduire, du fait des reconversions en logements, hôtels ou divers équipements. Leur déclin tient à un urbanisme hérité des années 1960

ainsi qu'à la conception dépassée des immeubles de cette génération. Leur construction avait été favorisée par la politique restrictive à l'égard de la zone centrale menée jusqu'en 1970 par l'équivalent du Comité de décentralisation, la *Location of Offices Bureau*. Lieux d'accueil des *back-office* à la fin des années 1990, ces quartiers subissent aujourd'hui la concurrence des pays à la main-d'œuvre plus compétitive comme l'Inde, destination en vogue des centres d'appels. Le *London Plan* considère que la proche périphérie n'a d'avenir tertiaire que par une concentration de son potentiel sur les noyaux durs que constituent les pôles urbains ou les *business parks* comme ceux de *Chiswick* ou *Stockley*. Au grand dam des autorités locales, le *London Plan* ne retient que deux sites prioritaires pour le sud londonien, l'aéroport de *Gatwick* et le centre de *Croydon*.

Le *London Plan* affiche sa volonté de rééquilibrage économique en faveur de l'est mais n'entend pas brider les atouts économiques de l'ouest ni accélérer la migration d'activités à haute valeur ajoutée hors des limites régionales où les contraintes à l'implanta-



Le futur centre urbain de Stratford City, projet phare de Thames Gateway.

© Stratford City Development Partnership

tion de parcs d'activités sont moindres. C'est donc par le biais d'opérations de régénération de grande ampleur que le *London Plan* compte faire contrepoids à l'ouest, par le réaménagement de l'estuaire de la Tamise ou par la revitalisation du corridor *London-Stansted*. Londres cependant dépend des financements de l'État pour les infrastructures nécessaires à leur désenclavement et doit composer avec ses décisions politiques allant à contresens, comme l'extension de *Heathrow* (au détriment d'une solution alternative en faveur de *Stansted*) ou l'élargissement de la M25 dans la *Thames Valley*. Confiné administrativement à la zone agglomérée, le *London Plan* est impuissant face à la croissance urbaine des franges. Le maire en appelle à la coopération avec les régions voisines, mais pour l'heure, celles-ci présentent dans leur schéma régional des scénarios souvent en désaccord avec le *London Plan*. Ce dernier privilégie un renforcement du réseau radial des transports en commun vers un noyau central densifié alors que le *South-East* entend conforter l'autonomie de ses pôles d'emplois et renforcer le réseau de transport qui les relie.

En forçant le trait sur le rôle tertiaire et financier de la capitale britannique, le *London Plan* participe du renouveau actuel de ses quartiers centraux. Mais les moyens limités dont dispose la nouvelle autorité métropolitaine, en termes de gouvernance et de ressources financières, laissent un flou sur les conditions de mise en œuvre de son projet de renouvellement urbain à l'échelle de l'agglomération.

(10) *A contrario*, plus de la moitié du parc de bureaux de *Central London* a moins de 20 ans.



B. Gegauff / Iaurif

Sustainable development, conversion and brownfield development, support for small business: the focuses for action from the Île-de-France Region on business property

The Region is resolutely committed to fostering economic development through actions aimed at extracting added value from the assets of Île-de-France: support for sectors of excellence (centres of competitiveness), promotion tools (ARD⁽¹⁾), and drafting of the regional economic development plan (SRDE). The context of major changes also calls for support for small businesses/very small businesses in their development. This is where the grants and assistance for conversion and for diversification of the property supply come into their own. Those grants and assistance schemes are aimed by way of priority at territories on the margins of the dynamics of the market. This action is henceforth also associated with criteria satisfying the ambitions of the eco-region and of sustainable development.

(1) Agence régionale de développement (Regional Development Agency).

Développement durable, requalification, appui aux PME : les axes d'intervention de la Région Île-de-France en matière d'immobilier d'entreprise

Laelitia Pageot et Isabelle Fabre
Conseil régional d'Île-de-France

La Région s'implique résolument en faveur du développement économique par des actions visant à valoriser les atouts de l'Île-de-France : soutien aux filières d'excellence (pôles de compétitivité), outils de promotion (ARD⁽¹⁾), élaboration du schéma régional de développement économique (SRDE). Le contexte de fortes mutations appelle aussi un accompagnement des PME/TPE dans leur développement. C'est dans ce cadre que s'inscrivent les aides à la requalification et à la diversification de l'offre immobilière qui visent prioritairement les territoires en marge des dynamiques du marché. Cette action s'assortit désormais de critères répondant aux ambitions de l'éco-région et du développement durable.

(1) Agence régionale de développement.

Le conseil régional soutient une diversification de l'immobilier d'entreprise

Difficile pour bon nombre de TPE/PME de trouver une offre de locaux d'activités adaptée aux spécificités de leurs besoins. Portage financier, coût des terrains, complexité des montages, tissus localement fragilisés sont autant d'explications aux carences du marché. Suppléer à ces carences est la philosophie qui sous-tend le dispositif mis au point par le conseil régional pour soutenir le dynamisme et la diversité de l'économie francilienne. Concentré sur un nombre restreint de projets, il est appelé à évoluer pour intégrer de nouvelles exigences de qualité et cibler des territoires à revitaliser. Le dispositif de soutien à l'immobilier d'entreprise adopté par le conseil régional, vise à créer une offre de petites surfaces tertiaires ou d'activités qui ne sont pas ou peu couvertes par les investisseurs et les promoteurs privés. En moyenne, les opérations financées par la Région ont une taille de 1 900 m² et offrent une grande divisibilité, la taille des lots allant de 20 m² à 150 m². Certaines opérations sont délaissées par le privé, comme celles dont la petite taille ou la trop grande divisibilité induit des coûts de gestion trop importants. Il en est de même des programmes d'activités de petite taille (1 500 m²/10 lots par exemple) dont les niveaux de loyers rendent plus difficile la rentabilité, sans toutefois éviter les contraintes de commercialisation énoncées. La précommercialisation des opérations, élément de décision pour les investisseurs, s'adapte difficilement à la prise de décision de TPE/PME. Enfin, certains secteurs géographiques présentent moins d'attractivité, soit par déficit d'image, soit par crainte de difficultés de commercialisation liées à la mollesse du marché. S'ajoute la complexité de certaines

opérations qui rend impossible le retour sur investissement.

L'intervention de la Région s'effectue donc «en creux». Elle répond à un besoin de locaux à des niveaux de loyers acceptables pour lesquels le secteur privé intervient plus difficilement, dans un contexte où, malgré sa tertiarisation, l'économie francilienne a conservé une forte tradition industrielle. Or, celle-ci se caractérise par un tissu très dense de PME/PMI dont les besoins en locaux sont avérés et difficiles à satisfaire.

Une intervention très ciblée

Cette intervention concerne le financement de l'immobilier d'entreprise de type pépinière d'entreprises ou de l'immobilier d'entreprise destiné à l'accueil de plusieurs entreprises (exception faite dans les franges rurales où l'implantation d'une seule entreprise est possible).

Principalement destinée à des entreprises du secteur tertiaire, une partie du programme des pépinières peut être composée de locaux d'activités. La pépinière d'entreprises, outil de développement économique reconnu, est apparue dans les années 1980 comme un levier des politiques locales en faveur de l'accueil des créateurs d'entreprises. Elle est de plus en plus reconnue comme un service public.

Le soutien à la création de pépinières d'entreprises s'inscrit dans la politique régionale de soutien au développement économique et à la création d'activités économiques dont il constitue un maillon. Cette politique permet aussi de conforter certaines filières, comme les biotechnologies ou la création d'activités innovantes.

L'immobilier d'entreprise, quant à lui, regroupe plusieurs types de programmes dont la dénomination varie avec la nature du contrat de location, l'offre de services, la nature de l'activité, la taille de l'entreprise ou encore la

forme juridique : hôtel d'entreprises, hôtel d'activités, ateliers relais, ateliers locatifs, cité artisanale, techno-centre...

Sont ainsi soutenues les opérations de construction de bâtiments nouveaux, l'aménagement ou l'extension de locaux existants destinés à l'accueil d'entreprises.

La construction d'un hôtel d'activités à Ocquerre (77)

Par son aide apportée au financement de cette opération, le conseil régional a souhaité appuyer la communauté de communes (CC) du Pays de l'Ourcq dans sa politique de diversification économique en faveur de l'accueil des PME/PMI. L'économie locale, essentiellement agricole, a vu l'un de ses deux principaux employeurs, Arcelor, cesser son activité l'année dernière. De fait, la nécessité de diversifier le tissu économique devient prioritaire.

Inauguré en juin 2005, cet hôtel d'activités de 1 500 m² peut accueillir cinq entreprises PME ou artisanales représentant un potentiel de 20 à 25 emplois. Il se compose de trois lots de 375 m² intégrant un bureau de 17 m², un atelier de 344 m² et deux lots de 208 m². Trois lots ont d'ores et déjà été commercialisés.

La communauté du Pays de l'Ourcq, maître d'ouvrage et gestionnaire des locaux, a pris en charge la moitié du coût du projet soit 0,662 M€ (hors foncier), la Région intervenant à hauteur de 45 % et le département de 15 %.



Hôtel d'activités pour PME/PMI, subventionné à hauteur de 45 % par la Région.

L. Pageot/conseil régional d'Île-de-France

La réhabilitation et la transformation de bâtiments en ateliers locatifs à Prunay-sur-Essonne (91)



La Région accompagne les collectivités locales qui s'impliquent dans la reconversion de friches industrielles.

L. Pageot/conseil régional d'Île-de-France

La création d'ateliers locatifs répond à une attente forte des artisans, des PME et particulièrement des jeunes entreprises du bassin économique local. La pénurie de petites surfaces a été diagnostiquée par le syndicat intercommunal de gestion des ateliers locatifs (SIGAL) regroupant les communes de Prunay, Gironville, Boigneville et Buno-Bonnevaux. Une ancienne usine située à Prunay, d'une superficie de 3 900 m² restée à l'état de friche depuis le départ de son occupant en raison de ses caractéristiques physiques, offre l'opportunité de répondre à cette demande.

La conception et la gestion de cette opération intègrent des critères de développement durable : traitement des abords en harmonie avec l'environnement, collecte des eaux de ruissellement, gestion des déchets d'activités, gestion et traitement des eaux de parkings.

Livré en septembre 2005, le bâtiment, aujourd'hui totalement occupé, est composé de dix lots allant de 130 à 540 m² pouvant accueillir jusqu'à dix entreprises et 25 emplois.

La Région et le SIGAL ont supporté respectivement 45 % et 40 % du coût de l'acquisition du bâtiment et des travaux, le département ayant financé les 15 % restants (1 M€).

Ayant pour vocation d'accompagner les organismes publics dans leur stratégie d'accueil des entreprises en création ou en développement, les deux types d'aides s'adressent aux organismes publics, aux bailleurs sociaux (règlement immobilier) ainsi qu'aux sociétés d'économie mixte (SEM) titulaires d'une délégation de service public, d'une convention de mandat ou d'une concession d'aménagement. Le maître d'ouvrage doit justifier de la maîtrise foncière du terrain ainsi que de l'opportunité et de la faisabilité de l'opération.

Dans les deux cas, l'aide régionale est une subvention calculée sur la base du coût hors taxes des investissements. Sont également éligibles les acquisitions, dès lors qu'elles s'accompagnent de travaux sur les bâtiments, dans une logique de résorption des friches industrielles.

Le taux de l'aide s'élève à 35 % du coût hors taxes retenu, un taux bonifié de 45 % étant prévu pour les projets dont la maîtrise d'ouvrage est assurée par une intercommunalité, une localisation prioritaire (politique de la ville, territoires concernés par le Contrat de plan État-Région, objectif 2, franges rurales), une qualification de projet d'intérêt régional ou, uniquement pour le dispositif «pépinière», la création d'une pépinière innovante.

L'articulation entre les deux règlements (pépinière et immobilier d'entreprise) permet aux maîtres d'ouvrage de proposer un parcours locatif immobilier correspondant aux différents stades d'évolution de l'entreprise.

Les retombées des programmes financés en 2004 sont estimées à 224 entreprises nouvelles et 1 178 emplois créés. Si une bonne proportion de projets se situe en zone d'activités économiques (six projets), la plupart sont l'occasion d'introduire ou de maintenir de la mixité dans un tissu urbain (huit projets). Ces financements participent au

renouvellement du parc immobilier, la moitié d'entre eux porte en effet sur des réhabilitations de locaux.

C'est le dispositif de soutien à l'immobilier d'entreprise qui est le plus sollicité (onze programmes d'activités financés). Le dispositif de soutien à la création de pépinières a été mobilisé trois fois (deux projets de pépinières et une extension d'un programme existant). La durée de gestation de ce type de projet ainsi que son coût peuvent expliquer le petit nombre de projets au regard des réflexions en cours.

De nouvelles priorités à intégrer

Le conseil régional se fixe désormais comme objectifs de renforcer son dispositif d'aides par des mesures en faveur d'un développement économique durable et un soutien accru aux opérations de reconversion dans une logique de développement de l'emploi dans les territoires en mutation. La dimension environnementale des projets, condition pour obtenir des aides de la Région depuis 2004, ferait l'objet d'une définition de critères adaptant le niveau d'exigence aux caractéristiques des projets (activités accueillies, construction neuve ou réhabilitation...). Le soutien régional pourrait reposer principalement sur l'accompagnement des maîtres d'ouvrage, voire sur une prise en charge des surinvestissements induits par les exigences haute qualité environnementale (HQE).

L'appui aux maîtres d'ouvrage pour les inciter à s'impliquer dans la reconversion de friches ou sites industriels serait d'ordre financier et donnerait lieu à une réévaluation des taux et des plafonds.

Appui à la requalification des zones d'activités économiques : le conseil régional implique les entreprises dans une approche durable des projets

Depuis quelques années, l'Île-de-France se trouve confrontée au vieillissement des zones d'activités économiques (ZAE) de la première génération. Leur conception ancienne et l'insuffisance de travaux d'entretien, liée généralement à un problème de gestion, entraînent ces zones dans une spirale de disqualification. Pour contribuer à revaloriser ces espaces d'activités, le conseil régional s'est doté d'un dispositif d'appui à leur requalification. Son intervention vise notamment à éliminer des éléments de vétusté ou de dysfonctionnement et à compléter l'offre de services.

En juin 2005, la Région Île-de-France a refondu ce dispositif avec une double exigence : le soutien des démarches de requalification respectueuses des principes du développement durable (en particulier sur la dimension environnementale) et l'association plus étroite des entreprises et leur accompagnement dans l'effort d'amélioration de leur environnement immédiat.

L'intervention de la Région : une aide sous conditions

Des maîtres d'ouvrage publics

La Région Île-de-France intervient pour accompagner les acteurs publics dans leurs projets de requalification des ZAE. Les maîtres d'ouvrage, communes, établissements publics, départements, groupements d'intérêt public (GIP) ou sociétés d'économie mixte (SEM), dans le cadre d'un mandat confié par une personne publique, doivent faire la preuve de l'opportunité économique et de la faisabilité du projet de requalification.

L'aide régionale est une subvention calculée sur la base du coût hors taxes des investissements retenus dans l'assiette éligible. Le taux maximal d'intervention est de 25 % du montant des travaux HT, plafonné à 1 M€ toutes bonifications confondues. Ce taux peut atteindre 40 % dans les cas de traitement de friches industrielles et d'opérations prévoyant le développement de la multimodalité.

Des priorités régionales

Les opérations éligibles doivent répondre à un projet de développement cohérent et fédérateur. La requalification doit être envisagée dans le cadre d'une réflexion et d'une stratégie globales de développement économique d'un territoire. Cette étape passe par une concertation étroite entre le maître d'ouvrage et les entreprises implantées afin de définir les priorités à mettre en œuvre.

Autre point central conditionnant l'aide régionale : les projets soutenus devront présenter une véritable gestion de zone. Le projet doit permettre une évaluation des modes d'organisation et d'entretien du site, des moyens d'accompagnement et d'accueil des entreprises et une définition des priorités, la structuration d'une gestion efficace et la mise en œuvre d'un programme d'actions.

Certaines opérations d'intérêt régional seront particulièrement soutenues. Les projets intégrant le traitement de friches industrielles, afin de remettre le terrain concerné en état de constructibilité et de commercialisation pour de nouvelles implantations d'activités économiques, sont prioritaires. Il en est de même pour les projets qui contribueront au développement de la multimodalité. L'extension de zones particulièrement dynamiques est privilégiée pour lutter contre l'émiettement de ZAE et l'étalement urbain. En outre, l'aide régionale est soumise

à un certain nombre de critères prioritaires, tels que le nombre et la pérennité des créations d'emplois attendues, les potentialités de marché, la création d'équipements (haut débit...) et de services destinés aux usagers de la zone ou favorisant l'accueil des entreprises et les projets intercommunaux.

Enfin, pour bénéficier de la subvention régionale, le projet de requalification devra s'inscrire dans le cadre

Qu'est-ce qu'une pépinière d'entreprises ?

Une pépinière d'entreprises est une structure d'accueil, d'hébergement, d'accompagnement et d'appui aux porteurs de projets et aux créateurs d'entreprises. Elle offre un soutien aux porteurs de projets et aux créateurs d'entreprises jusqu'au développement de l'entreprise et son insertion dans le tissu économique.

Les pépinières d'entreprises offrent, à des coûts partagés, diverses prestations, dont la qualité est certifiée par l'AFNOR⁽²⁾ : hébergement mais surtout conseils, services partagés et animation en lien avec les problématiques des jeunes entreprises.

Grâce à la politique mise en place par le conseil régional, le nombre de pépinières a doublé en Île-de-France. Actuellement 39 structures sont en fonctionnement et hébergent plus de 1 000 entreprises : plus de 1 200 emplois sont créés chaque année au sein des entreprises accueillies. L'année 2005 a ainsi vu l'ouverture de trois nouvelles pépinières à La Courneuve (dédiée aux métiers de la maintenance), à Gennevilliers (dédiée aux activités de transport, logistique et services aux entreprises) et à Houdan (généraliste). Dans les mois qui viennent, quatre nouvelles pépinières viendront compléter l'offre des territoires pour les créateurs d'entreprises (deux structures à Paris, l'extension de la pépinière d'Aulnay et une pépinière généraliste aux Mureaux).

(2) Agence française de normalisation.

de la charte de qualité figurant dans l'annexe technique du règlement régional. Cette charte est un cadre de référence pour les maîtres d'ouvrage sur différents aspects : recherche d'une meilleure attractivité et cohésion économique de la zone, amélioration du fonctionnement et de la qualité environnementale de la zone, valorisation de son identité et recherche d'un mode de gestion adapté. La Région sera notamment attentive aux actions de requalification qui permettront de réduire la consommation en eau et énergie, la pollution de l'air, les nuisances sonores, les risques de pollution industrielle et de favoriser le recyclage des déchets et l'utilisation des énergies renouvelables.

L'implication des entreprises, une condition recherchée

Afin de compléter l'aide de la Région Île-de-France, le règlement d'intervention régionale d'appui à la requalification et à l'extension des zones d'activités a été assorti d'un dispositif de soutien direct aux entreprises implantées dans la zone. En effet, leur implication dans le projet de requalification est une des conditions importantes de sa réussite et de sa pérennité. Dans ce but, il est proposé un dispositif de soutien direct aux entreprises qui réaliseront des travaux d'amélioration de l'image des espaces privatifs (prise en considération de l'intégration paysagère et de la dimension environnementale de leurs locaux) par l'application du règlement européen traitant des aides de minima. Cette aide concerne les espaces et bâtiments existants. Le taux maximal d'inter-

vention de la Région Île-de-France est de 25 % du montant total des travaux HT pour une aide plafonnée à 30 000 €.

De plus, dans le cadre du dispositif régional élargi de soutien à la mise en place de réseaux d'entreprises, une aide pourra également être mobilisée par les collectivités développant un projet de requalification. Les réseaux d'entreprises se déclinent soit en réseau local interentreprises (réunissant au moins cinq entreprises) d'une durée d'une année, centré sur des échanges de pratiques et de réflexion dans un but à court terme – l'organisation au sein d'une zone d'activité, par exemple – soit en réseau régional d'entreprises pour l'emploi (au moins dix entreprises) d'une durée maximale de cinq années autour de projets plus complexes, notamment la reconversion de secteurs d'activités.

La requalification de la zone d'activités économiques «des Ardoines» à Vitry-sur-Seine, sur le territoire de Seine-Amont (94)

Dans le cadre du nouveau dispositif régional d'appui à la requalification des zones d'activités économiques, la Région a souhaité soutenir la ville de Vitry-sur-Seine dans son projet de requalification de la ZAE dite «des Ardoines», qui s'étend sur plus de 210 ha, regroupe près de 400 entreprises et compte 11 000 emplois. Territoire en mutation, le site est en voie de paupérisation malgré une diversification des activités ces dernières années. Trois objectifs ont été assignés à cette requalification :

- préserver et développer la mixité fonctionnelle ;
- mettre en valeur le patrimoine architectural qui représente la mémoire industrielle du lieu ;
- développer les espaces publics et les dessertes qui participeront à l'identité du site.

La ville de Vitry-sur-Seine a déjà mis en œuvre un certain nombre d'actions visant à affirmer la vocation économique de la zone «des Ardoines» (animation économique du territoire, étude prospective et évaluation des potentialités en cours...). La protection de l'environnement est une préoccupation affirmée qui passe notamment par une réflexion sur son environnement avec une certification ISO 14 001, un traitement alternatif des eaux pluviales et un travail sur les déchets. La signalétique sera développée et adaptée en concertation avec les entreprises, ainsi que l'amélioration de l'offre des transports en commun et les services aux entreprises. Enfin, la ville de

Vitry-sur-Seine souhaite offrir aux usagers de la zone un maillage cohérent et lisible par un traitement homogène et qualitatif des espaces et ce afin d'améliorer l'accès aux différents sites d'activités.

La Région supportera 25 % du coût hors taxes des opérations éligibles, soit une subvention régionale d'un montant de 750 000 €. Les travaux engagés en novembre 2005 se termineront en 2008.



Vue aérienne de la ZAE «des Ardoines», dont la requalification est soutenue par la Région à hauteur de 25 %.

H. Maubec/mairie de Vitry



F. Dugéy/laurif

Quelles réponses des acteurs publics à la problématique immobilière des artisans ?

Carole Delaporte

IAURIF

avec les contributions
de la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat,
des chambres départementales

L'offre immobilière pour les artisans doit répondre à des besoins diversifiés selon l'activité exercée. La demande sur le segment des locaux d'activité est plus difficile à satisfaire que sur celui des locaux commerciaux. Délaissés par la promotion privée, les locaux d'activités proposés sont souvent anciens et inadaptés en taille. Les acteurs privés, pour des raisons de rentabilité, hésitent à concevoir, construire et gérer des locaux de dimension modeste. Les acteurs publics, en collaboration ou pas avec le privé, sont les mieux à même d'intégrer la dimension de la taxe professionnelle des entreprises (TPE) à leur politique d'aménagement, de développement territorial et d'offre immobilière. Face à ces situations, leur réponse est différenciée.

What responses can the public players offer to mitigate the property problems experienced by craftspeople and tradespeople?

The property supply for craftspeople and tradespeople must meet diversified needs depending on the craft or trade. Demand on the industrial premises segment is more difficult to satisfy than demand for retail or commercial premises. Forsaken by private promoters, the industrial premises proposed are often old and inappropriate in size. For reasons of profitability, private players hesitate to design, build, and manage small premises. Public players, whether or not they act in collaboration with the private sector, are best placed for incorporating the dimension of local business tax into their planning, spatial development, and property supply policies. They can offer different responses to the various different situations.

Locaux commerciaux : l'attractivité commerciale des sites oriente le marché

La modernisation et la transformation des circuits de distribution ont affaibli le commerce traditionnel de centre-ville. L'offre commerciale a tendance à se concentrer et se polariser dans les centre-villes capables de drainer une clientèle nombreuse et aisée. Les pôles de quartier et de proximité ont du mal à résister. Dans certains secteurs, le taux de vacance est élevé et accentué par la paupérisation de la population sur place. On aura compris que, dans ces secteurs, ce n'est pas la disponibilité en locaux ou leur inadaptation aux besoins mais plutôt l'absence de commercialité des sites qui pose problème. Les commerçants présents ont du mal à trouver des repreneurs, problème d'autant plus préoccupant que l'âge moyen des commerçants est élevé : selon la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP⁽¹⁾), en 2004, un commerçant sur cinq approche de l'âge de la retraite à Paris et en petite couronne. Le risque d'augmentation de la vacance est donc élevé.

Dans les centre-villes actifs sur le plan commercial (Paris, communes de proche couronne des Hauts-de-Seine, du Val-de-Marne, quelques communes peu nombreuses de grande couronne), la problématique est double : le coût prohibitif des baux commerciaux et la taille des boutiques inadaptée aux besoins des enseignes. Certaines professions ont de plus en plus de mal à se maintenir face aux succursalistes et franchisés prêts à payer des loyers très élevés.

Restaurer la diversité commerciale et sauvegarder les activités de proximité à Paris

Afin de lutter contre la désertification commerciale et surtout la mono-activité excessive de certains quartiers parisiens, la ville de Paris a mis en place, en 2003, une convention publique d'aménagement dont la mise en œuvre a été confiée à la SEMAEST⁽²⁾ pour une durée de dix ans. Soutenant cette opération, la Chambre de métiers et de l'artisanat est entrée au capital

et au Conseil d'administration de la SEMAEST. Six quartiers de la capitale ont été choisis en raison de leur désertification commerciale ou d'un développement excessif de la mono-activité. Il s'agit de Belleville dans le XX^e arrondissement, Fontaine-au-Roi et Sedaine-Popincourt dans le XI^e, Gravilliers dans le III^e, Saint-Denis dans le I^{er} et II^e, et Daumesnil-Montgallet dans le XII^e.

Sur la base d'un plan de sauvegarde du quartier, la SEMAEST met en œuvre les actions suivantes : veille commerciale pour analyser les besoins du quartier, détection des futurs locaux disponibles et recherche des futurs locataires, acquisition à l'amiable ou par voie de préemption de locaux commerciaux sélectionnés, réhabilitation et mise aux normes des locaux acquis, puis gestion locative (en particulier, la sélection des locataires et la fixation du montant des loyers). Le choix des activités se fait en concertation avec la mairie d'arrondissement et les associations présentes dans le quartier, sur des critères liés à l'activité (sélection du « mieux offrant » en termes de services rendus à la population du quartier et aux objectifs poursuivis dans le cadre du plan de sauvegarde et/ou d'exclusion de certaines activités comme le commerce informatique dans le XII^e arrondissement ou les grossistes en maroquinerie et bimbelerie dans le III^e). Le financement des opérations est couvert essentiellement par des prêts de la ville de Paris à hauteur de 55,5 M€ mais, à terme, l'opération est censée s'équilibrer grâce aux produits des locations, et surtout grâce à la revente des locaux acquis.



La convention publique d'aménagement vise à lutter contre la désertification commerciale ou le développement excessif de la mono-activité dans certains quartiers, comme à Daumesnil-Montgallet.

A. Lacouchie/laurif

(1) Étude territorialisée sur le commerce et les actions à mettre en œuvre pour la transmission des commerces Phase 1 - Diagnostic territorial Paris / Petite couronne CCIP, janvier 2005.

(2) Société d'économie mixte d'aménagement de l'Est parisien.

Deux ans après la signature de la convention, la SEMAEST maîtrise 109 locaux représentant 13 000 m² répartis dans les six quartiers. La dynamique est particulièrement bien engagée dans le quartier Sedaine-Popincourt où les opportunités d'interventions ont été nombreuses du fait d'une forte rotation des locataires.

Rapprocher l'offre et la demande de locaux d'activités

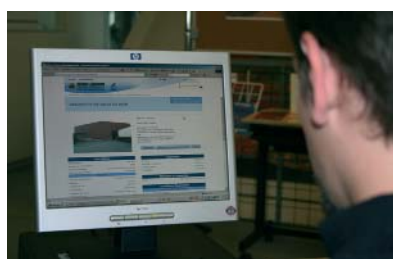
Une des difficultés rencontrées sur ce marché est le manque d'information sur l'offre disponible. À l'initiative des collectivités territoriales ou des chambres consulaires, des initiatives ont été réalisées : bourses de locaux, annuaires, catalogues, site Internet et portail en facilitent la consultation. Mais ces initiatives se heurtent, toutefois, au problème de l'accès à l'information et à sa mise à jour dans un marché très morcelé, qui porte sur des produits excessivement variés.

L'Agence de développement de Seine-et-Marne, Seine-et-Marne Développement (SMD), a mis en place une base de données sur internet dénommée Bougi qui présente, avec une grande simplicité d'utilisation, les biens immobiliers et fonciers disponibles en Seine-et-Marne. La base est alimentée par le réseau de partenaires que sont les collectivités seine-et-marnaises et les commercialisateurs, une vingtaine de structures dans le département. Chaque offre précise la superficie disponible, la situation et la desserte, les conditions de location ou d'acquisition et les caractéristiques techniques du bâtiment. L'entreprise intéressée par un local laisse ses coordonnées et caractéristiques. SMD met ensuite en rapport le demandeur et l'annonceur. Par ailleurs, cette base de données permet à l'agence d'évaluer l'adéquation



Les opportunités d'interventions ont été nombreuses à Sedaine-Popincourt du fait d'une forte rotation des locataires.

A. Lacouchie/laurif



Avec une grande simplicité d'utilisation, la base de données Bougi présente les biens immobiliers et fonciers disponibles en Seine-et-Marne.

A. Lacouchie/laurif



Réhabilitation de l'ancien «viaduc de Paris», construit en 1859 pour soutenir la voie de chemin de fer reliant Bastille à Vincennes. Les voûtes, restaurées par la SEMAEST, sont désormais vouées à l'artisanat d'art et à la création.

A. Lacouchie/laurif

entre les demandes et l'offre existante. Pour les entreprises à la recherche d'un site, cet outil présente l'avantage de la gratuité, de l'exhaustivité et de la confidentialité.

Chaque année, SMD reçoit en moyenne entre 600 et 1 000 projets de déménagement ou d'implantation d'entreprise.

Améliorer la connaissance des besoins immobiliers des artisans

Le Val-de-Marne est caractérisé par une offre privée insuffisante pour des locaux d'activités récents et de petite taille (inférieurs à 400 m²). Pour ces raisons, la Chambre des métiers du Val-de-Marne a réalisé, avec le conseil général, un guide de l'immobilier pour artisans afin d'inciter et d'accompagner les acteurs publics (villes, structures intercommunales, SEM, OPHLM) à réaliser des opérations de lotissements artisanaux. Les aides du département et de la Région permettent de disposer de loyers de sortie inférieurs au prix du marché. Le guide réalisé présente des expériences concrètes d'opérations réalisées en milieu urbain et met en évidence les points forts et les points faibles de différentes opérations. Le guide propose également des orientations sur la localisation des opérations, la gestion des problèmes d'environnement et de nuisances, ainsi que les caractéristiques des bâtiments.

Le fait d'associer les chambres des métiers à l'élaboration et à la révision des documents d'urbanisme est également un moyen de sensibiliser les collectivités locales aux besoins et aux contraintes d'exploitation des entreprises artisanales, particulièrement fortes en milieu urbain.

Permettre le maintien d'activités artisanales en zone dense

La problématique immobilière se pose de manière particulièrement aiguë en zone dense. Rareté et cherté du foncier et de l'immobilier s'y conjuguent pour repousser toujours plus loin ces activités. Afin de permettre le maintien d'artisans du secteur du bâtiment chassés par les grandes opérations d'aménagement, la ville de Boulogne-Billancourt a initié un programme de locaux d'activités en pied d'immeubles de logements. Dix-sept entreprises artisanales y sont aujourd'hui installées. Réalisée par un promoteur privé, l'opération a été subventionnée à plus de 50 % par la ville, permettant ainsi des loyers de sortie très inférieurs à ceux du marché et accessibles aux professions ciblées. En contrepartie de cette subvention, le promoteur s'est engagé à maintenir ce montant de loyer pour une période de neuf ans. Un des articles de la convention signée entre la ville et le promoteur précise que la ville dispose du droit exclusif de présenter les entreprises candidates à la location, avec l'appui de la Chambre des métiers des Hauts-de-Seine qui présélectionne les entreprises.

L'opération a été conçue pour rendre possible la cohabitation entre les activités et les résidents et faciliter le fonctionnement des entreprises : stationnement en sous-sol différencié, parking surélevé pour le passage des camionnettes, aménagement des locaux dont tous sont indépendants avec une entrée propre et une vitrine qui sert de bureau, les ateliers de production et les entrepôts étant situés dans le fonds du local.

La Chambre des métiers des Hauts-de-Seine accompagne plusieurs autres villes du département dans leur réflexion sur la réalisation d'opéra-



Locaux d'activités en pied d'immeubles de logements, opération initiée par la ville de Boulogne-Billancourt pour le maintien des artisans en zone dense.

M.-A. Portier/laurif



La Chambre des métiers des Hauts-de-Seine accompagne des opérations adaptées au contexte local, comme à Meudon.

R. Douci



Construction d'ateliers locatifs artisanaux à Bailly-Romainvilliers, soutenue par le SAN du Val d'Europe, la Région, le département et les villes.

Y. Piriou/SAN du Val d'Europe

tions adaptées au contexte local : à Meudon, par exemple, qui réaménage une partie d'un hôtel particulier pour y accueillir des artisans d'art ou l'établissement public d'aménagement (EPA) Seine-Arche à Nanterre qui s'interroge sur les conditions de production de l'immobilier artisanal dans la zone d'activités commerciales (ZAC) dont elle est l'aménageur.

Des besoins importants aussi en zone rurale

Des programmes dédiés spécifiquement à l'artisanat émergent progressivement et les initiatives des communes ou structures intercommunales semblent se développer grâce aux aides financières de la Région ou des conseils généraux.

Ainsi, dans le nord de la Seine-et-Marne, à Bailly-Romainvilliers à proximité de Disneyland® Resort Paris, le syndicat d'agglomération nouvelle (SAN) du Val d'Europe a réalisé en partenariat avec la Région, le département et les villes, la construction d'ateliers locatifs artisanaux. En effet, même dans un territoire relativement éloigné de la zone dense, le privé pourtant présent sur le territoire de la ville nouvelle propose des locaux qui ne sont pas forcément adaptés aux petites entreprises : plutôt à l'achat, à des prix trop élevés et trop grands.

L'opération propose des locaux d'activité en location et de superficie modeste adaptés aux attentes des entreprises artisanales. Le bâtiment d'une superficie globale de 1 200 m² a été conçu pour accueillir des entreprises artisanales dans des modules de 120 m². Un comité d'agrément, auquel sont associés la Chambre des métiers de Meaux et nombre de partenaires locaux, étudie les dossiers d'attribution. Ces opérations ont tendance à se multiplier (plusieurs sont en projet en

Seine-et-Marne). Elles sont soutenues par le conseil général qui encourage les intercommunalités à développer ce type d'opération.

On évoquera également un projet dans le Parc naturel régional du Gâtinais français qui a permis à la Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) de l'Essonne d'être associée à la réflexion sur la réhabilitation d'un bâtiment industriel en milieu rural au profit d'artisans situés sur le territoire.

L'artisanat, par l'ensemble des services qu'il rend aux populations et aux

acteurs économiques locaux est un véritable outil structurant d'un territoire. L'entreprise artisanale est flexible, réactive mais souffre de son isolement. Le soutien et la mise en œuvre d'une politique d'accueil de la petite entreprise doit être perçu comme un enjeu de politique locale. Si des programmes émergent de façon sporadique d'un territoire à un autre, ils restent en revanche trop rares pour satisfaire pleinement les attentes de l'ensemble des entreprises artisanales.



Outil structurant d'un territoire, l'entreprise artisanale est flexible, réactive mais en besoin de soutien institutionnel.

F. Dugény/Laurif

Les PME redonnent vie à l'immeuble *le River* à Villiers-sur-Marne

Boudé par les investisseurs, car jugé complexe et peu rentable, le segment des petites surfaces en bureaux ou locaux mixtes offre peu de produits neufs adaptés aux besoins des PME en termes de normes, de modularité ou d'accessibilité.

À l'exemple du River, l'intervention des pouvoirs publics n'est pas une fatalité sous réserve de bien identifier les besoins et la nature de la demande locale.



L'immeuble le River, longtemps inoccupé, abrite aujourd'hui des petites et moyennes sociétés dont la grande majorité a fait le choix d'acquiescer les locaux.

C. Bastide

Comme bon nombre de bureaux construits dans les années 1980 en marge des quartiers d'affaires, l'ex-immeuble Pascal est resté longtemps inoccupé après le départ de son unique occupant. C'est en positionnant *le River* sur la demande des PME-PMI que la société Orchestra a entrepris avec succès de remettre sur le marché cet immeuble de 14 000 m², en assurant elle-même le montage, le pilotage technique (architectes, géomètres...) et la commercialisation de l'opération. Rebaptisé *le River*, il est aujourd'hui occupé à plus de 90 % par des petites et moyennes sociétés dont la grande majorité a fait le choix d'acquiescer les locaux.

Sept ans de vacance

Construit en 1985, cet immeuble fut occupé à l'origine par la société Disney. Après son départ, le bâtiment est resté totalement vacant pendant près de sept ans, de 1997 à 2003. Cette vacance durable résultait de la configuration peu modulable de l'immeuble composé de grandes surfaces et de l'absence d'investissement par le propriétaire d'origine pour sa mise aux normes. Celui-ci a revendu l'immeuble à un marchand de biens qui a donné mandat exclusif à la Soprec pour une vente ou location dans l'état.

La société Orchestra est intervenue sur l'immeuble Pascal au printemps 2003. Elle a d'abord dû convaincre le propriétaire d'investir pour remettre l'immeuble en conformité avec les attentes des entreprises et surtout pour le reconfigurer. Le principe retenu a été celui de la souplesse et de l'adaptabilité de l'offre, tant en surface qu'en prestation, tout en restant dans des prix de vente et de location inférieurs d'environ 20 % aux prix du marché. La première décision a consisté à rompre avec l'image négative héritée de nombreuses années de vacance. C'est sous le nom du *River* qu'a été engagée la phase active de commercialisation (plaquettes, site internet, mailings...) et de montage d'opération (règlement de copropriété, dossier technique du bâtiment...).



L'immeuble le River, d'une superficie de 14 000 m², est désormais découpé en 51 lots de 60 à 2 000 m², avec une moyenne de 400 m² par entreprise.

C. Bastide

Une cinquantaine de lots commercialisés

Orchestra a pris le parti de rendre l'immeuble divisible en lots pour répondre à la demande des PME-PMI. La configuration de l'immeuble rendait possible ce découpage en conservant un éclairage naturel. Les travaux entrepris ne nécessitaient pas le dépôt d'un permis de construire dans la mesure où il s'agissait d'une remise à niveau de l'immeuble (mise aux normes : électricité, sécurité incendie, ventilation et cloisons...) et non d'une opération de réhabilitation lourde. Une simple déclaration de travaux a donc été nécessaire.

Le montant des travaux s'est élevé à environ 500 € au m² Shon⁽¹⁾, ce qui est relativement modeste pour une opération de réhabilitation. Il en est ressorti un coût de location de 130 € et 160 € HT/HC/an nettement inférieur à celui des produits neufs.

Aujourd'hui, plus de 90 % de l'immeuble est occupé. Sur un total de 35 entreprises utilisatrices, 30 sont propriétaires de leurs locaux. Cette opération a rencontré une forte demande d'achat de petites surfaces de locaux : 80 % des lots ont été vendus à des entreprises utilisatrices. Au total, 51 lots ont été créés allant de 60 à 2 000 m², avec une moyenne de 400 m² par entreprise. Au-delà de l'attrait des prix proposés, c'est l'offre de petites surfaces à la vente qui a été la principale clé du succès du *River* auprès de dirigeants d'entreprises désireux de se constituer un patrimoine. Un autre facteur de réussite tient à l'intervention d'un unique gestionnaire tout au long de l'opération. Ce type d'opération peut donc être amené à se répéter si l'état de l'immeuble et son positionnement s'y prêtent et si l'ingénierie développée par Orchestra fait école.

Christophe Bastide
Société Avant-projet

(1) Surface hors oeuvre nette.

Cet article est tiré de l'étude Le renouvellement et le développement de l'offre de bureaux, réalisée par la société Avant-Projet pour le compte de l'ODIME 94 (Observatoire départemental de l'immobilier d'entreprise en Val-de-Marne).



P. Laray

La Caisse des dépôts : un rôle d'investisseur pionnier

Dara Lecomte

Caisse des dépôts et consignations

Institution financière publique, la Caisse des dépôts et consignations accompagne les collectivités territoriales dans leurs projets de développement. Dans le cadre d'opérations de renouvellement urbain, ses interventions ont pour but d'enclencher une dynamique de revalorisation sur des sites où d'autres investisseurs ne se risquent pas, ou du moins pas encore... Un engagement emblématique des marges de manœuvre de l'action publique face au jeu du marché.

*The Caisse des dépôts bank:
playing the role of pioneer
investor*

A public financial institution, the Caisse des dépôts et consignations assists the local authorities in their development projects. For urban regeneration operations, its actions are aimed at engaging a drive to enhance sites on which other investors do not dare to venture, or at least not yet... An emblematic commitment of room for manoeuvre through public action in the face of market forces.

Marseille Ponant Littoral : bureaux et locaux d'activités



Opération réussie due à la mise en place d'un montage financier original par Elige et la Caisse des dépôts et consignations.

P. Lafay

Face aux difficultés de commercialisation (4 300 m² de bureaux et 3 000 m² de locaux d'activités), Elige et la Caisse des dépôts et consignations (CDC) ont mis en place un montage original qui a permis de lancer l'opération dans les délais. La CDC a pris une participation minoritaire (30 %) dans l'opération de promotion et a signé une promesse d'achat à prix coûtant sur la moitié des surfaces de bureaux, en cas de non-commercialisation. La société marseillaise de crédit a participé au tour de table. 150 000 € ont été investis en fonds propres de la CDC et 300 000 € en engagement non cumulatif pour la seconde étape. Finalement, l'opération a été entièrement commercialisée. La rentabilité de fonds propres investis a été excellente. Montant global de l'investissement : 8,73 M€.

La Caisse des dépôts et consignations (CDC) investit dans les opérations urbaines et les projets territoriaux selon trois axes stratégiques : privilégier la modernisation des quartiers et le renouvellement des villes, promouvoir les partenariats entre le secteur public et l'initiative privée, intégrer une démarche de développement durable dans les opérations qu'elle cofinance (logements durables, commerces de centre-ville, énergies renouvelables...). En 2005, 263 M€ ont ainsi été investis en fonds propres dans des projets de développement territorial, dont 215 M€ consacrés à des investissements immobiliers. Compte tenu des coinvestissements en partenariat et des financements bancaires, le volume des investissements immobiliers s'élève à plus de 1,7 Md€.

Un investisseur d'intérêt général pour répondre aux enjeux majeurs de la France d'aujourd'hui

Que ce soit pour reconvertir des friches urbaines, restructurer ou construire des centres commerciaux, redynamiser des centre-villes, requalifier un quartier dégradé, l'intervention de la Caisse des dépôts et consignations se veut être celle d'un déclencheur d'urbanisation, attentif à la rentabilité et à la liquidité de ses investissements.

Dans cette logique, elle intervient pour favoriser le retour sur le marché des opérations dans lesquelles elle fait le premier pas, et lorsque les conditions sont réunies, elle peut se retirer et céder sa place à d'autres investisseurs dans une logique économique banalisée. Elle entraîne des investisseurs privés à ses côtés en nouant des partenariats nationaux mais sans exclusivité (Altarea pour les centres commerciaux, BNP Paribas et Médica France pour l'immobilier sanitaire...).

Un acteur historique de la politique de la ville

La Caisse des dépôts et consignations est un partenaire institutionnel des politiques publiques. Depuis 1998, elle a engagé un programme d'actions en faveur du renouvellement urbain. À ce titre, elle est pleinement mobilisée autour de la mise en œuvre du plan Borloo.

Dans le cadre de l'Agence nationale de rénovation urbaine (ANRU), aux côtés de l'État, elle met au service des projets de rénovation urbaine, des produits financiers (prêts sur fonds d'épargne, prêts renouvellement urbain, financement du portage foncier et immobilier), cofinance des études et de la conduite de projets (150 M€ de subventions 2004/2008).

Les territoires urbains relevant de la politique de la ville offrent des potentiels de développement divers. Afin d'utiliser pleinement ces potentialités et pour permettre à l'initiative privée d'être un acteur important des projets de rénovation urbaine, notamment au travers des opérations immo-

La réalisation d'un immeuble à usage de bureaux et de commerces à Sarcelles

Le projet en zone franche urbaine (ZFU) comportait la démolition d'un bâtiment des années 1970 inoccupé depuis plus de dix ans et sa reconstruction. L'ensemble de l'opération est portée par la SARL Foncière Camus dont les actionnaires sont la société GECO Promotion (66 %) et la Caisse des dépôts et consignations (33 %). Le montant global de l'investissement s'élève à 8 650 K€, financé en partie par des fonds FEDER compte tenu du secteur et pour le reste par des prêts CDC et d'autres banques. Le nouveau bâtiment à usage de bureaux et de commerces (6 292 m² Shon) s'inscrit parfaitement dans la redynamisation du centre.

bières (commerces, tourisme, loisirs urbains, immobilier sanitaire et social, offre de logements diversifiée, immobilier d'activités...), la CDC intervient de différentes manières :

- ingénierie financière et de projet ;
- investissements en fonds propres et quasi-fonds propres ;
- prise de participation dans des sociétés *ad hoc* et dans des sociétés d'économie mixte (SEM) locales ;
- cofinancement avec des partenaires financiers et des opérateurs reconnus ;
- prêts au renouvellement urbain : PPU (prêt projets urbains), PRU (prêt renouvellement urbain) ;
- prêt au portage foncier et immobilier Région Île-de-France/CDC.

Ce dispositif financier, original sur la Région Île-de-France, permet à tout opérateur intervenant dans des projets de renouvellement urbain ou de requalification de copropriété en difficulté (y compris les opérateurs de droit privé) de saisir les opportunités foncières et immobilières pour la réalisation d'opérations de logement social et de renouvellement urbain, sans attendre que le projet définitif soit établi et le financement définitif obtenu. Ce dispositif consiste en l'octroi d'un prêt spécifique de la CDC assorti d'une bonification de la Région Île-de-France qui permet d'en ramener le taux à zéro, pour une durée allant jusqu'à sept ans. Par ailleurs, la Caisse des dépôts et consignations développe un programme en direction des zones franches urbaines (ZFU), intitulé «programme de développement économique des ZFU et des quartiers en rénovation urbaine» auquel elle consacrera 40 M€ sur cinq ans.

Son objectif est de satisfaire les demandes de locaux (entrepôts, bureaux, ateliers) destinés aux activités et aux créateurs d'entreprises, auxquels le marché seul répond difficilement à travers la mobilisation de professionnels de l'ac-

Un hôtel d'activités à Clichy-sous-Bois (93), vitrine des entreprises textiles du secteur

La construction d'un hôtel d'activités de 2 255 m² en ZFU permettra de reloger des entreprises du secteur textile situées aujourd'hui dans la tour Utrillo et de leur proposer des loyers attractifs. L'investissement de 2 720 000 € est porté par une société par actions simplifiées (SAS) constituée de la Caisse des dépôts et consignations (40 %) et d'un investisseur privé (60 %). Les autres financements sont apportés par des subventions de l'Agence nationale pour la rénovation urbaine (ANRU), un prêt PRU CDC et des financements bancaires.

Le terrain est cédé par la communauté d'agglomération à l'euro symbolique. Ce projet d'investissement s'inscrit dans la droite ligne de la vocation d'intérêt général de la CDC en contribuant à accompagner le renouvellement urbain sur un site particulièrement délicat.



Une participation financière partagée privée/publique pour le relogement des entreprises du secteur textile à des loyers attractifs.

P. Lafay



compagnement de créateurs et des outils de financement, l'amélioration de l'environnement des entreprises et la présence d'une offre immobilière adaptée aux TPE et aux artisans. L'objectif recherché ici est de croiser les opportunités foncières et immobilières existantes et valorisables dans les quartiers avec une évaluation de la demande des TPE sur l'ensemble de l'agglomération. La CDC intervient au niveau du cofinancement de l'é-

tude d'une offre immobilière adaptée aux TPE et en coinvestissement dans la structure la plus adaptée pour porter cette offre. Selon les cas, le coinvestissement peut prendre différentes formes : recapitalisation d'une SEM patrimoniale existante, participation à la création d'une société *ad hoc* (société par actions simplifiée, société civile immobilière), filiale ou non de SEM, avec des partenaires locaux.

Une présence dans tous les domaines de l'immobilier

En matière d'actifs immobiliers, la CDC coinvestit dans des structures *ad hoc* pour des projets immobiliers très diversifiés :

- immobilier d'entreprise : implantations nouvelles sur des sites stratégiques, rénovation de faubourgs industriels, réaménagement de zones d'activités, de zones franches urbaines, et de territoires émergents : Arcueil-SCI⁽¹⁾ Vache noire, Champigny-sur-Marne - Air Liquide, Porte des Lilas ;
- investissements dans les centres commerciaux, les quartiers en rénovation urbaine, en centre-ville, en quartiers périphériques et en entrées de ville, à l'exemple du Val d'Argent à Argenteuil, de Créteil-Le Palais et du centre commercial de la Tour à La Courneuve ;
- coinvestisseur aux côtés des professionnels de la santé pour la réalisation d'immobilier sanitaire et social (cliniques ou résidences médicalisées, EHPAD⁽²⁾ comme à Rueil-Malmaison) ;
- coinvestissement dans des équipements de tourisme et de loisirs économiquement performants tels que les équipements de loisirs, cinémas multiplexes, parcs d'attraction, hébergement touristique ;
- coinvestissement aux côtés des acteurs locaux dans des projets économiques contribuant à la préservation de l'environnement (déchets, énergie) ;
- investisseur en partenariat public-privé dans la construction ou la rénovation d'équipements publics : hôpitaux, universités, équipements culturels, équipements pénitentiaires.

(1) Société civile immobilière.

(2) Établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes.

L'immeuble de bureaux Thales, premier élément moteur d'une vaste opération de renouvellement urbain, les Portes d'Arcueil

L'immeuble de bureaux destiné à relocaliser Thales (6 100 m²) a été le premier élément d'une vaste opération de restructuration urbaine qui comprend, outre la programmation en ZAC de commerces, bureaux (installation d'Orange) et logements sociaux libres, la démolition d'une barre HLM et une requalification de la RN20. Le déplacement de l'immeuble de Thalès a permis à la fois d'améliorer le schéma urbain de la ZAC des Portes d'Arcueil et d'exercer un effet d'entraînement probable en tant que première réalisation physique de cette vaste opération. Le montage a associé la CDC et la SADEV (SEM du département et des villes du Val-de-Marne) au sein d'une SCI avec un montant d'investissement de 14 M€.

Revendue plus tôt que prévu à une banque allemande, cette opération a ainsi dégagé une bonne rentabilité, permettant à la CDC de s'engager dans de nouvelles opérations et de poursuivre son action de «déclencheur».



La Caisse des dépôts et consignations «déclenche» des opérations de renouvellement urbain par des investissements tels que la relocalisation des bureaux de Thales.
P. Lafay



Immobilier d'entreprise : un marché d'avenir pour la construction durable (HQE)

Pascale Leroi
IAURIF

Depuis le début des années 2000, les opérations immobilières de haute qualité environnementale (HQE) fleurissent en France. Les collectivités territoriales, les bailleurs sociaux, et plus récemment les opérateurs privés, intègrent des critères de construction durable dans leurs projets. Un développement qui répond à la mobilisation d'acteurs locaux et d'organismes publics, et qui devrait s'amplifier avec l'arrivée de nouvelles directives et la hausse des coûts de l'énergie et des matériaux. Conséquence positive : la diffusion récente de la construction durable aux bâtiments tertiaires et d'activités, pour une démarche encore essentiellement appliquée aux logements et aux équipements publics.

Business property: a market with a future for sustainable construction or "eco-building" ("HQE" in French)

Since the early 2000s, high-environmental-quality ("HQE") property developments have been blossoming in France. Local authorities, social housing landlords, and, more recently, private operators are incorporating sustainable construction criteria into their projects. This development is a result of the mobilization of local players and of public bodies, and it should be amplified even further with the arrival of new directives and the rising costs of energy and of materials. A positive consequence is the recent dissemination of sustainable construction to tertiary and industrial buildings for an approach that is still essentially applied to housing and to public facilities.

L'implication des pouvoirs publics par la construction durable

Construire un bâtiment et le faire fonctionner a un impact sur l'environnement, dans toutes ses déclinaisons : consommation de matériaux de construction, d'eau, d'énergie, déchets, santé, paysage. Construire durable est plus que jamais d'actualité à une période où la législation environnementale se renforce, où les problèmes de santé liés aux bâtiments font l'actualité, où les prix des matériaux, du pétrole et de l'eau s'envolent.

La France est en retard sur d'autres pays européens. Cependant, elle a accéléré le processus sous l'impulsion des pouvoirs publics dans les années 1990. Le soutien à des programmes expérimentaux initiés par le Puca⁽¹⁾, la mise en place d'aides spécifiques délivrées par l'Ademe⁽²⁾ et la création de l'association haute qualité environnementale (HQE), chargée de promouvoir le label, sont les principales actions de cette politique.

L'objectif est d'appliquer les concepts du développement durable au bâtiment. La démarche de construction durable fixe des objectifs qui dépassent pour certains la réglementation. Le fait qu'elle soit volontaire est une précision importante en France où les évolutions pour le respect de l'environnement se font sous la contrainte. Dès lors, au niveau territorial, la volonté politique est essentielle pour sensibiliser à la démarche, convaincre et mutualiser les expériences. Les Régions, les collectivités territoriales, souvent avec le soutien de l'Ademe, sont de plus en plus nombreuses à soutenir la HQE, allant même récemment jusqu'à conditionner leurs aides aux projets montrant «patte blanche». L'Île-de-France se situait, fin 2004, dans le groupe intermédiaire des régions «en phase de développement» selon l'association HQE. Elle s'est beaucoup plus impliquée grâce à la récente impulsion du conseil régional en la matière. Les aides régionales ont, tout d'abord, porté sur les projets expérimentaux dans les lycées pour se géné-

raliser à leur ensemble (tous les programmes intègrent désormais la démarche HQE), puis se sont étendues aux divers types de construction. Le conseil régional soutient également les logements sociaux, et dans l'avenir, l'immobilier d'entreprise selon des modalités variables dans le cadre d'une refonte du dispositif d'aides.

Immobilier d'entreprise : encore peu de projets haute qualité environnementale

Malgré l'intérêt croissant pour la démarche, le nombre de projets immobiliers, tous types confondus, est faible en comparaison du volume global de la construction. Début 2005, environ 600 projets HQE ont été recensés en France dont 260 réalisés, 230 en cours et une centaine en projets⁽³⁾. En Île-de-France, une vingtaine d'opérations relèvent de la démarche HQE et une cinquantaine sont en projet. La majorité d'entre elles concerne des constructions neuves mais la démarche s'applique aussi à la réhabilitation, pour laquelle des expériences récentes existent.

L'immobilier d'entreprise est «la dernière roue du carrosse» de la construction durable, notamment parce que les opérations de bureaux sont récentes et rares, et les commerces ou les zones d'activités encore au stade expérimental. La tendance actuelle à la requalification des zones d'activités qui s'exprime à travers une multiplication des «chartes de qualité» est davantage du ressort de la qualité paysagère et des services que de la haute qualité environnementale. Parmi les 600 opérations HQE recensées en



Le France Avenue, un exemple d'immeuble parisien intégrant la démarche haute qualité environnementale.

F. Toma/laurif

(1) Puca : Plan urbanisme construction architecture.

(2) Ademe : Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie.

(3) Source : association haute qualité environnementale (HQE).

France, 11 % concernent des bâtiments tertiaires et 12 % sont liées à l'activité économique (bâtiments industriels, zones d'activités).

Dans l'industrie, la construction durable n'était pas la préoccupation première, comparée aux efforts considérables que les industriels ont dû faire pour minimiser l'impact environnemental des procédés de production, nécessitant des investissements lourds. Pour les bâtiments tertiaires et d'activités, le risque commercial à intégrer un surcoût au programme immobilier pour « construire durable » a freiné l'engagement possible des acteurs dans ce domaine.

Des évolutions récentes

La construction «durable» dans l'immobilier d'entreprise pourrait faire l'objet d'une évolution positive liée à :

- l'impact des réglementations sur le bâtiment ;
- la pression sociétale avec une prise de conscience des problèmes de santé au travail liés à la construction (exemple récent : la présence d'amiante dans le «complexe» Montparnasse) ;
- la volonté des grandes entreprises de donner une image positive et environnementalement correcte de leur activité ;
- l'augmentation des coûts d'exploitation des bâtiments. Les opérations HQE permettent à terme de réaliser des économies d'exploitation que devrait valoriser une approche des projets en coûts globaux. Offrir des locaux HQE (notamment pour la location) deviendra un élément d'attractivité ;
- la difficulté d'implanter en milieu urbain des activités gênantes pour les populations mais indispensables au fonctionnement métropolitain pourrait être atténuée en privilégiant



Service communication/mairie des Mureaux

La mairie des Mureaux : l'une des premières opérations à avoir obtenu la certification «NF-bâtiment tertiaire-démarche HQE».

la qualité du bâtiment, son intégration urbaine et paysagère, afin de minimiser l'impact de son implantation et de son fonctionnement⁽⁴⁾. C'était un des objectifs du centre de tri de Fumay, réalisé selon une démarche HQE en Champagne-Ardennes.

Plusieurs événements incitent à penser que travailler dans un bâtiment HQE sera moins exceptionnel à l'avenir :

- en janvier 2005, est paru un référentiel de certification réalisé à l'initiative de l'association HQE, de l'Afnor⁽⁵⁾ et du CSTB⁽⁶⁾ pour la certification : «NF⁽⁷⁾-bâtiment tertiaire-démarche HQE». Cette certification s'applique aux opérations immobilières de bureaux et bâtiments d'enseignement. Les premières certifications «NF-bâtiment tertiaire-démarche HQE» sont délivrées dès 2005 (dont une en Île-de-France : la mairie des Mureaux) ;
- l'expérimentation : les groupes de travail sur la HQE d'organismes directement liés à l'activité économique (ORIE⁽⁸⁾, AFILOG⁽⁹⁾, DRIRE Île-de-France⁽¹⁰⁾...), les référentiels de l'Arene Île-de-France⁽¹¹⁾ concernant le commerce et les zones d'ac-

tivités économiques ;

- la refonte du dispositif des aides à l'immobilier d'entreprise du conseil régional Île-de-France intégrant la HQE (en cours) ;
- la force de l'exemple avec les premières livraisons ou les chantiers de promoteurs privés en Île-de-France. Deux immeubles de bureaux (EMGP, Plaine de France et Tour Granite à La Défense) visent la certification NF-Bâtiment tertiaire-démarche HQE, de même que le futur siège d'Axa-Société Générale pour la SILIC à Nanterre ;

(4) Une étude de l'IAURIF, *Les éco-activités en Île-de-France*, a pointé la difficulté, en particulier, pour les centres de tri de déchets à trouver des implantations en zone dense.

(5) Afnor : association française de normalisation.

(6) CSTB : centre scientifique et technique du bâtiment.

(7) Le CSTB gère pour le compte d'Afnor certification, une trentaine de marques NF relatives au bâtiment.

(8) ORIE : Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise.

(9) AFILOG : association pour affirmer la logistique dans toutes ses dimensions.

(10) DRIRE : direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement.

(11) *Charte de qualité environnementale sur une zone d'activité économique, guide d'élaboration et Urbanisme commercial et qualité environnementale, guide méthodologique*, Arene Île-de-France.

- l'extension à d'autres types de projet comme la rénovation du centre commercial Beaugrenelle sur le Front de Seine à Paris qui se fera dans le respect des normes environnementales (ouverture prévue en 2009).

Un marché de taille à convaincre

En Île-de-France, le parc d'immobilier d'entreprise constitue, par sa taille (environ 120 millions de m²) et le rythme auquel il se renouvelle, un débouché important pour la construction durable. Entre 1999 et 2002, il s'est construit dans la région plus de 7 millions de m² de locaux d'entreprise dont 3 millions de m² de bureaux et 4 millions d'entrepôts et locaux d'activités. Entre 1998 et 2004, 350 000 m² de surfaces de vente de commerces ont été autorisées en moyenne par an. Pour les bureaux, lieu de travail de près de 40 % des Franciliens, les enjeux en matière de HQE portent actuellement sur la construction neuve mais concerneront bientôt autant la requalification du parc existant.

Ainsi, pour les immeubles de plus de 5 000 m², les restructurations ont été à l'origine de près de 40 % de la production de surfaces de bureaux neufs ou remis à neuf au cours de la décennie écoulée, contre à peine 10 % de 1986 à 1995.

Jusqu'à la fin des années 1990, la remise aux normes du parc se limitait au bâti haussmannien mais depuis 2000, près de la moitié des immeubles restructurés sont des immeubles de grande hauteur (IGH) des années 1960-1970, principalement à La Défense et dans le «croissant d'or». Ce processus est appelé à se poursuivre : une partie des immeubles construits de 1986 à 1993 arrivera en fin de cycle de vie (amiante, conception, normes de sécurité...) à



Le palais de justice de Melun, réalisé en 1998, présente de nombreux aspects HQE.

Arene



Image 3D de la future «Tour Granite» à La Défense, Nanterre (92), premier immeuble de grande hauteur construit selon des critères HQE en France.

Il vise la certification «NF».

Atelier Christian de Portzamparc/photothèque Vinci

Quelques références de projets ou réalisations de bureaux-bâtiments tertiaires

Immeuble de bureaux à Aubervilliers (93). EMGP bâtiment 270. 9 400 m² de bureaux. Certifié NF «bâtiments tertiaires, démarche HQE». Livraison : juillet 2005. Architectes : Brenac et Gonzalez (six cibles «très performantes», six cibles «performantes» et quatre «de base»).

Bâtiment de bureaux publics : mairie des Mureaux (extension). Lauréat de l'appel à projet de CSTB et de l'Ademe sur l'expérimentation de la certification HQE des bâtiments tertiaires. Livré : mars 2005. Certifié en 2005. 4 500 m² (Shon). Architectes : Hesters et Barlatier.

Palais de justice de Melun. Réalisé en 1998. Présente de nombreux aspects HQE. Architecte : Dominique Gautié.

Immeuble de bureaux, Paris Rive gauche. Architecte : Norman Foster. 15 000 m² de bureaux (et commerces en rez-de-chaussée). Gestion énergétique performante et harmonie verdoyante, livré.

Immeuble de grande hauteur, La Défense, Nanterre (92). Projet Granite, architecte : Christian de Portzamparc, Nexity-Sari. Vise la certification du CSTB. Promoteur : Nexity-Sari.

Immeubles de bureaux à Nanterre (92). Promoteur SILIC : trois immeubles non IGH. Projet qui intègre les préconisations HQE. Opération Seine Arche : Nanterre, 1 900 m² de commerces et services. Livraison 4^e trimestre 2006.

Bâtiment de bureaux à Issy-les-Moulineaux (92). Projet de 46 000 m² pour le groupe d'assurances Generali. Permis de construire déposé, bâtiment HQE particulièrement performant en matière de gestion de l'énergie. Livraison 2008. Réalisé par l'agence américaine Arquitectonica.

Projet de parc de bureaux à Wissous (91), proche de l'aéroport d'Orly. Réalisation immobilière unique en France, basée sur l'entreprise «éco-active» et utilisant les meilleures initiatives environnementales. Promoteur : Akeler (G.B.). La construction a démarré en 2005.

partir de 2010 et viendra s'ajouter au processus déjà engagé de renouvellement du patrimoine parisien.

Les investisseurs institutionnels seront les principaux acteurs du développement de la HQE dans l'immobilier tertiaire par leur capacité financière à amortir dans le temps les surcoûts d'une construction HQE, grâce à la diminution des frais d'exploitation.

La mise en place d'incitations au niveau local, comme la bonification du coefficient d'occupation des sols (COS) pour les produits immobiliers performants en HQE, pourrait permettre à la fois d'accélérer le renouvellement du parc immobilier dans certains pôles constitués (La Défense) et de donner une impulsion à la construction durable.

Pour en savoir plus :

- *Construction de haute qualité environnementale - L'implication des régions.*
Pascale Leroi, Laurif, 2005. - 66 p., fig., ill., bibliogr., ann.
pascale.leroi@laurif.org

Vue intérieure de l'immeuble de bureaux EMGP à Aubervilliers certifié NF «bâtiments tertiaires, démarche HQE», aménagé dans l'optique d'un environnement intérieur satisfaisant notamment en termes de confort et de santé.

J. Minet

La haute qualité environnementale : minimiser les impacts du bâtiment sur l'environnement

En France, la HQE, qui n'est pas la seule démarche pour la construction durable, connaît un développement institutionnalisé et médiatique.

Elle a été initiée par le Puca qui, en 1992, a lancé un appel d'offres pour des opérations expérimentales : 12 projets REX HQE® ont été retenus. En 1996, la création de l'association HQE a contribué au développement de la démarche. L'association, déclarée d'utilité publique en 2004, définira explicitement la HQE®.

Volontaire, la démarche de HQE va au-delà de la réglementation et s'applique sous la responsabilité du maître d'ouvrage. Sur la base des 14 cibles de la HQE, ce dernier met en place un système de management environnemental (SME) de l'opération et classe les cibles selon trois catégories :

- cible très performante : le concepteur du bâtiment étudie et propose différentes solutions techniques économiquement viables et au-delà de la pratique classique, pour appuyer la performance de cette cible ;
- cible performante : le concepteur s'attache à la qualité des solutions proposées afin d'atteindre une performance supérieure à la réglementation et/ou à la pratique classique ;
- cible de base : le concepteur veille à la conformité réglementaire et/ou à l'application des règles de bonnes pratiques.

Le maître d'ouvrage peut choisir trois ou quatre cibles sur lesquelles sera concentré un maximum d'efforts.

Depuis 2005, une certification «NF-bâtiment tertiaire-démarche HQE» est possible.

Les 14 cibles de qualité environnementale du bâtiment

Maîtriser les impacts sur l'environnement extérieur	Créer un environnement intérieur satisfaisant
Éco-construction	Confort
1. Relation harmonieuse des bâtiments avec leur environnement immédiat	8. Confort hygrothermique
2. Choix intégré des procédés et produits de construction	9. Confort acoustique
3. Chantier à faibles nuisances	10. Confort visuel
	11. Confort olfactif
Éco-gestion	Santé
4. Gestion de l'énergie	12. Qualité sanitaire des espaces
5. Gestion de l'eau	13. Qualité sanitaire de l'air
6. Gestion des déchets d'activité	14. Qualité sanitaire de l'eau
7. Gestion de l'entretien et de la maintenance	

Source : association HQE





EBP/laurif

La taxe professionnelle donne des signes d'asphyxie

Jean-Pierre Chauvel
IAURIF

Local business tax shows signs of becoming asphyxiated

Local business tax is the main tax resource for local authorities.

It accounts for most of the disparities in tax wealth observed between local authorities.

After recurrent criticism of the burden of local business tax for businesses in France, numerous relief schemes have led, since the origins of the tax, to an increasing share of the burden of the tax revenue expected by the local authorities being transferred to central government.

As from 2007, it will be the local authorities themselves who, in place of the firms or of the central government, will bear a fraction of the incidence of the increases in the rate of taxation voted by them. This should reduce a little further, and a lot further for some, the local authorities' room for manoeuvre as regards taxation.

La taxe professionnelle est la principale ressource fiscale des collectivités territoriales. Elle explique la majeure partie des disparités de richesse fiscale constatées entre celles-ci. À la suite de critiques récurrentes sur le poids de la taxe professionnelle pour les entreprises du territoire national, de nombreux allègements ont conduit, depuis l'origine, à transférer à l'État une part croissante de la charge fiscale attendue par les collectivités territoriales. À compter de 2007, ce sont les collectivités elles-mêmes, en lieu et place des entreprises ou de l'État, qui supporteront une partie de l'incidence des augmentations de taux d'imposition votés par elles. Ce qui devrait avoir comme répercussion de réduire encore un peu, et beaucoup pour certaines, la marge de manœuvre fiscale des collectivités territoriales.

En 2005, les 674 000 contribuables franciliens à la taxe professionnelle ont acquitté 5,6 Md€. Plusieurs catégories de collectivités et organismes se sont réparties cette somme :

- les communes (2,04 Md€) et leurs groupements (1,11 Md€) ;
- les départements (1,12 Md€) ;
- la Région (0,30 Md€) ;
- les chambres de commerce et d'industrie et chambres des métiers (0,28 Md€) ;
- l'État (0,74 Md€) au titre des frais de recouvrement et de dégrèvements.

L'Île-de-France représente ainsi, tant en nombre de contribuables qu'en produit collecté, 20 % du total national. Quelques secteurs d'activités, voire quelques entreprises, concentrent l'essentiel du produit collecté. Plus de 420 000 contribuables (63 %) acquittent moins de 1 000 € de cotisation qui représente au total 3 % de la recette. À l'opposé, 618 contribuables acquittent une cotisation de taxe professionnelle supérieure à 1 M€ qui représentent au total 37 % des 5,6 Md€ collectés en 2005.

Ces 618 gros contribuables ressortent pour l'essentiel des secteurs des transports et des communications, des activités financières et des services aux entreprises.

Si l'on considère l'ensemble des 674 000 contribuables, les secteurs d'activité les plus importants quant au produit collecté, et son évolution depuis dix ans, sont les suivants :

- le secteur de la construction automobile demeure le premier contribuable régional à la taxe professionnelle ;
- le secteur bancaire et les transports ferroviaires qui occupaient traditionnellement les 2^e et 3^e places, sont en 2005 en 3^e et 6^e position ;
- à l'inverse, les secteurs des télécommunications et des émissions de radio télévision viennent en 2005 se positionner en 2^e et 4^e position ;

- enfin, le secteur des transports urbains de voyageurs se maintient en 5^e position.

Géographiquement, la grande couronne concentre 25 % de la base d'imposition à la taxe professionnelle. Les 75 % restants se répartissent à égalité entre Paris, d'une part, et les départements de petite couronne, d'autre part.

La base et le taux d'imposition à la taxe professionnelle

La cotisation de taxe professionnelle acquittée par un contribuable résulte de l'application des taux d'imposition, votés par les différentes collectivités territoriales (commune ou groupement, département et région) concernées, à une base d'imposition déterminées par les services de l'État.

En 2005, au niveau régional, cette base d'imposition à la taxe professionnelle additionne trois composantes :

- la valeur locative des terrains et bâtiments (20 %) ;

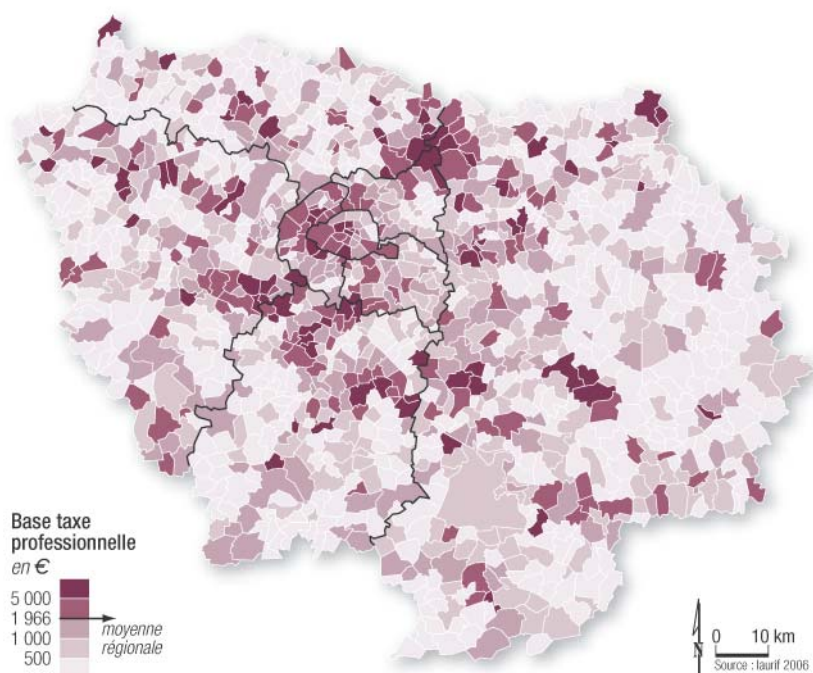
- la valeur des équipements et biens mobiliers (77 %) ;
- 6 % des recettes (pour certains titulaires de bénéfices non commerciaux : 3 %).

Mais au-delà de cette structure moyenne, la situation est beaucoup plus confuse dans la mesure où coexistent aujourd'hui plusieurs bases de taxe professionnelle.

Il est possible de distinguer quatre catégories principales d'établissements qui ont chacune leur base d'imposition :

- les professions libérales et assimilées (médecins et kinésithérapeutes, avocats et comptables, architectes...), imposées selon leurs matériels et outillages et leur chiffre d'affaires. Ceci concerne 14 % des contribuables à la taxe professionnelle. Mais leurs cotisations ne constituent que 3 % du total régional ;
- les moyennes et grandes entreprises imposées (puisque l'imposition sur la base des salaires versés a disparu en 2003) selon la valeur des terrains et bâtiments et celle des matériels et outillages. Ce tiers (33 % exactement)

Niveau de la taxe professionnelle 2005 par habitant en Île-de-France





Les artisans, éléments structurant de la vie de quartier, représentent, avec les commerçants, près de la moitié des contribuables à la taxe professionnelle.

L'histoire récente de la base d'imposition à la taxe professionnelle

La taxe professionnelle a succédé à la patente en 1976.

Jusqu'en 1998, la base d'imposition brute à la taxe professionnelle était constituée de deux éléments :

- la valeur locative des immobilisations corporelles dont dispose l'établissement et qui comprend :
 - la valeur locative des biens passibles d'une taxe foncière (terrains et bâtiments) pour l'ensemble des contribuables ;
 - 16 % du prix de revient équipements et biens mobiliers (matériels et outillages) pour les redevables les plus « importants ».
- 18 % des salaires brutes et indemnités (généralité des contribuables) ou 10 % des recettes (professions libérales et autres titulaires de bénéfices non commerciaux employant moins de cinq salariés).

En 1998, la structure de la base taxe professionnelle en Île-de-France et en France entière était la suivante :

Structure de la base à la taxe professionnelle

	Île-de-France (Md€)	Île-de-France (%)	France (%)
Valeur locative des biens passibles d'une taxe foncière	4,48	13,03	12,50
Valeur locative du matériel et de l'outillage	14,47	42,09	51,00
Salaires et indemnités	14,42	41,94	33,30
Recettes	1,01	2,94	3,20
Total	34,38	100,00	100,00

Source : Direction générale des Impôts, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie

La part «salaires» était donc en Île-de-France supérieure de 9 points à la moyenne nationale.

Depuis 1998, la part correspondant à 18 % des salaires a progressivement disparu (entre 1999 et 2003) et celle correspondant à 10 % des recettes a diminué de 40 % (le pourcentage de 10 % est passé à 6 % entre 2002 et 2005).

Ces deux mesures ont donc sensiblement allégé la cotisation de la taxe professionnelle des entreprises à forte main-d'œuvre. En effet, si en moyenne les salaires constituaient 42 % de la base brute de la taxe professionnelle en Île-de-France, ce pourcentage variait très largement selon le secteur d'activités concerné : de 28 % pour les entreprises de transports et communications à 52 % dans les activités financières ou 58 % dans la construction.

de contribuables procure 90 % des recettes régionales de taxe professionnelle ;

- les commerçants et artisans imposés selon la valeur du seul local. Ceci recouvre près de la moitié (47 %) des contribuables à la taxe professionnelle pour lesquels celle-ci n'est finalement qu'un second impôt sur le foncier. Ils acquittent 4 % de la cotisation régionale ;
- enfin, pour les plus grandes entreprises de la seconde catégorie, l'imposition se réfère à la valeur ajoutée dégagée par l'entreprise. L'État prend alors en charge une partie de la cotisation due par l'entreprise. Nous verrons que cette catégorie d'entreprises est directement concernée par la réforme prévue à compter de 2007.

De plus, pour compléter le tableau, 26 % des établissements les plus petits (ce quart de l'effectif francilien représente 1 % de la cotisation de taxe professionnelle en 2005) et relevant très largement du secteur commercial et artisanal acquittent une cotisation minimale de taxe professionnelle forfaitaire qui se réfère à une base moyenne de la taxe d'habitation...

Les taux d'imposition supportés par ces 674 000 contribuables varient naturellement selon la commune et le département de situation mais le taux moyen global d'imposition à la taxe professionnelle supporté en Île-de-France s'établit à 26,44 % et se décompose au profit des différents bénéficiaires.

L'évolution du produit collecté en Île-de-France a été fortement affectée par les réformes successives de la base d'imposition à la taxe professionnelle et tout particulièrement par la suppression de la part correspondant aux salaires et par la réduction de celle des recettes.

Sur la période 1998-2004, le nombre de contribuables français a augmenté de 45 500 établissements. L'impact de

ces deux réformes successives doit cependant être apprécié selon le secteur d'activités :

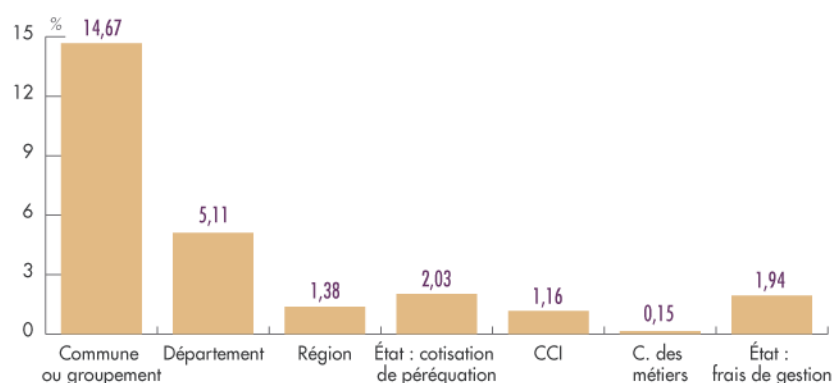
- - 9 000 établissements pour les industries manufacturières ;
- + 7 000 établissements dans le secteur de la construction ;
- + 4 000 établissements dans les transports et communications ;
- + 45 000 établissements pour les activités financières et les services aux entreprises.

En termes de produit collecté, les performances des différents secteurs dépendent évidemment des évolutions précédentes d'effectifs mais surtout de l'impact de la suppression de la part «salaires» de la base de la taxe professionnelle, qui a profité différemment selon les domaines d'activités.

En moyenne, au niveau régional, le produit collecté auprès des entreprises a diminué de 10 % en euros courants entre 1998 et 2005. Ceci tient au fait que la part salaires représentait, en 1998, 42 % de la base de la taxe professionnelle. Sa disparition a, donc, plus que compensé l'augmentation du nombre de contribuables sur la période. Pour les quatre secteurs déjà cités (qui concentrent les trois quarts des contribuables franciliens), l'évolution en termes de produit est la suivante :

- - 25 % pour les industries manufacturières, qui cumulent une baisse du nombre de contribuables et la disparition de la part «salaires» ;
- - 37 % pour le secteur de la construction pour lequel les salaires constituaient 58 % de la base taxe professionnelle ;
- + 69 % pour le secteur des transports et communications (un des seuls à progresser) pour lequel l'augmentation du nombre de contribuables a largement compensé la suppression de la part «salaires» qui ne représentait plus que 28 % de la base totale en 1998 ;

Taux de la taxe professionnelle en 2005 (%)



Source : Direction générale des impôts, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie

- - 18 % pour les activités financières et les services aux entreprises dans la mesure où les salaires constituaient 51 % de la base totale.

2004-2005 : d'une proposition de réforme à un aménagement

Au début de 2004, le président de la République a souhaité le remplacement de la taxe professionnelle par un nouveau dispositif qui ne pénalise pas l'industrie et prenne mieux en compte la diversité des activités économiques. Dans l'attente de cette réforme, il a annoncé un dégrèvement de taxe pour les nouveaux investissements.

Temporaire dans un premier temps, ce dégrèvement des investissements nouveaux (DIN) est pérennisé à compter de 2006. Il est dorénavant dégressif sur trois ans (100 %, 60 % et 30 %), l'investissement étant pleinement imposable la 4^e année.

Le Premier ministre a mis en place une commission, présidée par Olivier Fouquet, conseiller d'État. En décembre 2004, cette commission proposait une redéfinition de la base d'imposition à champ d'imposition : la valeur ajoutée. Cette piste n'a finalement pas été retenue.

2006-2007 : un «ticket-modérateur» à la charge des collectivités locales

Jusqu'en 1995, la loi garantissait aux entreprises de ne pas acquitter une cotisation au titre de la taxe professionnelle excédant 3,5 %, 3,8 % ou 4 % de leur valeur ajoutée⁽¹⁾.

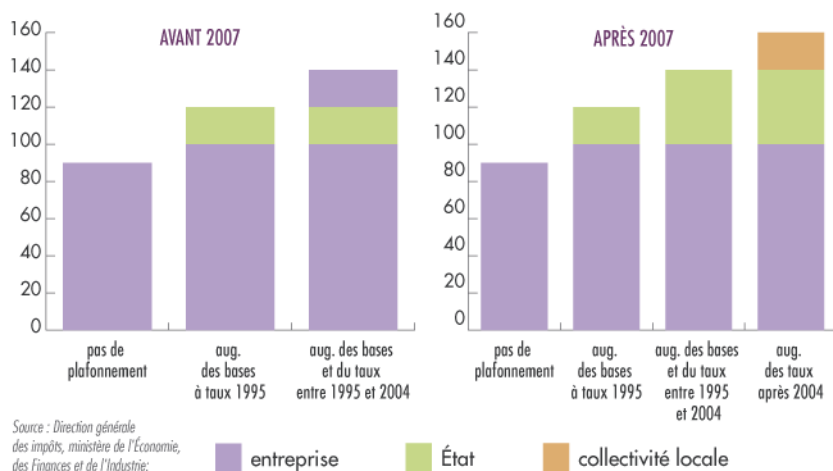
Dès que la cotisation demandée dépassait ce seuil, l'État prenait en charge la différence, sans que cela soit connu des collectivités territoriales. Cependant, si le supplément de cotisation était dû à une augmentation du taux voté par la collectivité, l'État laissait ce surplus de cotisation à la charge de l'entreprise.

Certaines entreprises finissaient donc par acquitter des cotisations de taxe professionnelle excédant 3,5 %, 3,8 %, ou 4 % de leur valeur ajoutée ; ce pourcentage atteignant parfois 10 %.

À compter de 2006, il est garanti à chaque entreprise que sa cotisation de taxe professionnelle n'excédera plus désormais 3,5 % de sa valeur ajoutée, quel que soit son chiffre d'affaires. En cas de majoration de cotisation de la taxe professionnelle résultant d'une augmentation du taux d'imposition votée par une collectivité territoriale, c'est dorénavant cette dernière qui sup-

(1) 3,5 % si le chiffre d'affaires est inférieur à 21,35 M€ ; 3,8 % s'il est inférieur à 76,225 M€ et 4 % s'il est supérieur à 76,225 M€.

Répartition de la cotisation de la taxe professionnelle entre l'État, les collectivités territoriales et les entreprises



portera le surcoût à la place de l'entreprise (qui le faisait dans le système antérieur).

Pour les entreprises, cela représente une avancée considérable dans la mesure où leur cotisation sera dorénavant effectivement limitée à 3,5 % de leur valeur ajoutée, et n'augmentera qu'au rythme de celle-ci. Ceci correspondra, en 2007, à un effort financier important de l'État (1,4 Md€). Pour illustrer le changement à intervenir en 2007, nous proposons de commenter les deux graphiques ci-dessus. Soit une entreprise dont 3,5 % de la valeur ajoutée valait 100, et dont la cotisation taxe professionnelle atteignait dans un premier temps 90 (avant 1995). Au fil du temps (entre 1995 et 2004), elle franchit le seuil de 100.

Auparavant :

- toute augmentation des bases était à la charge de l'État (partie verte) ;
- mais toute nouvelle augmentation des taux d'imposition venait à la charge de l'entreprise (la cotisation globale à la charge de celle-ci était donc *de facto* de 120 et non plus de 100).

À partir de 2007 :

- l'État remet «les compteurs à zéro», c'est-à-dire qu'il prend en charge la totalité de la cotisation excédant

3,5 % de la valeur ajoutée (soit 40 dans ce cas) ;

- il compensera également les augmentations de cotisations liées à des variations de la base d'imposition de l'entreprise ;
- mais toute nouvelle augmentation des taux d'imposition au-delà de 2004 viendra à la charge de la collectivité (20, dans ce cas, en orange). L'augmentation de taux de TP sera donc inopérante pour cette entreprise.

Plus précisément, le dégrèvement pris en charge par l'État sera basé sur le plus faible des trois taux suivants :

- le taux 2004 majoré de 5,5 %⁽²⁾ pour les communes ou groupements à fiscalité propre ;
- le taux 2005 ;
- le taux 2007 et suivants.

Autrement dit, quand une collectivité territoriale augmentera son taux d'imposition à la taxe professionnelle, celui-ci sera inopérant sur les entreprises d'ores et déjà au plafond de 3,5 %. En effet, pour ces entreprises, le supplément de cotisation potentielle dû à l'augmentation de taux sera repris à la collectivité. Or, la part de ces entreprises «plafonnées» est, selon les premières simulations disponibles, très différente selon les territoires :

- selon les régions, il varie de 37 % en Île-de-France à 68 % en Nord - Pas-de-Calais ;

- selon les départements, de 27 % pour les Hauts-de-Seine, à 73 % dans le Pas-de-Calais ;

- entre les communes ou groupements de communes, il varie, que ce soit en France entière ou en Île-de-France, de 1 % à 95 %.

Pour simplifier, les 95 % signifient que la commune concernée ne pourra profiter d'une augmentation du taux de sa taxe professionnelle que sur 5 % de sa base d'imposition. Autrement dit, pour un supplément de produit fiscal attendu, elle devra augmenter vingt fois plus le taux d'imposition à la taxe professionnelle...

Ce faisant, elle amènera de nouvelles entreprises au seuil de 3,5 % de leur valeur ajoutée et augmentera donc le pourcentage des bases plafonnées, non seulement pour elle mais également pour les collectivités de rang inférieur. Sur de nombreux territoires, le taux de 100 % sera rapidement atteint.

Vers une suppression de la marge de manœuvre fiscale des collectivités territoriales

La loi prévoit *in fine* un ensemble de mesures très techniques pour tenter d'atténuer l'effet de cette mesure pour les cas les plus extrêmes. Cependant, il apparaît clairement que les différents territoires régionaux ou infra-régionaux vont disposer de marges de manœuvre fiscales très inégales.

Une des spécificités des collectivités territoriales françaises en Europe, à savoir non seulement l'importance relative de la fiscalité dans leurs recettes mais aussi la possibilité de

(2) Ou de 7,3 % pour les départements ou de 5,1 % pour les régions.

moduler celle-ci au travers du vote de taux d'imposition, est ainsi sensiblement affectée.

De plus, et pour la première fois, le produit fiscal voté et attendu par une collectivité territoriale ne correspondra plus à la recette réellement perçue puisqu'une partie sera finalement reprise à cette collectivité.

Pour les entreprises, en revanche, le fait qu'une partie d'entre elles et notamment les plus importantes, soient imposées à hauteur de 3,5 % de leur valeur ajoutée, les rend totalement insensibles à la pression fiscale pratiquée dans tel ou tel territoire : leur implantation ne sera donc plus fonc-

tion du taux d'imposition à la taxe professionnelle. Pour ces entreprises dites «plafonnées», la taxe professionnelle consistera donc en une taxe sur la valeur ajoutée à un taux «national» de 3,5 %.

Le choix d'une implantation tenant compte du niveau de la taxe professionnelle, dont on sait d'ores et déjà qu'il s'agit d'un critère de second rang loin derrière la proximité des clients, des sous-traitants et des infrastructures de transports, ne pourra donc être observé que pour les entreprises non encore concernées par le plafonnement de leur cotisation de taxe professionnelle.



Les différents territoires régionaux ou infra-régionaux vont, à terme, disposer d'une marge de manœuvre fiscale limitée et inégale.

F. Achdou/Urba images server



Val de Seine

L'aménagement des zones d'activités économiques : l'émergence des intercommunalités se confirme

Agnès Parnaix
IAURIF

Developing business parks or "economic activity zones" (ZAEs): the emergence of inter-commune structures is being confirmed

In 2006, 103 groups of local authorities having their own taxation account for 5.1 million Île-de-France residents. However, the inter-commune landscape of the Region is far from stabilized. Since the year 2000, the number of groups of local authorities has doubled, going from 47 to 103, with an acceleration in 2003 and 2004 but a downturn in 2005. New structures continue to be set up even though inter-commune growth, which has almost reached maturity at national level (90% of the communes), has been stagnating for the last three years. This "peaceful revolution" is not without consequences for managing business parks (ZAEs) which are increasingly changing hands from commune level to inter-commune level...

(1) i.e. 58% of the population (excluding Paris itself) and 68% of the communes.

En 2006, 103 groupements à fiscalité propre regroupent 5,1 millions de Franciliens⁽¹⁾. Pour autant, le paysage intercommunal francilien est loin d'être stabilisé. Depuis l'an 2000, le nombre de groupements a doublé, passant de 47 à 103, avec une accélération en 2003 et 2004 mais un fléchissement en 2005. La création de nouvelles structures se poursuit alors que la progression intercommunale, en passe d'être achevée au niveau national (90 % des communes), marque le pas depuis trois ans. Cette «révolution tranquille» n'est pas sans conséquence sur la gestion des zones d'activités économiques (ZAE) qui, de plus en plus, passent de l'escarcelle communale à celle des groupements...

(1) Soit 58 % de la population (hors Paris) et 68 % des communes.

Une compétence plébiscitée par les intercommunalités

Imposée par la loi ou choisie par les intercommunalités, la compétence ZAE⁽²⁾ est partagée par nombre de groupements à fiscalité propre d'Île-de-France. La création, l'aménagement, l'entretien et la gestion de ZAE est en effet obligatoire pour les communautés d'agglomération (CA) au titre de la compétence «développement économique». Les syndicats d'agglomération nouvelle (SAN) disposent également d'une compétence générale en matière de programmation et d'investissement dans les domaines du développement économique. Les communautés de communes (CC), qui déterminent librement le contenu de la compétence obligatoire «actions de développement économique» ont opté à 87 % pour cette attribution⁽³⁾.

Ce pourcentage, qui monte même à 92 % pour les CC créées à partir de 1992, croît avec la taille du groupement jusqu'à 50 000 habitants⁽⁴⁾. Une

telle unanimité n'est pas ordinaire : selon la nomenclature développée à l'Iaurif, la compétence ZAE est celle qui est la plus souvent inscrite dans les statuts des communautés d'Île-de-France, suivie de près par les équipements (87 %) et la voirie (74 %).

Notons que toutes les communautés compétentes en matière de ZAE ont opté pour le régime fiscal⁽⁵⁾ de la taxe professionnelle unique (TPU) – obligatoire pour les CA et les SAN et les CC à dotation globale de fonctionnement (DGF) bonifiée⁽⁶⁾ – ou de la taxe professionnelle de zone (TPZ). La place des ZAE intercommunales au cœur des projets des groupements à fiscalité propre s'explique en grande partie par leur incidence positive sur la principale ressource des intercommunalités : la taxe professionnelle. Ainsi, les intercommunalités souhaitent nouer à travers la compétence ZAE, et plus généralement en matière de développement économique une relation «gagnant-gagnant» avec les entreprises de leur territoire (offre de localisation et de services adaptés aux entre-

prises contre ressources fiscales et emplois locaux). La réconciliation progressive des élus avec les zones d'activités économiques s'explique aussi par la tertiarisation de l'économie. Les zones industrielles ont disparu au profit des zones d'activités, voire des parcs d'activités, qui concilient emploi, qualité de l'environnement et maîtrise accrue des nuisances.

(2) Zones d'activité industrielle, commerciale, tertiaire, artisanale, touristique, portuaire ou aéroportuaire d'intérêt communautaire.

(3) Compétences exercées par les groupements à fiscalité propre d'Île-de-France au 01/01/2005.

(4) En effet, sur les cinq CC d'Île-de-France qui dépassent le seuil de 50 000 habitants, deux ne sont pas compétentes en ce qui concerne les ZAE (Châtillon-Montrouge et Grand Parc) par choix ou absence de disponibilités foncières. Elles n'ont pas adopté le régime fiscal de la TPU.

(5) Les CC doivent opter pour l'un des régimes fiscaux suivant :

- taxes additionnelles : les communes votent le taux des quatre taxes – les trois taxes «ménages» (taxe d'habitation, taxe sur le foncier bâti, taxe sur le foncier non bâti) et la taxe professionnelle acquittée par les entreprises – et perçoivent les recettes correspondantes. Le groupement vote ses propres taux pour ces mêmes taxes. Pour les contribuables, les taxes intercommunales s'ajoutent, sur les feuilles d'imposition, aux taxes communales. Il s'agit donc de taxes additionnelles ;

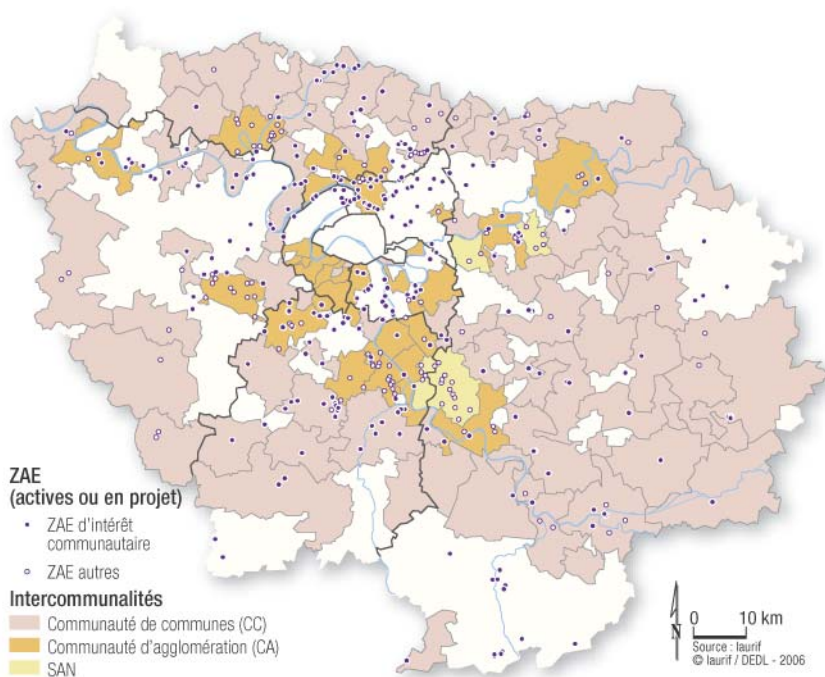
- taxe professionnelle unique d'agglomération (TPU) : le groupement perçoit l'intégralité de la taxe professionnelle (et vote ses propres taux) et les communes prélèvent les autres contributions directes (taxes d'habitation et taxes foncières) ;

- taxe professionnelle de zone (intermédiaire entre les deux régimes précédents) : le groupement perçoit les taxes additionnelles «ménages» sur l'ensemble de son territoire. Pour la taxe professionnelle, le régime fiscal se décompose en deux éléments. Pour certaines zones (zones d'activités d'intérêt communautaire), l'intégralité des recettes de taxe professionnelle est destinée au groupement. Ailleurs, le groupement perçoit une taxe additionnelle à la taxe professionnelle. Le groupement vote donc le taux des quatre taxes additionnelles ainsi qu'un taux spécifique pour la taxe professionnelle de zone.

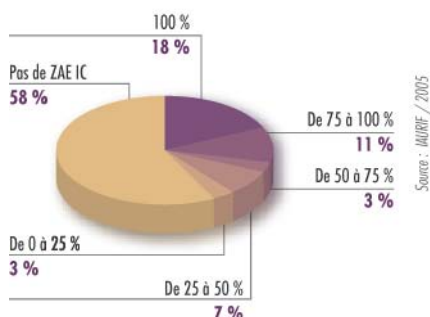
Pour les CA et les SAN, le régime de la TPU est obligatoire.

(6) La dotation globale de fonctionnement est la principale dotation versée par l'État aux collectivités locales.

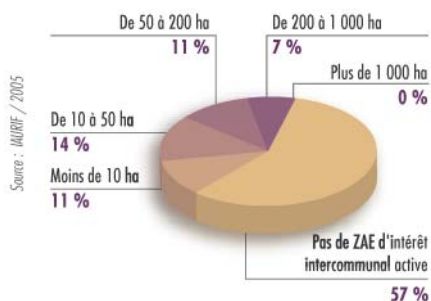
Les ZAE d'intérêt communautaire dans le paysage intercommunal francilien (2006)



Répartition des groupements d'Île-de-France selon la part des ZAE d'intérêt communautaire actives sur leurs territoires



Répartition des groupements d'Île-de-France selon la surface des ZAE actives d'intérêt communautaire



Une gestion exponentielle des ZAE par les intercommunalités

Près de la moitié des ZAE en cours de commercialisation sont gérées par les intercommunalités, et le seront certainement plus encore dans les années à venir. Les intercommunalités d'Île-de-France aménagent actuellement près de 5 500 ha de ZAE, dont 365 ha doivent être proposés à la vente dans les prochains mois. Il est probable que ces surfaces augmenteront au cours des prochaines années, comme elles ont déjà progressé dernièrement. En effet, selon les données IAURIF, la part des surfaces brutes des ZAE d'intérêt communautaire (actives ou en projet) est passée de 44 % en 2003-2004 à 47 % un an plus tard. Cette hausse tient au basculement de certaines zones communales non entièrement commercialisées dans le domaine intercommunal, ainsi qu'à l'ouverture de nouvelles ZAE par les intercommunalités. L'engouement intercommunal pour les ZAE s'explique aussi en partie par la reprise très forte du rythme de commercialisation dans les ZAE d'Île-de-France depuis la fin des années 1990, qui fait espérer un bon retour sur investissement (en termes de taxe professionnelle), mais fait passer à l'arrière plan les risques inhérents à l'aménagement...

Près d'une vingtaine de groupements assure l'intégralité de l'aménagement des ZAE en cours de leur ressort géographique. Une dizaine d'autres en assure la majorité mais cette proportion baisse rapidement pour les autres intercommunalités. Plus de la moitié des structures intercommunales d'Île-de-France – la plupart sont des CC – n'assure pas actuellement d'aménagement de ZAE⁽⁷⁾. Pour de nombreuses structures, certaines étapes incontournables sont longues et complexes, comme la définition de l'intérêt communautaire, puis le transfert effectif des zones (immeubles, terrains). Les surfaces totales aménagées ou gérées par chaque intercommunalité varient considérablement. Pour une dizaine d'entre elles, cette superficie est inférieure à 10 ha alors que pour deux structures, le parc de ZAE dépasse 500 ha.

Sur leurs territoires, les groupements se réservent les plus vastes aménagements. La proportion des ZAE d'intérêt communautaire augmente avec la taille des zones⁽⁸⁾. Sur le territoire des groupements, la surface moyenne des opérations communautaires (47 ha), dépasse donc celle des autres opérations (14 ha), alors que la moyenne s'établit à 31 ha en dehors des intercommunalités. Cette supériorité en taille des zones aménagées par les intercommunalités est récente. Les sec-

teurs à forts enjeux économiques, où se déploient de vastes zones d'aménagement économique ou commercial, ne sont pas toujours couverts par une intercommunalité. La perspective du partage de la taxe professionnelle sur un territoire élargi et/ou la concurrence entre intercommunalités voisines pour l'annexion de secteurs convoités contribue sans doute à expliquer l'émergence difficile de groupements sur certains pôles d'activités économiques (Gennevilliers, Orly-Rungis, Vélizy-Villacoublay, zone de Courtabœuf, Seine-amont, Bonneuil-sur-Marne...). La préexistence de SIVU ou SIVOM⁽⁹⁾ compétents pour la gestion de ZAE (à Mitry-Mory/Compans par exemple) peut également freiner la constitution des groupements à fiscalité propre. Néanmoins, les syndicats de ce type sont moins fréquents en Île-de-France qu'en province.

Quelles sont les ZAE d'intérêt communautaire ? Un découpage tout en nuances...

Les intercommunalités sont compétentes pour les ZAE d'intérêt communautaire, c'est-à-dire celles qui participent au «projet commun de développement» défini à l'échelle du groupement, tandis que d'autres, pour lesquelles les enjeux s'expriment à une échelle plus locale, peuvent demeurer dans le giron communal.

Les CA, comme les CC ont l'obligation de déclarer⁽¹⁰⁾, avant le 18 août 2006, quelles sont les ZAE d'intérêt communautaire, c'est-à-dire celles relevant de leur responsabilité. Le minis-

(7) Parmi celles-ci, huit ne sont pas dotées de la compétence.

(8) 56 % des surfaces des ZAE actives dépassent 50 ha, 23 % des zones ont moins de 10 ha.

(9) Syndicat à vocation unique, syndicat à vocation multiple.

tère de l'Intérieur suggère de les définir en recourant à des critères objectifs, quantitatifs (taille des zones par exemple) ou qualitatifs (dimension stratégique...). Une autre méthode, celle de la «liste», consiste à désigner les sites concernés, sans chercher à les identifier en fonction de caractéristiques. Ces deux méthodes peuvent aussi se combiner. Dans ce cas, les intercommunalités (Plaine Commune par exemple) procèdent dans un premier temps à la définition de critères, puis désignent au fur et à mesure les ZAE qui répondent à ceux-ci. Bien que le délai imparti pour les définitions ne soit pas encore dépassé, il est utile d'analyser comment les communautés se sont emparées de ce concept d'intérêt communautaire, qui leur laisse une grande marge de manœuvre, tout en les engageant à une réflexion stratégique sur les contours de leurs prérogatives. Selon nos sources, mises à jour en octobre 2005, près de 80 % des CA et la moitié des CC compétentes ont procédé à cet exercice (davantage pour celles dont la taille démographique est élevée). En l'absence de définition dans les délais⁽¹¹⁾, les intercommunalités se

verraient transférer d'autorité l'ensemble de la compétence, dépouillant ainsi les communes de toutes leurs ZAE. La sanction est dissuasive...

Les critères retenus par les CC, pour la définition des ZAE d'intérêt communautaire se distinguent assez nettement de ceux des CA : peu diversifiés, ils procèdent d'une approche pragmatique des missions intercommunales. Quatre critères (non exclusifs les uns des autres) suffisent presque à résumer les contours des ZAE communautaires :

- les deux tiers des CC⁽¹²⁾ définissent, en tout premier lieu, les ZAE comme des zones d'aménagement futur (ou des extensions de zones existantes). Cette définition présente l'intérêt d'affecter aux intercommunalités des ressources liées à des développements à venir, sans amputer celles déjà perçues par les communes ;
- en deuxième position et pour près de la moitié des CC, la définition de l'intérêt communautaire passe par une déclaration individualisée de sites, assortie le plus souvent de leur dénomination, voire de leur surface et d'un plan de situation. Elle s'ap-

plique aux ZAE issues de transferts, comme aux projets, lorsque ceux-ci sont déjà sectorisés, notamment dans le cadre de documents d'urbanisme. Cette méthode, dite de la «liste» a le mérite de lever toute ambiguïté sur les zones concernées, mais elle ne procède pas d'une approche globale ;

- autre critère choisi, celui de la taille : plus du quart des déclarations d'intérêt communautaire mentionne la surface minimale que doivent atteindre les ZAE intercommunales. Ce critère s'avère souvent peu discriminant, puisque la taille minimale requise dépasse rarement 1 ou 2 ha ;
- enfin, un cinquième des délibérations des CC vise au transfert de ZAE communales déjà existantes. Rares sont les CC qui introduisent d'autres références.

Les délibérations adoptées par les CA font transparaître à la fois plus de réflexions stratégiques et laissent place à plus de complexité. Cet exercice nécessite en amont une phase de préparation, notamment le diagnostic des ZAE déjà implantées et l'analyse des besoins des entreprises... Les trois critères les plus souvent choisis sont le caractère futur de l'aménagement (dans près de la moitié des cas⁽¹³⁾), le transfert de zones déjà existantes (pour le tiers des cas), la déclaration indivi-



Le laboratoire pharmaceutique Vernin implanté à Dammarie-les-Lys, au cœur de la communauté d'agglomération Melun Val de Seine, est l'une des multiples entreprises de taille moyenne sur la zone d'où émergent quatre pôles économiques dominants.

Melun Val de Seine

(10) En ce qui concerne les CC, l'intérêt communautaire est déterminé à la majorité qualifiée requise pour la création de la communauté (deux tiers au moins des conseils municipaux des communes intéressées représentant plus de la moitié de la population totale de celles-ci ou la moitié au moins des conseils municipaux des communes représentant les deux tiers de la population), alors que pour les CA, l'intérêt communautaire est déterminé à la majorité des deux tiers du conseil de la communauté.

(11) Un an fixé par la loi relative aux libertés et responsabilités locales du 13/08/2004, puis repoussé d'un an. Deux ans pour les groupements créés postérieurement à l'adoption de la loi.

(12) Part des structures ayant procédé à la définition de l'intérêt communautaire.

(13) Part des structures ayant procédé à la définition de l'intérêt communautaire.

dualisée des sites (un tiers des cas également). En revanche, le critère de la taille de la zone n'est qu'exceptionnellement retenu.

S'y ajoutent d'autres éléments plus spécifiques aux agglomérations : le caractère stratégique du secteur géographique concerné, son lien avec certaines filières économiques localement valorisées (comme la filière santé, sciences du vivant et recherche pour le Val de Bièvre), l'exclusion de certaines zones (commerciales, centres-villes...), la notion de cohérence de la zone (homogénéité, continuité), le lien avec d'autres compétences communautaires (urbanisme, politique de la ville), le nombre d'entreprises implantées sur la zone... Ceux-ci dénotent une recherche plus fouillée de cohérence globale des actions communautaires : d'un point de vue sectoriel (quel modèle de développement économique privilégier ?), géographique avec l'analyse spatiale des tissus urbains et enfin systémique par l'étude des interrelations stratégiques entre compétences exercées au niveau communautaire et la recherche de complémentarité à l'échelon communal. Toutefois, de telles définitions qui reposent sur des critères généraux peu-

vent souffrir de l'imprécision de la terminologie utilisée. Qu'entend-on par exemple par «rôle stratégique» ou «unité cohérente» des ZAE ? Et, dès lors, quels sont *in fine* les sites classés d'intérêt communautaire ?

Les SAN et anciens SAN, figures toujours emblématiques

Au classement des aménageurs intercommunaux, rangés en fonction des surfaces en cours de commercialisation, figurent dans les 10 premiers tous les SAN et anciens SAN d'Île-de-France transformés en communautés d'agglomération (de 200 ha pour Sénart-en-Essonne à plus de 1 000 pour Cergy-Pontoise et Sénart ville nouvelle). Les quatre SAN d'Île-de-France (Marne-la-Vallée-Val Maubuée, Val d'Europe, Sénart-en-Essonne et Sénart ville nouvelle) aménagent aujourd'hui, avec l'appui des établissements publics d'aménagement (EPA) présents sur leur territoire, plus du tiers des surfaces des ZAE d'intérêt communautaire en cours de commercialisation dans notre région, (21 % du nombre d'opérations). En



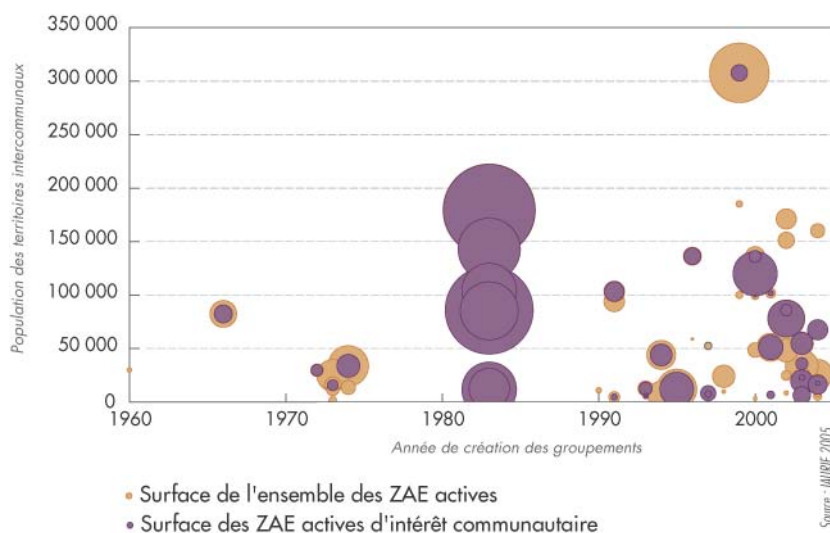
Le Val d'Orge, privilégié par la proximité de l'autoroute A6 et la Francilienne Sud, se classe en tête des agglomérations pour les superficies aménagées.

Communauté d'agglomération du Val d'Orge

reclassant les CA issues de SAN⁽¹⁴⁾ dans leur catégorie d'origine, l'effort exceptionnel accompli en Île-de-France pour l'aménagement des ZAE dans les villes nouvelles est mieux restitué : 73 % des surfaces intercommunales en cours d'aménagement (51 % des opérations) sont attribuables à ces sept structures. De plus, la taille des surfaces aménagées par les SAN (82,1 ha en moyenne pour les ZAE en cours de commercialisation) est deux fois supérieure à celles qui sont réalisées par les CA (44,9 ha) et quatre fois à celle des CC (20,9 ha). Dans le même temps, la surface moyenne des terrains aménagés par les SAN passée dans le droit commun diminue, en raison sans doute de l'achèvement des plus grosses opérations. Évry-Centre Essonne et Saint-Quentin-en-Yvelines sont même confrontés à l'apparition d'une pénurie foncière sur leur territoire.

La production de surfaces aménagées par les CA (plus de 2 500 ha en cours, soit la moitié du total intercommunal) demande, quant à elle, à être relativisée, puisqu'elle tient, pour 70 % la place occupée par les trois anciens SAN (Cergy-Pontoise, Évry-Centre Essonne et Saint-Quentin-en-Yvelines). Si l'on excepte ceux-ci, le Val d'Orge (235 ha

Surface des «ZAE actives» des territoires intercommunaux, population et année de création des groupements



(14) Les activités des établissements publics d'aménagements leur ont été transférées.

en cours d'aménagement), qui jouit d'une situation exceptionnelle avec la proximité de deux dessertes stratégiques, l'autoroute A6 et la Francilienne Sud, se classe en tête des agglomérations pour les superficies aménagées (opérations «Maison Neuve», «Techniparc»...). Il est suivi par le Pays de Meaux (161 ha) qui réalise quelques grosses opérations («Meaux Nord», zone franche urbaine «Allée des platanes») et par Marne-et-Gondoire (75 ha), qui, située sur le secteur IV de Marne-la-Vallée, connaît une phase d'urbanisation rapide. L'ampleur des travaux engagés par ces trois groupements, malgré leur jeune âge, tient au transfert, au niveau intercommunal, d'aménagements qui étaient déjà programmés avant leur création (1999).

Le poids global des CC s'avère *a fortiori* modeste. Parmi les 20 CC qui aménagent quelques 550 ha, se distingue, en premier lieu, la CC du Val Bréon. Cette CC est compétente depuis son origine, en 1995, pour aménager la «zone logistique de Châtres» (140 ha), à proximité du carrefour de la RN4 et de la RN36, en Seine-et-Marne. Cette opération constitue même un des motifs de la création de la CC. Se rangent ensuite quatre autres CC (Dammartin-en-Goële, Deux Fleuves, Orée de la Brie et Roissy-Porte de France) qui aménagent des espaces de 60 à 75 ha. Trois de ces communautés⁽¹⁵⁾ ne prennent en charge que l'aménagement d'une proportion d'environ 30 % des surfaces de ZAE de leur territoire. Rappelons que Roissy-Porte de France constitue l'un des principaux pôles de développement d'Île-de-France et bénéficie de forts investissements publics (Aéroports de Paris) et privés. À la confluence de la Seine et de l'Yonne, le territoire des Deux fleuves desservi par l'autoroute A5, comporte une zone portuaire gérée par le Port autonome de Paris.



La communauté de communes Roissy-Porte de France constitue l'un des principaux pôles de développement d'Île-de-France et bénéficie de forts investissements publics et privés.

N. Ouarti

Une concentration des ZAE intercommunales dans la couronne périurbaine francilienne

La localisation des ZAE franciliennes opérationnelles et achevées est fortement concentrée sur la couronne périurbaine de l'agglomération parisienne⁽¹⁶⁾. 63 % des superficies consacrées aux ZAE s'y trouvent. Cette polarisation est encore accentuée pour les ZAE d'intérêt communautaire (90 % des surfaces de ZAE intercommunales). Ce résultat tient, il est vrai, au poids des SAN qui relèvent tous de ce secteur. Mais ce constat vaut pour les CA, avec 93 % de leurs surfaces d'activité. On y dénombre plusieurs structures⁽¹⁷⁾ qui développent d'importantes surfaces de ZAE opérationnelles ou achevées (anciens SAN, Val d'Orge, Plateau de Saclay, Marne et Gondoire, Lacs de l'Essonne, Val de France...). Les ZAE des CC, par nature moins urbaines et davantage dispersées sur l'espace régional, sont surreprésentées en couronne périurbaine (56 % de

leurs surfaces de ZAE sur 21 % de leurs territoires). Citons l'Orée de la Brie, Marne et Chantierine, Roissy-Porte d'Île-de-France et de l'ouest de la Plaine de France... Une grande majorité des espaces urbanisables ou partiellement urbanisables inscrits au schéma directeur de la région d'Île-de-France (SDRIF) de 1994 sont, en effet, inclus dans ce secteur qui conjugué, il est vrai, plusieurs des qualités spatiales prisées par les entreprises en quête de nouvelles implantations : pré-

(15) La CC de Orée de la Brie n'en fait pas partie (87 % des ZAE d'intérêt communautaire).

(16) Cette zone, dénommée la «ceinture verte», est mentionnée dans le SDRIF de 1994. Située à une distance de 10 km à 30 km de la capitale, elle se localise entre l'agglomération centrale et la couronne rurale. Composé initialement de 359 communes, ce territoire correspond à des zones urbanisées imbriquées dans des espaces non construits boisés et ruraux (cf. Note Rapide sur le *Bilan du SDRIF* n° 303, Iaurif, sept. 2002). Pour les besoins de l'article, la couronne périurbaine correspond à un secteur plus large (423 communes dont 30 communes de petite couronne, définition IAURIF, DUAT).

(17) Les trois anciens SAN en font également partie.

sence de disponibilités foncières, qualité de la desserte (notamment routière), coûts raisonnables...

Dans la couronne rurale, les ZAE d'intérêt communautaire sont à la fois moins représentées et, en moyenne, moins vastes⁽¹⁸⁾. On y trouve 26 des 158 ZAE d'intérêt communautaire. Les CA étant presque absentes de ce secteur le plus éloigné de l'agglomération centrale (à l'exception du Pays de Meaux et de Mantes-en-Yvelines), la taille moyenne des ZAE (25 ha pour les zones actives) se rapproche de celle des CC. La moitié des sites développent une vocation artisanale ou partiellement artisanale, en particulier les plus petits.

Avec une quasi-absence de ZAE d'intérêt communautaire (1 % des surfaces actives, en projet ou achevées en Île-de-France), le cas des territoires intercommunaux de l'agglomération centrale contraste fortement avec ceux de la couronne périurbaine. Parmi les facteurs explicatifs, figure en premier lieu la pénurie de terrains aménageables qui rend problématique la réalisation de ZAE futures, l'une des «spécialités» des intercommunalités. Ainsi, quelques CC relevant de ce secteur ne sont pas même dotées de la compétence ZAE (Charenton-le-Pont et Saint-Maurice, Châtillon-Montrouge). De même, les CA d'Île-de-France sans ZAE sont presque toutes situées dans cette zone (Arc-de-Seine, Hauts-de-



Le territoire de Plaine Commune fait figure d'exception dans l'exercice de la compétence ZAE par la communauté d'agglomération.

D. Mollier Sobet

Bièvre, Cœur-de-Seine, Sud-de-Seine, Val de Seine, vallée de la Marne et Val de Bièvre). Parmi celles-ci figurent des structures de création très récente, qui n'ont pas encore procédé à d'éventuels transferts de zones d'activité, des secteurs de tradition plutôt résidentielle (Sud des Hauts-de-Seine) et également des intercommunalités dont le périmètre étroit (deux ou trois communes) rend difficile l'articulation, à cette échelle, entre les zones résidentielles et les zones d'emploi. Dans ce cas, l'exercice de la compétence ZAE, obligatoire pour les CA, s'avère problématique.

Le territoire de Plaine Commune, qui s'inscrit dans le pôle majeur de redéveloppement économique de la «Plaine de France» où se côtoient les initiatives privées et publiques, fait figure d'exception. Toutes les ZAE communales de ce territoire devraient progressivement être intégrées dans le domaine communautaire, même si la priorité du groupement semble aujourd'hui plutôt orientée vers l'aménagement mixte (ZAC de centre-ville...). Quelques ZAE communautaires sont toutefois en cours d'aménagement (ZAC de Villeteuse, 28 ha).

Répartition des surfaces régionales

	Agglomération centrale	Couronne périurbaine	Couronne rurale	Total
Surfaces totales	5 %	26 %	69 %	100 %
Surfaces des groupements	3 %	30 %	68 %	100 %
Communautés de communes	0 %	21 %	79 %	100 %
Syndicats d'agglomération nouvelle	0 %	100 %	0 %	100 %
Communautés d'agglomération	16 %	63 %	21 %	100 %
Surfaces des ZAE	22 %	63 %	15 %	100 %
Surfaces des ZAE d'intérêt communautaire	1 %	90 %	9 %	100 %
Communautés de communes	0 %	56 %	44 %	100 %
Syndicats d'agglomération nouvelle	0 %	100 %	0 %	100 %
Communautés d'agglomération	1 %	93 %	6 %	100 %

Source : Iaurif 2005

L'intercommunalité, quelles perspectives pour la gestion des ZAE ?

Les intercommunalités pourraient favoriser, face à l'arrivée à maturité du marché des ZAE sur les villes nouvelles, l'opportunité de créer, en dehors de

(18) Quelques exceptions toutefois, comme la «zone logistique de Châtres» développée par le Val Bréon (140 ha).

ces secteurs, parfois à leur périphérie, une offre renouvelée et plus structurée.

Des promesses face aux attentes des acteurs économiques

C'est l'occasion de mettre sur le marché une offre foncière et immobilière de nouvelle génération, mais aussi, par le biais du transfert de ZAE déjà existantes, l'occasion d'entreprendre le toilettage en profondeur d'une génération de sites qui subit un certain vieillissement. Avec des services économiques qui s'étoffent, les communautés sont dotées de moyens financiers accrus et de personnel plus qualifié que les communes. Tout en réalisant des économies d'échelles (contrats d'entretien des ZAE par exemple), elles sont mieux en mesure de porter des réflexions à moyen terme et de mener des actions ambitieuses pour le territoire (diagnostics territoriaux, état des lieux des ZAE, analyse des besoins des entreprises, investissement dans des outils de gestion performants comme les systèmes d'informations géographiques...). Elles contribuent, grâce à des efforts d'harmonisation, à une meilleure lisibilité de l'offre sur des territoires moins éclatés (bourse des locaux, outils Internet...). Dans un souci de complémentarité de services, elles nouent des partenariats économiques divers (relations avec les chambres de commerce et d'industrie, les conseils généraux, les associations ou agences de développement...). Il semble, ainsi que certaines intercommunalités, dotées d'une bonne capacité d'innovation, soient en mesure d'apporter une réponse à des enjeux régionaux qui touchent au développement des ZAE : faire face à la pénurie de ZAE de grande taille, offrir des choix de localisation bien adaptés en termes d'accessibilité, répondre à la demande en services des entreprises et de leurs employés (hôtellerie, restauration, équipements de loi-

Des projets diversifiés adaptés au contexte local, quelques illustrations

Un nouveau parc d'activités de 85 ha réservé aux entreprises à forte valeur ajoutée pour la CC Plaines et Forêts d'Yvelines (35 906 habitants)

En extension de la zone d'activités du «Bel-air-Cutesson», ce projet participera, conformément aux orientations du SDRIF de 1994 et au schéma d'aménagement pour un développement équilibré des Yvelines, à la polarisation accrue de l'activité de la zone Rambouillet – Gazeran. Il s'agit d'accueillir, sur un site de haute qualité environnementale, des entreprises spécialisées dans le secteur des technologies de l'information ou des fonctions intellectuelles et informatiques des sièges sociaux. Le réseau de télécommunications sera aménagé en conséquence (dégroupeage ADSL, accès au très haut débit en milieu rural).

CA de Marne et Gondoire (51 223 habitants) : vers une charte de qualité environnementale pour les ZAE

Un développement économique fort au cœur du territoire de Marne-la-Vallée tout en conciliant un environnement de grande qualité, tels sont les objectifs fixés par Marne-et-Gondoire. Le premier terrain d'application de ce principe devrait être la future zone d'activités de Lamirault à Collégien (26 ha). Ce site aujourd'hui agricole inséré dans un écrin forestier, inclut la ferme de Lamirault, inscrite à l'inventaire supplémentaire des monuments historiques. Cette expérience serait étendue progressivement aux autres zones gérées par l'agglomération (en 2005, 16 sites déclarés d'intérêt communautaire).

L'accueil foncier et immobilier des entreprises locales, petites et moyennes entreprises et très petites entreprises, une priorité inscrite dans le cadre de l'adoption, en octobre 2005, de la stratégie économique de la CA de la vallée de Montmorency (101 862 habitants)

L'objectif de l'agglomération est de maintenir et développer une offre de proximité qualitative dans le commerce, l'artisanat et les services sur un territoire à forte dominante résidentielle. La CA assure aujourd'hui la gestion de sept parcs d'activités de dimensions restreintes (< 5 ha pour la plupart). Cet objectif passe par la résorption des friches industrielles, dans le cadre d'une requalification de certaines zones, l'entretien, voire l'extension de parcs existants, mais également par la création de nouvelles ZAE.

Développer l'offre foncière et immobilière, requalifier les ZAE existantes et, enfin, réhabiliter les friches industrielles, tels sont les objectifs inscrits dans le projet de territoire CAP 2013 développé par la CA de Melun Val de Seine (103 382 habitants)

Il s'agit à la fois d'accroître progressivement l'offre à vocation économique disponible (des potentialités de près de 200 ha) dans un souci de qualité urbanistique, environnementale et de cohérence avec l'environnement économique, de requalifier deux ZAE (maîtrise du foncier, environnement, voirie et accessibilité...) et de réhabiliter deux friches industrielles, témoins du passé industriel de l'agglomération.

Consolider les zones d'activités économiques, un objectif inscrit dans le projet de territoire (2004-2012) de la CA du Val d'Orge (119 877 habitants)

À ce titre, l'agglomération prévoit diverses actions de requalification en vue de promouvoir le niveau d'équipement et de qualité environnementale de ses dix ZAE (plus de 200 ha), comme le traitement des espaces publics, l'amélioration de la desserte par les transports en commun, de la desserte marchandise multimodale, la qualité environnementale, la création de pôles de services à destination des entreprises et des actifs, l'accès aux technologies numériques à haut débit.

sirs...), mettre sur le marché une offre orientée vers le haut de gamme, avec un environnement de qualité tout en remettant à niveau des secteurs plus anciens... Tout comme les entreprises en quête de localisation, les intercommunalités sont très sensibles à l'«image» que renvoient leurs zones d'activités. Ces structures récentes et encore méconnues du grand public utilisent des projets visibles (grands équipements, mais aussi ZAE...) comme outil de promotion au service d'un «marketing territorial».

De plus, des groupements ont la capacité de développer, au croisement de leurs différentes compétences économiques, des services complémentaires (pépinières d'entreprises, ateliers relais, maisons de l'emploi, actions d'insertion, de formation...), comme des services aux salariés (équipements de loisirs...). Pour asseoir leurs interventions, elles s'appuient également sur d'autres leviers (compétences en aménagement de l'espace et urbanisme, voirie, transports, environnement...). Ces outils participent, de façon plus générale, à l'attractivité des territoires.

Des réponses encore insuffisantes

Mais les exemples présentés, tous très récents, montrent aussi que les réflexions des intercommunalités sur les ZAE commencent, pour beaucoup d'entre elles, tout juste à s'amorcer, particulièrement en petite couronne. L'analyse ex-post des résultats après la mise en place des projets s'écartera sans doute en partie de l'énoncé des projets.

De plus, l'étroitesse d'un bon nombre de périmètres intercommunaux est problématique. Avec diverses conséquences... L'équilibre entre les zones d'activités et d'habitat est difficile à atteindre sur des territoires réduits à une faible portion de l'agglomération

parisienne et certains territoires intercommunaux sont dépourvus de ZAE. Des pôles d'activités sont scindés entre plusieurs entités de gestion, comme c'est le cas pour la zone de Courtabœuf (Villebon-sur-Yvette, les Ulis et CC du cœur du Hurepoix) avec les disparités fiscales et le manque de coordination que cela peut engendrer. En milieu rural, certains groupements n'ont pas la capacité dimensionnelle pour mener à bien dans des délais raisonnables le montage juridique, financier et opérationnel de ZAE et plusieurs projets anciens n'ont pas encore émergé faute de moyens. La richesse fiscale peut être mal répartie, comme l'illustre l'exemple, souvent pointé, du secteur de l'aéroport de Roissy, marqué par de fortes disparités de potentiel fiscal entre groupements voisins (Plaine de France, 382 €/hab. en 2005 et Dammartin-en-Goële, 68 €/hab.). En outre, des concurrences persistent à l'échelon intercommunal, notamment en matière fiscale. Les territoires des périphéries (CC des Portes de l'Île-de-France par exemple) qui, contrairement aux centres urbains (CA de Mantes-en-Yvelines), ne supportent pas de charges liées à la centralité, pratiquent volontiers des politiques de taux attractifs.

D'autre part, des groupements affirment leur volonté de consolider des filières économiques, sans en tirer les conséquences sur le plan d'une spécialisation des ZAE, pourtant souhaitée par certains acteurs économiques. En zone agglomérée, les stratégies de spécialisation (pôle audiovisuel pour Plaine Commune, filière santé, sciences du vivant et recherche pour le Val de Bièvre, filière image pour la Vallée de la Marne à travers les actions de l'ACTEP⁽¹⁹⁾) se heurtent, il est vrai, à une quasi-absence de ZAE opérationnelles d'intérêt communautaire. Pourtant, comme il existe déjà des réseaux intercommunaux d'équipe-

ments sportifs ou culturels, des synergies économiques pourraient être organisées autour de réseaux de ZAE, dépassant même les limites intercommunales (vallée scientifique de la Bièvre...). Mais toutes les activités ne sont pas logées à la même enseigne. Les élus intercommunaux qui sont prêts à accueillir les filières «high-tech» pour valoriser leur territoire, sont beaucoup plus réticents vis-à-vis des activités nuisantes...

Des difficultés à relativiser

Le rapport particulier de la Cour des comptes sur l'intercommunalité publié en novembre 2005 souligne que «s'il est un domaine dans lequel les apports de l'intercommunalité sont incontestables, c'est bien celui du développement économique» qui «consiste, principalement, à équiper et à gérer des zones d'activités».

Certaines préconisations du rapport, reprises dans une circulaire ministérielle⁽²⁰⁾, prévoient la réalisation par les préfets d'un schéma départemental d'orientation de l'intercommunalité. Ce schéma constitue «un instrument concerté de proposition et de dialogue s'inscrivant dans une perspective à moyen terme de la carte intercommunale». Il «propose les fusions et les élargissements de périmètres nécessaires à un meilleur fonctionnement des EPCI⁽²¹⁾». Si les préfets s'emparent du pouvoir d'orientation qui leur est conféré, cette évolution sera sans doute bénéfique à l'aménagement et à la gestion des ZAE, comme d'ailleurs à bien d'autres compétences intercommunales.

(19) Association des collectivités territoriales de l'Est parisien.

(20) La circulaire du ministre délégué aux Collectivités territoriales adressée aux préfets le 25 novembre 2005.

(21) Établissement public de coopération intercommunale.



SIGARIF

Système d'information géographique sur les activités en Île-de-France

SIGARIF : l'économie régionale territorialisée à portée de clics

Du SIGR aux SIG dédiés...

Frédéric Prevost
IAURIF

À l'IAURIF, les approches territoriales et spatiales occupent une place prépondérante dans la plupart des études menées chaque année. Le système d'information géographique régional (SIGR), constitué il y a 20 ans, s'enrichit régulièrement de nouvelles couches d'informations géographiques et de nouvelles données. Depuis cinq ans environ, les SIG dédiés⁽¹⁾, produits «lights» dérivés du SIGR associant cartes et données, ont permis de regrouper autour de thèmes fédérateurs les partenaires naturels et institutionnels de l'IAURIF, autorisant partage et mutualisation de données. La souscription à un abonnement annuel et la signature d'une convention par abonné suffisent à une mise à disposition d'un «SIG dédié». L'IAURIF a retenu pour ces outils une solution logicielle fonctionnant sur des PC autonomes ou en réseau.

(1) Déjà opérationnels : SIGARIF, Visiaurif, Visiaurif Habitat, Visiaurif Tourisme, Visiaurif Politique de la Ville ;
Partenariats et développements en cours (non diffusés à ce jour) : Visiaurif Formation, Visiaurif Sport, Visiaurif Risques (environnement), Visiaurif Aménagement...

SIGARIF: the regional economy broken down locally is only a "click" away from the RGIS to dedicated GISs...

At IAURIF, the territorial and spatial approaches enjoy a predominant position in most of the surveys conducted every year. The regional geographic information system (RGIS or "SIGR" in French) that was set up 20 years ago is regularly enriched with new layers of geographic information and with new data. For about five years now, the dedicated GISs, "light" products derived from the RGIS associating maps and data, have been making it possible to bring together natural and institutional partners of IAURIF around federative themes, enabling data to be shared and pooled. An annual subscription and signing of an agreement by each subscriber suffice to make available a "dedicated GIS". For these tools IAURIF has chosen a software solution operating on stand-alone or networked PCs.

(1) Already operational: SIGARIF, Visiaurif, Visiaurif Habitat (housing), Visiaurif Tourisme (tourism), Visiaurif Politique de la Ville (urban regeneration policy);

Partnerships and developments in progress (not yet distributed): Visiaurif Formation (training), Visiaurif Sport, Visiaurif Risques (environmental risks), Visiaurif Aménagement (planning)...

Le regroupement des informations dispersées

Aujourd'hui encore, les informations économiques sont souvent dispersées et difficilement mobilisables rapidement. En 2000, la Région Île-de-France a confié à l'IAURIF la maîtrise d'œuvre d'un système permettant de rassembler dans un logiciel un grand nombre de données économiques utiles. Agences de développement, départements, chambres de commerce ont largement participé à l'élaboration du système d'information géographique sur les activités en région Île-de-France (SIGARIF), et notamment au contenu du cahier des charges en termes de données à intégrer.

Cinq ans d'existence

Opérationnel depuis janvier 2001, SIGARIF propose une large gamme de cartes interactives couvrant la majorité des informations économiques nécessaires à la compréhension et à l'analyse du territoire francilien.

Après cinq ans d'existence, SIGARIF a su consolider et conforter le socle de ses abonnés avec environ vingt-cinq organisations à ce jour telles que : agences de développement, conseils généraux, chambres de commerces et d'industrie, intercommunalités, grands comptes et grandes écoles.

Parmi les services du logiciel SIGARIF, on peut distinguer deux grandes catégories :

- proposer des informations à un public d'investisseurs (français ou étrangers) en recherche d'implantation ;
- réunir des informations sur un territoire, le comparer à ses voisins afin d'en dégager les forces et faiblesses à des fins d'études.

La richesse du contenu et la facilité d'utilisation

Le logiciel se veut simple d'utilisation et s'adresse tout d'abord à des non-spécialistes de la cartographie. Sa prise en main est donc rapide, avec une entrée thématique puis cartographique. L'approche cartographique de SIGARIF permet la consultation et l'interrogation de près de 200 cartes ! Chaque carte appelée depuis un explorateur permet non seulement de naviguer dans un espace géographique défini mais autorise d'interroger les attributs des cartes (fiches, tableaux, formulaires). Certaines cartes spécifiques (cartes dites «à requêtes») donnent la possibilité à l'utilisateur de spécifier les critères de sa recherche. Chaque carte est bien entendu documentée (description de la carte, traitements réalisés sur les données, dates, sources...).

Les neuf thématiques réunies dans SIGARIF sont :

- 1° activités et entreprises (sociétés commerciales, artisans, professions libérales, emploi salarié...);
- 2° immobilier d'entreprise (foncier disponible en ZAE, locaux d'entreprises...);
- 3° fiscalité (intercommunalité, TP, taxes diverses, dispositifs politique de la ville...);
- 4° enseignement et recherche (formations d'enseignement supérieur, laboratoires, CFA, lycées...);
- 5° télécommunications (fibre optique, ADSL, câble...);
- 6° transports et accessibilité (aérien, routes, chemin de fer, bus, voie d'eau, temps de parcours...);
- 7° équipements d'accueil et de loisirs (centres d'exposition, salles, hôtels, golfs);
- 8° cartes et données du recensement (population, actifs, emploi, migrations domicile-travail, formation);

- 9° positionnement de l'Île-de-France (PIB, population, brevets, publications en Europe...).

La provenance des données et la finesse des cartes

La structure des données de SIGARIF fait appel à des sources très diversifiées : SIG régional bien sûr, mais aussi sous-traitances, fichiers commerciaux (ASTRÉE, BIL, GRECAM, L'ÉTUDIANT pour les principaux), bases de données de partenaires (Région, Port autonome de Paris)... La fiabilité des données, répercutée ensuite sur les cartes, est un point primordial dans le succès et assure la pérennité de SIGARIF.

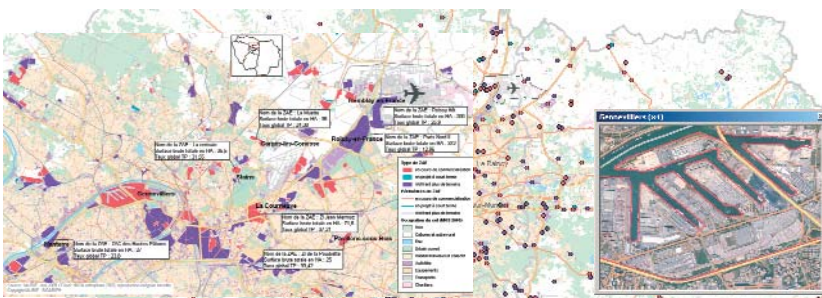
Par ailleurs, un «club utilisateurs» se réunit au moins une fois par an. Lieu d'échanges par excellence et de retour sur expérience, le club (constitué par les abonnés SIGARIF et l'IAURIF) permet de faire évoluer et d'influencer fortement les développements à venir : nouvelles données, nouvelles fonctionnalités sont proposées à l'occasion de cet événement.

La production et la diffusion

L'IAURIF assure toute la chaîne de production (maintenance, développements informatiques et mises à jour des données) et de diffusion des SIG dédiés. Pour SIGARIF, il y a en moyenne 3 envois par an (support CD ou DVD) avec à chaque fois des données régulièrement mises à jour et de nouvelles fonctionnalités.

Illustrations de la richesse thématique et fonctionnelle de SIGARIF®

Où s'implanter ? (zones d'activités économiques)



- Restituer cartes, fiches et tableaux

14 ZAE communales et la région		15 ZAE communales et la région		16 ZAE communales et la région	
NOM	Superficie (ha)	NOM	Superficie (ha)	NOM	Superficie (ha)
Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20
Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20
Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20
Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20
Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20	Zone Industrielle	208,20

- Gérer les échelles

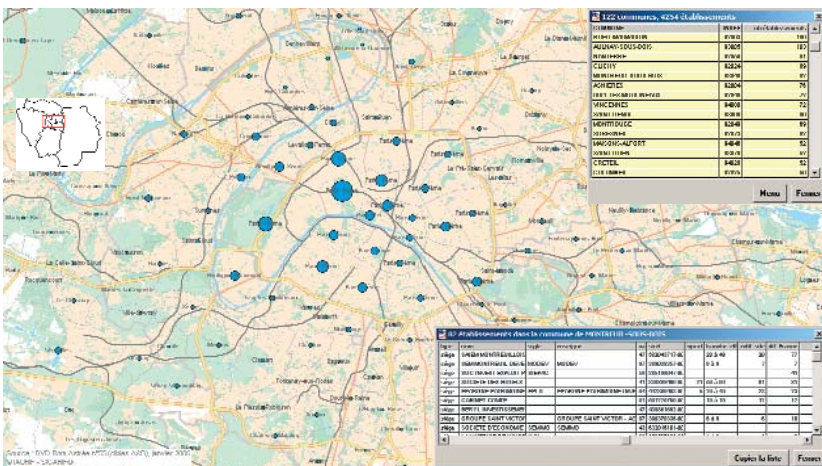
Pour analyser finement les ZAE (localisées en fonction de leurs emprises au sol) avec ou sans disponibilités foncières, de nombreux critères d'interrogation ou de restitution sont possibles : vocations, surfaces, prix de terrains, accessibilité, noms des aménageurs, haut débit, taxe professionnelle...

D'autres bases de données sont proposées au chapitre «immobilier d'entreprise» : cartes sur locaux d'entreprises, tableaux de bord des micro marchés immobiliers...

- Interroger (requête multicritères)

- Fiche de synthèse «ZAE»

Le potentiel économique de la région (entreprises)



- Restituer cartes, fiches et tableaux

S'appuyant sur la base de données «ASTRÉE», SIGARIF fournit toutes les informations nécessaires sur les sociétés commerciales franciliennes, soit près de 265 000 entreprises et établissements secondaires.

La base données «BIL» sur les informations légales permet d'enrichir la connaissance des activités présentes sur un territoire : artisans, professions libérales, administrations, associations...

- Interroger (requête multicritères)

- Fiche de synthèse «entreprise»

Pour en savoir plus...

SIGARIF est disponible sur support CD ou DVD (pour l'installation du logiciel) par abonnement annuel au tarif (année 2006) de 4 900 € HT pour un accès simultané. Il existe ensuite une dégressivité de tarifs en fonction du nombre d'accès souscrits. Le logiciel SIGARIF fonctionne sous PC Windows.

SIGARIF, Département économie et développement local (DEDL), frederic.prevast@iaurif.org

Autres contacts utiles «SIG dédiés»

SIGR (Département Système d'information géographique régional), michel.henin@iaurif.org, directeur du département SIGR
gerard.lacoste@iaurif.org, directeur général-adjoint

Bibliographie

Cette sélection de références bibliographique est extraite de la base de données *Urbamet* (www.urbamet.com).

Les références sont accompagnées de la (ou des) cote(s) correspondant au document. Le lecteur peut ainsi savoir où est conservé l'ouvrage et le consulter.

APUR : Atelier parisien d'urbanisme

CDU : Centre de documentation sur l'urbanisme

DRE : Direction régionale de l'Équipement

IA : Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région Île-de-France

MV : Établissement public d'aménagement de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée

PUCA : Plan urbanisme construction architecture



Une géographie en mouvement

Atisreal Auguste-Thouard

Le marché des bureaux en Île-de-France

Paris : Auguste-Thouard, 2006. - non pag., cartes, graph.

Un document graphique qui propose l'évolution des transactions pour des surfaces supérieures ou inférieures à 5 000 m² pour la période de 1990 à 2005, l'évolution des transactions entre 500 et 5 000 m² entre 2001 et 2005, la localisation des transactions, l'offre disponible à un an, le taux de vacance (5,8 % pour la région contre 15,2 % à Francfort, 8,4 % à Londres et 9,2 % à Madrid), la répartition des locations par tranche de loyer.

IA T.7115

Bastard, Christelle ; Olivier, Jean

Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Île-de-France, Paris

Un quartier en quête de renouvellement : l'avenir de Paris, quartier central historique (QCA) d'Opéra. Colloque du 17 janvier 2006

Paris : Orié, 2006. - 32 p., carte, tabl., graph.

Le secteur du quartier central historique (QCA) Opéra est un secteur d'environ 1,5 km² dans lequel la situation de l'immobilier de bureau est marquée par le départ d'un certain nombre d'entreprises (assurances notamment) qui libèrent de grandes surfaces et par la difficulté de commercialisation de ces surfaces. Face au problème de recyclage des bureaux anciens, la transformation en logements peut apparaître comme la solution la mieux adaptée pour les immeubles localisés sur les secteurs les moins valorisés du quartier.

IA 47484

CB Richard Ellis

Le marché des bureaux en Île-de-France/Market review. The Paris Region Office Market

Paris : CBRE, 2006. - 48 p., cartes, tabl., graph.

En 2005, sur le marché francilien de bureaux, la demande est plus faible qu'en 2004 mais elle est plus solide. L'offre immédiate s'oriente à la baisse avec un stock de 2,77 millions de m², soit un taux de vacance de 5,7 %. La pression sur les loyers se relâche et 2005 est le point bas du cycle pour les valeurs loca-

tives faciales. Les perspectives pour 2006 sont : une demande en progression avec de très grandes transactions, un stock global toujours stable, des valeurs locatives faciales moyennes et toujours de grandes disparités géographiques.

IA 47261

Chambre régionale de commerce et d'industrie d'Île-de-France, Paris

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France, Paris

Insee, Direction régionale d'Île-de-France,

Montigny-le Bretonneux

Chiffres clés de la Région Île-de-France 2006

Paris : CRCI Île-de-France, 2006. - 71 p., ill., tabl., cartes

Cette version actualisée présente un ensemble de données de 2005 qui reflètent l'activité et l'importance de la Région en 11 points : population, logement, enseignement et recherche, immobilier d'entreprise, infrastructures et transports, économie, appareil productif, emploi et chômage, secteur d'activité, santé, tourisme et loisirs.

IA T.7067

Établissement public d'aménagement de La Défense

Le marché de bureaux : données chiffrées 2004-2005/Office Property Market: Data in Figure 2004-2005

La Défense : Épad, 2006. - 43 p., tabl., graph., phot.

Avec un parc total estimé à 3,43 millions de m² en 2005, le marché de La Défense représente 7,2 % du parc total francilien. L'année 2004 a été une très bonne année pour La Défense avec un niveau record des transactions supérieur à 10 000 m² alors qu'en 2005, les huit premiers mois de l'année ont été difficiles, aucune transaction de plus de 5 000 m² n'a été enregistrée et ainsi, l'offre et le taux de vacance ont continué de croître.

IA 47111

Fénéon, Franck ; Béchade, Alain

Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Île-de-France, Paris

Tertiarisation de l'économie francilienne : combien de bureaux neufs en Île-de-France d'ici 2015 ? Colloque du 17 janvier 2006

Paris : Orié, 2006. - 54 p., tabl., graph., ann.

À l'horizon 2015, en Île-de-France, l'estimation des besoins d'accroissement des surfaces de bureaux se fonde sur trois scénarios et se traduit en termes de créations d'emplois de bureaux, de besoins d'accroissement du parc francilien de surfaces de bureaux et de logiques géographiques de marché. Les tendances lourdes et les éléments forts, directeurs de différentes thématiques (contexte démographique, social et économique, mar-

ché immobilier, emploi et avenir des métiers, système productif...) sont abordés.

IA 47485

Greffé du tribunal de commerce

L'atlas économique de Paris

Paris : Greffe du tribunal de commerce, 2006. - 209 p., tabl.

La cartographie des entreprises parisiennes s'appuie sur les données économiques et juridiques inscrites au Greffe du tribunal de commerce de Paris. Elle se compose de vingt et une fiches, une de synthèse et une par arrondissement, qui fournissent le profil des entreprises actives, la création d'entreprise, l'état de santé et la pérennité des entreprises. Au 31 décembre 2005, il y a 311 114 entreprises actives à Paris, 32 177 entreprises ont été créées et 4 459 entreprises ont été défaillantes en 2005. Les quinze créneaux les plus porteurs à Paris sont présentés.

IA 47234

Leroi, Pascale (coord.)

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

L'économie en Île-de-France : tendances et dynamiques. Carte de synthèse 2006

Paris : Laurif, 2006. - 19 p., cartes, tabl., graph.

Cette étude est un support complémentaire à l'élaboration du schéma régional de développement économique (SRDE) et s'appuie sur une relecture du rapport édité par l'aurif en 2004 : *Tendances et dynamiques économiques en Île-de-France, synthèse cartographique* (IA 45527). Cette étude synthétise en une carte les informations issues de différentes analyses économiques de l'Île-de-France. Les informations sont hiérarchisées selon trois thématiques : la structure économique de la région, le dynamisme économique et les secteurs d'activités dominants.

IA 47349

Chabbal, Barbara ; Mohrt, François ; Servais, Anne
Atelier parisien d'urbanisme, Paris

Les atouts économiques de Paris. Étude comparative des marchés de bureaux à Paris, Londres, Milan, Madrid, Berlin et Amsterdam

Paris : Apur, nov. 2005. - 76 p., phot., cartes, ann.

La recherche de compétitivité et de performance des entreprises se traduit aujourd'hui par une concurrence accrue entre les pays et les villes susceptibles de les accueillir. L'analyse comparative de la géographie économique et du fonctionnement des marchés de bureaux à Londres, Paris, Madrid, Milan, Berlin et Amsterdam témoigne du rôle de « locomotives » que peuvent jouer les quartiers centraux et historiques des villes dans leur

Bibliographie



S. Marotte/Aurif

attractivité économique respective. C'est à Paris que la polarisation économique, sociale, culturelle, semble la plus nette. Nulle part ailleurs, la centralité économique ne s'articule aussi bien avec la qualité urbaine : offre importante de services, mixité des activités, immeubles emblématiques, monuments structurants, bonne desserte en infrastructures de transports, concentration des lieux décisionnels. Paris doit préserver et renforcer ses qualités urbaines propres et s'inspirer des « bonnes pratiques » d'autres métropoles. Cette étude a été réalisée en liaison avec le cabinet d'études et de conseils en immobilier d'entreprises CB Richard Ellis Bourdais.

AP BROAPU315 ; DRE 9944 ; IA 47076

Delaporte, Carole

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

Faible activité des commissions d'équipement commercial en 2003

Note rapide sur l'économie, n° 374, janv. 2005. - 6 p., cartes, tabl., graph., phot.

Pause ou morosité ? L'année 2003 n'a pas eu la vitalité commerciale des années précédentes : pas de grands projets autorisés mais une croissance modérée du commerce de détail sur un fond de faible progression de la consommation des ménages. Néanmoins, l'activité est variable d'un département à l'autre. La Seine-et-Marne reste un département très sollicité tandis que le Val-d'Oise se montre plus sélectif. Paris confirme son positionnement sur les grandes marques et le luxe.

IA P.246 ; CDU

DTZ Consulting and Research

Le marché des bureaux en 2005

1. Régions. 2. Île-de-France.

Conférence de presse du 2 février 2006

Neuilly-sur-Seine : DTZ Consulting and Research, 2005. - 25 p., cartes, graph.

L'année 2005 a été marquée par le dynamisme du marché des bureaux dans les régions françaises (hors Île-de-France) avec dans l'ensemble une demande placée en hausse par rapport à 2004.

La demande a été soutenue par les besoins croissants des administrations ou organismes publics ou parapublics, conséquence de la décentralisation et des transferts de certaines compétences de l'État aux collectivités territoriales. Avec 49 millions de m², l'Île-de-France est le premier parc de bureaux en Europe. La demande placée en Île-de-France est en progression et elle est supérieure aux autres capitales européennes. En 2006, le marché francilien devrait se maintenir autour de 2 millions de m² placés.

IA 47116

DTZ Consulting and Research

Le marché des entrepôts en France

1^{er} semestre 2005

Neuilly-sur-Seine : DTZ Consulting and Research, 2005. - 39 p., cartes, tabl., graph.

Le parc d'entrepôts de stockage en France est l'un des plus importants d'Europe avec plus de 30 millions de m² de bâtiments, dont 22 millions en Île-de-France. Pour les entrepôts de plus de 10 000 m², la France reste la place la moins chère en ce qui concerne les loyers hors taxes et hors charges et elle continue à offrir les taux de rendement les plus attractifs en Europe. Pour quelques régions et notamment l'Île-de-France, le parc actuel, la demande placée, l'offre immédiate, l'offre future, les valeurs locatives et le marché de l'investissement sont abordés.

IA 47483

Keops entreprises

Keops, l'immobilier d'entreprise. Point marché 2005. Bilan de l'année 2004 - Bureaux Île-de-France

Paris : Keops entreprises, 2005. - 44 p., graph., tabl.

Les années 2001, 2002 et 2003 ont été marquées par la dégradation de la conjoncture du marché des bureaux en Île-de-France. Fin 2003, l'offre s'est stabilisée et cette tendance s'est confirmée en 2004. La demande placée a augmenté et les loyers moyens ont globalement cessé de se dégrader. Cependant, les contrastes géographiques se sont amplifiés : les secteurs centraux se sont assainis, certains marchés de la deuxième couronne ont continué à se dégrader et les nouveaux pôles tertiaires de la première couronne présentent des diagnostics intermédiaires.

MV 10499(2005)

Nicol, Michèle-Angélique ; Letellier, Elsa ; Servais, Anne

Atelier parisien d'urbanisme, Paris

Construction de locaux tertiaires dans le centre de l'agglomération. Bilan et perspectives

Paris : Apur, sept. 2005. - 39 p., tabl., graph., phot.

L'étude analyse les caractéristiques et évolutions récentes du parc immobilier de bureaux dans le centre de l'agglomération pari-

sienne et évalue ses perspectives de développement qu'elle rapproche des besoins futurs de l'Île-de-France. Près de 4 millions de m² de bureaux neufs pourraient être construits entre 2005 et 2009 dans le cœur de l'agglomération, auxquels s'ajoutent environ 1,5 million de m² prévus pour la construction de bureaux en ZAC pour l'essentiel ou dans des secteurs d'étude. Le parc de bureaux pourrait ainsi s'accroître d'au moins 12 % d'ici 2009. En regard des ces projets immobiliers et des orientations d'aménagement, les projections d'évolution de l'emploi en Île-de-France, à l'horizon 2010, indiquent que les créations ne concerneront pas forcément des emplois à forte qualification et exercés dans des bureaux. Des branches comme la banque et l'assurance, traditionnellement fortement créatrices, progresseront assez peu. Ces prévisions révèlent à quel point l'enjeu des années à venir portera moins sur la croissance du parc de bureaux que sur son adaptation aux nouveaux besoins à venir.

IA 46965 ; AP BROAPU302

Bastard, Christelle

Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise d'Île-de-France

Direction régionale de l'Équipement d'Île-de-France

Offre de bureaux à moyen terme

en Île-de-France : réactualisation 2003.

Colloque du 9 décembre 2003

Paris : Orie, 2003. - 21 p., cartes, tabl., graph.

Cette étude, réactualisée en 2003, propose un état des lieux de l'offre certaine à venir et des projets de bureaux à un horizon de cinq ans, ainsi que des potentialités administratives de construction (capacités résiduelles en ZAC et reste à construire au titre du SDRIF). Une analyse de la situation, mise en perspective avec le cycle du marché est développée à partir de la confrontation de ces données avec la demande.

IA T.6941 ; DRE 9294(2003)

Bertrand, Jérôme ; Diziain, Renaud ; Lizarzaburu, Véra

Construction de bureaux 2000-2004 :

l'attrait de la couronne parisienne

Note rapide sur le bilan du SDRIF, n° 13, sept. 2002. - 6 p., cartes, tabl., phot.

Depuis deux ans, la relance de la construction de bureaux dite «en blanc» (destinés à la location sans que l'utilisateur final soit toujours connu) se concentre essentiellement sur la zone centrale de l'agglomération. Les restructurations d'immeubles se multiplient dans les quartiers d'affaires de l'Ouest parisien et de La Défense et génèrent une part croissante de l'offre de bureaux neufs. Les nouvelles constructions se polarisent en proche périphérie parisienne, confirmant la prééminence des Hauts-de-Seine mais favorisent aussi l'émergence de nouvelles adresses tertiaires à l'Est. En revanche, le marché tarde à se réactiver en



S. Manotte/taurif

grande couronne, contrariant les ambitions du schéma directeur de la région Île-de-France (SDRIF) pour les pôles tertiaires de périphérie.

IA P.246/13

Stratégies d'acteurs

Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Île-de-France, Paris

Quels besoins en bureaux à l'horizon 2015 ?

Paris : Orie, 2006. - 12 p., graph., phot.

Le parc francilien de bureaux est ancien et le rythme de renouvellement de ce parc est insuffisant. Toutes les surfaces anciennes ne se prêtant pas à la restructuration, il est envisageable de transformer certaines d'entre elles en logements. Les utilisateurs privilégient les immeubles de bureaux neufs, équipés et modulables. Trois scénarios économiques de tertiarisation sont évoqués pour prévoir les besoins en bureaux à l'horizon 2015. Un rapide compte rendu d'une table ronde sur la question des bureaux dans le schéma directeur de la région Île-de-France (SDRIF) est proposé.

IA T.7116

Allinson, Ken ; Sabbah, Catherine

Tertiaire, du Grand Londres au Grand Paris

Architecture intérieure CREE n° 321, sept.-oct. 2005. - pp. 52-89, phot.

Après Paris et ses grands projets des années 1970 et 1980, puis Barcelone et Berlin, c'est aujourd'hui à Londres que sont réalisés les immeubles de bureaux qui comptent : le siège londonien de Merrill Lynch ou encore le siège international de l'Armée du Salut ou encore les immeubles de la Barclays Bank, de la Fondation Wellcome ou bien du ministère de l'Intérieur sur *Marsham street*. À Paris dont les nouveaux immeubles ne pourront pas dépasser les huit ou dix étages, les architectes peuvent encore s'intéresser aux quelques friches restantes, le long de la Seine, notamment dans le 13^e arrondissement.

IA P.76

Bibliographie



S. Meïricite/Laurif

CB Richard Ellis Bourdais

Le marché des commerces en France 2005/ Market review. The French retail market 2005

Paris : CBRE, 2005.- 12 p., tabl., graph.

Les premiers mois de 2005 confirment une demande très sélective ainsi que la poursuite des développements sur les villes moyennes et les bassins de consommateurs captifs. À Paris, la croissance du chômage et la baisse du pouvoir d'achat des populations résidentes ont eu une incidence négative sur les sites de *mass market* et la plupart des sites n° 1 ont souffert du non-renouvellement des flux de touristes haut de gamme perdus en 2001. Les centres commerciaux progressent de manière significative avec majoritairement des rénovations ou des extensions. En périphérie, les zones commerciales sont en pleine mutation et de très nombreux projets de *retails park* sont à l'étude. En région, malgré une conjoncture difficile, l'activité en centre-ville demeure assez dynamique. Malgré une pénurie persistante de produits, les investissements en surfaces commerciales progressent : 1,1 milliard d'euros ont été investis en 2004, soit 16 % de plus qu'en 2003, et 290 millions d'euros sur le premier trimestre 2005.

IA T.7007

Institut de l'épargne immobilière et foncière

Le marché immobilier français 2005-2006. Chiffres, sources

Paris : IEIF, 2005.- 308 p., cartes, tabl., graph., ann., lexique, bibliogr.

Cette treizième édition présente une analyse des différents marchés : logement, immobilier d'entreprise et investissement immo-

bilier en France, abordant le parc, l'occupation, la construction neuve et les travaux, les prix de vente, les loyers et les charges, les principaux investisseurs, les perspectives. Sont fournis les coordonnées, la documentation proposée, le mode d'obtention et la méthodologie de près de soixante organismes producteurs et de statistiques sur ces marchés.

IA 47196

Nappi-Choulet, Ingrid

De l'attraction planifiée à la banalisation : le marché immobilier de bureaux en ville nouvelle

Annales de la recherche urbaine, n° 98, oct. 2005.- pp. 58-65,

phot., tabl., graph., notes, bibliogr.

(Les visages de la ville nouvelle)

Cet article est le compte rendu d'une étude de l'évolution de la mise en chantier et du marché immobilier de bureaux dans les villes nouvelles d'Île-de-France destinées à constituer des pôles de renforcement de la décentralisation des activités tertiaires en dehors de Paris. L'auteur évoque tout d'abord la typologie des bâtiments, ceux-ci pouvant être des immeubles de bureaux purs ou des locaux polyvalents. Elle analyse ensuite l'évolution de la dynamique immobilière des villes nouvelles en distinguant deux périodes : les années 1965-1985 pendant lesquelles la proportion de mises en chantier de bureaux augmente (avec des opérations publiques et privées) et les années suivantes caractérisées par la financiarisation du marché des bureaux. L'évolution fait apparaître des disparités entre les villes nouvelles et des risques d'épuisement du dynamisme immobilier des villes nouvelles.

IA P.70

Perrin, Laurent

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

Thames Gateway, le grand projet du maire de Londres

Note rapide sur les territoires de l'aménagement, n° 373, janv.

2005.- 6 p., carte, phot.

Depuis plus de vingt ans, l'économie londonienne a profondément évolué marquant ainsi le tissu social et urbain de la région de Londres : nouvelles tours de bureaux dans la *City* et à *Canary Wharf*, immeubles d'appartements luxueux de toutes formes côtoyant ou remplaçant les friches industrielles, docks et lotissements de maisons ouvrières sur des dizaines de kilomètres le long de la Tamise... Une véritable «renaissance urbaine» de l'Est du Grand Londres avec son projet phare en aval de *Canary Wharf*, le «Thames Gateway» : nouveau *far-east* de Londres ?

IA P.246/10

Berthélémy, Célia

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

De l'expansion au renouvellement du parc de bureaux francilien. Le grand chantier des réhabilitations

Paris : Iaurif, 2004. - 104 p. : ill. ; phot. ; ann. ; bibliogr.

Face au ralentissement de la croissance du parc immobilier de bureaux, les différents acteurs économiques (investisseurs, promoteurs et utilisateurs) se tournent de plus en plus vers la réhabilitation d'immeubles anciens. Quelles en sont les raisons ? Quels sont les territoires concernés ? Telles sont les questions auxquelles cette étude se propose de répondre à travers divers exemples de réalisations.

IA 45336

Crouzet, Éric

Le marché de bureaux et les territoires métropolitains : vers un renforcement de la discrimination spatiale

Annales de géographie, n° 631, mai-juin 2003. - pp. 260-278, fig., cartes, bibliogr.

À partir de deux échelles géographiques différentes, il est montré comment le marché de bureaux a tendance à renforcer la discrimination territoriale : hiérarchisation urbaine renforcée à l'échelle de la France métropolitaine et dualisation socio-économique accrue entre les espaces du centre et de la périphérie à l'échelle de l'agglomération. Il semble que le marché de l'immobilier de bureaux représente une composante de l'urbanisation suffisamment puissante pour conditionner l'organisation de l'espace économique et social des métropoles.

IA P.69 ; CDU

Bastard, Christelle

Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise d'Île-de-France

Direction régionale de l'Équipement d'Île-de-France

Offre de bureaux à moyen terme

en Île-de-France : réactualisation 2003.

Colloque du 9 décembre 2003

Paris : Orie, 2003. - 21 p., cartes, tabl., graph.

Cette étude, réactualisée en 2003, propose un état des lieux de l'offre certaine à venir et des projets de bureaux à un horizon de cinq ans, ainsi que des potentialités administratives de construction (capacités résiduelles en ZAC et reste à construire au titre du SDRIF). Une analyse de la situation, mise en perspective avec le cycle du marché, est développée à partir de la confrontation de ces données avec la demande.

IA T.6941 ; DRE 9294(2003)

Nappi-Choulet, Ingrid

École supérieure des sciences économiques et commerciales

Programme interministériel d'histoire et d'évaluation des villes nouvelles françaises

Étude de la dynamique des marchés de l'immobilier d'entreprise en ville nouvelle

Vol. 1 : rapport. Vol. 2 : annexes, études de cas :

Marne-la-Vallée, Cergy-Pontoise

et Villeneuve-d'Ascq

Cergy-Pontoise : ESSEC, 2003. - 180 + 81 p., cartes, tabl., graph., bibliogr.

La première partie de cette étude consacrée à la dynamique des marchés de l'immobilier d'entreprise pour l'ensemble des villes nouvelles de la région parisienne (Cergy-Pontoise, Marne-la-Vallée, Saint-Quentin-en-Yvelines, Évry et Sénart) décrit tout d'abord l'organisation de la production de l'immobilier d'entreprise en villes nouvelles, présentant la méthodologie de l'étude et les sources et données immobilières utilisées, le cadre réglementaire et financier propre aux villes nouvelles en ce qui concerne l'immobilier d'entreprise et les différents types de montages d'opérations rencontrés au cours des trente dernières années. En s'intéressant respectivement à l'immobilier de bureaux et au marché des bâtiments industriels (locaux d'activités et entrepôts), l'auteur expose une définition et une présentation de ces produits, analyse leurs parcs dans les villes nouvelles (poids de ces villes dans le parc francilien de bâtiments de bureaux ou industriels, parcs dans chaque ville nouvelle), dresse un bilan de la construction neuve, puis analyse l'évolution des principaux indicateurs de marché (dans le contexte régional et comparaison des villes nouvelles). La deuxième partie du rapport rend compte de trois études de cas (Marne-la-Vallée, Cergy-Pontoise et Villeneuve-d'Ascq).

CDU 58298 ; IA 46993

Diziain, Renaud

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

Immobilier de bureaux et compétitivité des métropoles du Nord-Ouest de l'Europe

Cahiers de l'Iaurif, n° 135, 4^e trim. 2002. - pp. 98-107, cartes, phot., tabl., graph.

(Performances économiques des régions européennes)

Ces quinze dernières années ont vu émerger de vastes programmes de bureaux dans la plupart des grandes métropoles européennes. Ces nouveaux quartiers d'affaires sont l'expression physique du fort processus de tertiarisation que connaissent les économies urbaines en Europe. La part croissante de la richesse créée dans les pôles tertiaires conduit les pouvoirs publics à porter une plus grande attention aux enjeux liés à

Bibliographie

l'immobilier de bureaux, facteur de compétitivité pour les entreprises et donc d'efficacité des systèmes productifs régionaux. Les réflexions menées dans le cadre du projet GEMACA II sur le rôle de l'immobilier de bureaux dans la compétition économique que se livrent les principales régions urbaines du Nord-Ouest de l'Europe sont présentées.

IA P.117 ; CDU

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

Performances économiques des régions européennes

Cahiers de l'Aurif, n°135, 4^e trim. 2002.- 168 p., cartes, tabl., graph., fig., phot., bibliogr.

Le numéro présente les principaux résultats de l'étude GEMACA II *La compétitivité des principales régions métropolitaines européennes au début du xx^e siècle* à travers treize articles. L'étude poursuivait trois objectifs principaux : délimiter les régions économiques de toutes les métropoles du Nord-Ouest de l'Europe de plus de un million d'habitants en utilisant des critères fonctionnels comparables ; produire des informations et des données comparables sur l'évolution socio-économique de ces métropoles au cours des années 1990 afin de mesurer la compétitivité de ces régions les unes par rapport aux autres ; identifier les secteurs d'activité en forte croissance dans quatre régions (Dublin, Londres, Paris et Rhin-Ruhr) et les conditions favorisant leur développement. Mesure de la compétitivité des villes, présentation de l'évolution socio-économique des régions de Paris, Dublin, de la *Randstad*, de Londres, de la région Rhin-Ruhr, comparaison des caractéristiques macro-économiques des métropoles du Nord-Ouest de l'Europe, accessibilité, immobilier de bureaux, capacités scientifiques et technologiques, gouvernance, grappes d'entreprises sont les grands thèmes développés.

IA P.117 ; CDU

Val d'Europe : le nouveau pôle immobilier de l'est francilien

Lettre M2, n° 100, sept. 2002.- 4 p., phot., fig.

Val d'Europe est un ambitieux projet urbain de développement qui a été conçu en 1987 en partenariat entre les pouvoirs publics et Disney. Un tiers des objectifs fixés par la convention de 1987 ont été réalisés, soit 800 hectares sur les 2 000 prévus. Le directeur général adjoint d'EuroDisney expose les réalisations, la commercialisation des opérations, les groupes français et étrangers présents, les atouts de Val d'Europe auprès des entreprises utilisatrices et recherchées.

IA P.262

Communauté d'agglomération Plaine commune Saint-Denis **Année 2000 : synthèse immobilière**

Saint-Denis : Communauté d'agglomération Plaine Commune, 2001. - 23 p. : tabl. ; graph.

En 2000, un fort déstockage a été enregistré en matière d'offre disponible immédiate, ainsi qu'une forte programmation tertiaire en ce qui concerne l'offre immobilière future. La répartition géographique de l'offre foncière est plus équilibrée, la demande de locaux est en forte progression et l'année 2000 a été une année record pour les implantations d'entreprises.

IA 42751

Direction régionale de l'Équipement d'Île-de-France **Les immeubles de bureaux de grande taille en Île-de-France**

Paris : DREIF, 2001.- 87 p., tabl., graph., ann. + synthèse, non pag.

L'émergence de nouveaux produits immobiliers d'une taille supérieure à 20 000 m², à la fin des années 1990, a suscité de nombreuses interrogations sur la nature de la demande visée, les mécanismes de montage des opérations, les conditions d'accueil dans les tissus urbains. Qui a commandé ces «paquebots» ? S'agit-il de grandes entreprises nationales ou d'entreprises étrangères pour leur siège européen ? S'agit-il d'un «nouveau produit» né d'une démarche commerciale lancée par les opérateurs (promoteurs et investisseurs) dans lequel de grands établissements viendront trouver des prestations et des services modernes ? À l'origine, est-ce un marché de demande ou un marché d'offre ? Cette demande va-t-elle se poursuivre durablement ? Les différentes phases de l'étude concernent la caractérisation du marché de ces immeubles, les stratégies des acteurs, les conditions de succès de ces opérations.

DRE 9550(1-2) ; IA 44817

Delaporte, Carole ; Diziain, Renaud ; Leroi, Pascale ; Thevenot, Laure ; Van Gastel, Damien

Préfecture de la Région Île-de-France

Insee Île-de-France

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région Île-de-France

La filière commerciale : quelle place sur le marché de l'emploi en Île-de-France ?

Paris : aurif, 2001.- 132 p., cartes, graph., tabl.

Ce rapport fait une synthèse sur la place de la filière commerciale dans l'économie de l'Île-de-France. Le commerce de gros et le commerce de détail sont étudiés, en particulier le nombre d'établissements, les salariés, la consommation. Il étudie également les professions du commerce, leur évolution, le marché du travail. Le Val d'Europe est plus particulièrement étudié.

IA 43451 ; DRE 9302

Delsaut, Pierre

L'immobilier d'entreprise et la procédure d'agrément en Île-de-France (1995-2000) : entre pragmatisme et dogmatisme

Paris : Publibook, 2000. - 69 p., tabl.

La création de la procédure de l'agrément en 1955 avait pour objectif de rééquilibrer les activités à l'intérieur du territoire français et lutter ainsi contre le « désert français ». Avec l'arrivée de la V^e République, l'obligation de l'agrément était étendue aux constructions de bureaux. Puis, le décret du 28 mars 1960 a abaissé le seuil d'exigibilité de l'agrément pour la construction de bureaux et a présenté quelques innovations applicables aux établissements relevant du secteur privé ou à ceux relevant de l'État ou de son contrôle. Pendant la période 1960-1973, l'agrément a évolué dans un climat de pensée très favorable et dans un contexte riche en mesures qui ont renforcé son efficacité. La période 1973-1984, marquée par la crise, a vu monter les oppositions contre l'agrément mais les gouvernements ont manifesté une constance à la décentralisation des activités, ne faisant preuve de souplesse que pour le développement des PME franciliennes. Le décret du 14 janvier 1985 a supprimé l'agrément pour la construction de bureaux en blanc dans la région parisienne ainsi que pour la reconstruction ou la réhabilitation de bureaux. Il sera suivi par la multiplication des projets et des chantiers de construction de bureaux en Île-de-France. Avec la crise immobilière, la procédure de l'agrément a été réformée pour s'adapter à la conjoncture. Finalement, le remaniement de la procédure d'agrément est formalisé par la loi d'orientation et de développement du territoire de 1995 et par ses décrets d'application.

IA 42525

Nouveaux enjeux : quels leviers d'actions ?

Leroi, Pascale

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

Construction de haute qualité environnementale. L'implication des régions

Paris : Iaurif, 2005. - 66 p., fig., ill., cartes, graph., tabl., bibliogr., ann.

À la demande du conseil régional d'Île-de-France, cette étude a pour objectif de faire le point sur les démarches mises en place par d'autres régions dans le domaine de la haute qualité environnementale (HQE) et plus précisément pour les bâtiments destinés à des activités économiques. Le dossier est structuré en quatre parties : la démarche de construction durable, le soutien technique et financier, la HQE dans quatre régions, les conclusions et pistes d'actions.

IA 46612



S. Marotte / Iaurif

Pelliard, Pierre

Direction régionale de l'Équipement d'Île-de-France Seine Amont. Bilan de dix ans de démarche de territoire (1994-2004) : propositions

Paris : Dreif, 2005. - 130 p., cartes, tabl., graph., phot., notes, ann. + note de synthèse, cartes, tabl.

La Seine Amont, site prioritaire au regard des objectifs de redéveloppement urbain et économique, est un des éléments forts des politiques publiques définies dans le cadre du schéma directeur de l'Île-de-France (SDRIF 1994) et du contrat de plan État-Région 2000-2006. Dès 1996, la mission Seine Amont a élaboré un projet de développement de ce territoire à l'horizon 2015, en partenariat avec les collectivités locales. En 2004, par lettre de mission, Pierre Pelliard, directeur de la mission Seine Amont, a été chargé d'établir un bilan de la situation du territoire et de ses possibilités d'évolution au regard de ses liens avec les principaux pôles qui l'entourent (Orly-Rungis, Paris sud-est, Créteil et la Plaine centrale). Ce document dresse un bilan de dix ans d'interventions publiques et rend compte des différents projets de développement économique, portés par les collectivités locales en partenariat avec les associations ARESA et Seine Amont initiative. Sont ensuite formulées quelques propositions allant dans le sens de l'approfondissement de ces projets et du renforcement des outils de leur mise en œuvre.

IA 47098 ; DRE 9913(1-2) ; CDU 59839(1-2)

Chauvel, Jean-Pierre ; Ktorza, Mickaël ; Mandon, Olivier

Conseil régional d'Île-de-France

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

Préfecture de la Région Île-de-France

Tableau de bord des zones franches urbaines en Île-de-France. Les enseignements de la première génération des zones franches urbaines 1997-2002. Rapport de synthèse

Paris : Iaurif, 2004. - 63 p., tabl., cartes, phot., ann., bibliogr.

L'existence depuis 1997 de zones franches urbaines a permis aux treize communes franciliennes concernées, de développer

Bibliographie



S. Mariotte / Aurif

leurs activités économiques (la création de très petites entreprises et le développement des services et commerces de proximité) grâce à de fortes aides financières. Cependant, cette revitalisation économique ne résout pas les problèmes socio-économiques des quartiers sensibles : le dispositif ZFU n'a pas développé l'emploi des habitants de ces quartiers. Cette politique a néanmoins permis d'améliorer la base fiscale de ces communes.

IA 45564 ; DRE 8490(2004)

Thoreau, Laurent

L'espace commercial international : un centre à la mesure du Val d'Europe

Paris : Université Paris IV Sorbonne, 2003. - 188 p., cartes coul., tabl.

La première partie de ce mémoire est consacrée à la présentation du Val d'Europe et aux grandes étapes du projet du centre commercial international : conception, choix des opérateurs, négociations entre l'Épafrance et Disney. La deuxième partie porte sur l'intérêt d'un tel centre commercial, l'innovation du concept architectural, son intégration dans le centre urbain du Val d'Europe avec la proximité du parc Disneyland. Trois années après l'ouverture, ce centre commercial est une opération majeure et fondatrice qui connaît un véritable succès marchand et qui progressera dans les années à venir avec l'aménagement du Val d'Europe et le développement touristique de Disney.

MV 11028

Chauvel, Jean-Pierre

Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région d'Île-de-France

Évolutions récentes de la fiscalité de l'urbanisme

Note rapide sur les finances locales, n° 18, oct. 2002. - 4 p., tabl., graph., phot., bibliogr.

Contrairement à la fiscalité directe locale permettant de couvrir les dépenses courantes des communes, la fiscalité liée à l'urbanisme est une recette d'investissement concernant certaines catégories de dépenses d'équipement. Cette fiscalité est cent fois moins importante en volume que la précédente avec 335 millions

d'euros de recette en 2000. Si elle est parfois essentielle à son équilibre budgétaire, la fiscalité de l'urbanisme est avant tout un des outils de la politique d'aménagement d'une collectivité locale. Le ministère de l'Équipement, des Transports et du Logement a récemment publié les statistiques sur les produits liquidés et recouverts des différentes taxes d'urbanisme. Les principaux résultats pour l'Île-de-France sont présentés.

IA P.246/4

Établissement public d'aménagement de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée

Groupe de recherche sur l'économie de la construction et de l'aménagement

Étude comparative des coûts d'implantation

Paris : ÉPAMARNE, 2002. - 36 p., ann., cartes couleurs, graph., tabl.

L'étude du GRECAM vise à analyser les avantages économiques comparés de l'implantation d'entreprises tertiaires dans la ville nouvelle (essentiellement à Noisy-le-Grand et au Val d'Europe), par rapport à quelques sites parmi les plus directement concurrentiels : Paris-rive-gauche, Issy-les-Moulineaux, Saint-Denis, Montreuil, etc.

MV 10536

Hecht, Raymond ; Spizzichino, Robert

Partenaires développement

Développement économique local et politique de la ville. Repères pour l'action

Saint-Denis-La Plaine : Éditions de la DIV, 2001. - 90 p., tabl., bibliogr.

Ce document définit tout d'abord les objectifs stratégiques du développement économique local : tirer profit du développement d'ensemble de l'agglomération pour inscrire les quartiers dans la carte du développement de l'agglomération, préparer les territoires pour l'accueil et le développement d'activités, faire jouer l'effet multiplicateur des investissements publics sur les investissements privés (critères, préalables, montages possibles). Il présente ensuite de manière assez détaillée les principaux champs d'action : la requalification des appareils commerciaux (notamment dans les quartiers sensibles), l'organisation de l'implantation d'entreprises (immobilier et services), le soutien à la création d'entreprises ou d'activités, le développement des services résidentiels. Sont ensuite présentés les divers outils et programmes institutionnels et les financements possibles dans les divers secteurs (commerce, immobilier d'entreprise, création d'entreprises, ingénierie économique, portage foncier et aménagement).

CDU 54230

Le renouveau de l'habitat intermédiaire

Frédéric Mialet

Coédition CERTU/PUCA

Collection recherche n° 165 – 50 €

En 2005, on a construit quelque 250 000 maisons neuves à travers la France. Plus de la moitié de la production annuelle de logements neufs, dont moins d'un quart seulement en individuel groupé. Ces chiffres sont à rapprocher de la progression de l'étalement urbain et de l'essor de l'habitat pavillonnaire diffus, phénomène contre lequel l'État a choisi de lutter avec la Loi de solidarité et de renouvellement urbains publiée en 2000.

Difficile cependant de ne pas proposer des logements qui répondent au moins à certains critères de la maison individuelle ! Parmi les «outils» dont disposent les élus pour diversifier l'habitat, il y a le «logement intermédiaire», une forme de semi-collectif très appréciée de nos voisins d'Outre-Rhin et d'Outre-Manche et qui avait fleuri, notamment sous la forme innovante de gradins-jardins dans nos villes nouvelles voici un quart de siècle.

Faut-il réinventer le logement social et populaire en Europe ?

Le rôle des associations

Sous la direction de Yann Maury

Collection débats n° 47 – 30 €

Qu'il soit dénommé HLM à Lyon, *social housing* à Londres, *habitatge protegit* à Barcelone ou encore *casa popolare* à Rome, entre marché et précarité, confronté à la pénurie de l'offre, aux incertitudes de ses modes de financement et d'accès aux couches sociales précaires, l'avenir du logement social et populaire apparaît très incertain... Avenir d'autant plus incertain que les enjeux se font plus centraux et que le nombre de mal logés, ou de pas logés du tout, augmente régulièrement en Europe.

En réponse et face à cette situation d'incertitude généralisée, l'axe central du séminaire européen de recherche qui s'est tenu le 14 avril 2005 a été de considérer le rôle toujours plus croissant des associations, ce «capital social des sociétés post-industrielles», dans le renouvellement d'un genre qui peut sembler, sur de nombreux points, à bout de souffle. Évolution qui, de fait, remet en question les frontières de la compétence professionnelle légitime, ainsi que les contours du métier traditionnel de bailleur social. Qui fait quoi aujourd'hui dans ce secteur ? Qui a compétence sur quoi ? etc.

Les pôles d'échanges en France

État des connaissances, enjeux et outils d'analyse

Département urbanisme et habitat

CERTU – 35 €

Rares sont les plans de déplacements urbains qui ne font pas référence à l'aménagement de pôles d'échanges. Le terme est aujourd'hui largement usité chez les spécialistes de la mobilité. Banal, mais trompeur, car il occulte paradoxalement le fait qu'il désigne des lieux hautement techniques : ceux de l'interconnexion des divers modes de transport, public ou privé.

Cet ouvrage contribue à lever la voile sur les différentes facettes et les enjeux actuels des pôles d'échanges en France. Dans un paysage institutionnel encore marqué par la segmentation des différents réseaux de transport, parler de pôles d'échanges, c'est reconnaître que le regard porté sur la «rupture de charge» a considérablement changé. Ces lieux sont désormais amenés à jouer un rôle significatif en matière d'intermodalité, mais aussi de structuration et d'accessibilité des territoires des agglomérations. Leur création n'est plus aujourd'hui le fruit d'une réflexion purement technique : elle est l'une des clés du développement durable et de la maîtrise de l'usage de la voiture.

Repenser les responsabilités locales

Du débat sur la «clarification des compétences»

et la «clause générale de compétence»

à celui d'un changement de modèle territorial

Les cahiers de l'Institut de la décentralisation

N° 8 - II / 2006 - 15 €

INSTITUT-DE-LA-DECENTRALISATION@wanadoo.fr

Le groupe de travail présidé par Jean-Pierre Balligand, président de l'Institut de la décentralisation (ID), sur le thème de la «clause générale de compétence» a souhaité réagir aux inquiétudes exprimées de plus en plus fortement par les élus locaux, toutes sensibilités politiques confondues, confrontés aux implications pratiques des transferts de compétences constitutifs de l'Acte 2 de la décentralisation.

Comment ordonner ce vaste mouvement de transferts de compétences et comment va-t-il s'opérer dans le cadre de la clause générale de compétence ?

Le rapport propose des axes de réflexion et d'actions de nature à provoquer un changement de modèle territorial, parmi lesquels : déconstruire le discours de la complexité, redistribuer le pouvoir normatif entre l'État et les collectivités territoriales, enfin, en finir avec l'article 72 de la Constitution !

Biblio brèves



J.-F. Saigault / aurif

Fondements des bases de données géographiques

Traité IGAT – série géomatique

sous la direction de Sylvie Servigne et Thérèse Libourel

Hermès – Lavoisier

De plus en plus d'organisations, face à l'émergence de besoins essentiellement sociétaux, mettent en place des systèmes d'information au sein desquels la localisation de l'information joue un rôle prépondérant.

Sur le plan opérationnel, de nouveaux outils informatisés sont utilisés, désignés sous le vocable SIG ou SIRS (système d'information à référence spatiale). Ceux-ci ont pour vocation l'acquisition, le stockage, le traitement, l'analyse et la restitution d'informations localisées dans l'espace. Si le stockage peut être réalisé sous forme de supports physiques variés, la plupart des outils s'appuient sur de réelles bases de données.

L'objectif de l'ouvrage, «Fondements des bases de données géographiques» est de fournir des clés essentielles pour la compréhension de ces bases de données géographiques. Ce manuel généraliste peut être, par la suite, complété par des manuels plus spécifiques qui approfondiront les concepts présentés.

Urbanisations séparées Interprétations/actions France et Italie 1950-2000

Chiara Barattucci

Presses universitaires de Rennes

19 €

À partir des années 1950, en France comme en Italie, mais avec un certain décalage, sur les territoires agricoles extérieurs aux noyaux urbains et à la ville concentrée, une forte augmentation de ces urbanisations discontinues et éparpillées s'est manifestée.

Le livre de Chiara Barattucci s'attache à comprendre en particulier comment s'est opérée, dans les deux pays, la dispersion d'une grande quantité de maisons individuelles, dans des formes hétérogènes tant du point de vue physique que social. C'est bien la composante proprement résidentielle de ces urba-

nisations dispersées qui est au centre de la comparaison, tant pour ce qui est de la terminologie qui la désigne que du mode d'intervention d'urbanisme qui y est à l'œuvre.

L'hypothèse centrale de l'ouvrage est que le rapport images interprétatives/actions d'urbanisme est fondamental pour comprendre la logique des acteurs et renouveler les stratégies d'intervention. Cette grille de lecture est appliquée aussi aux documents d'urbanisme de deux agglomérations : celle de Rennes pour la France et celle de Lecce pour l'Italie.

L'objectif majeur de ce livre est au final de contribuer à une meilleure compréhension des urbanisations dispersées, afin d'orienter les stratégies d'intervention vers des restructurations urbaines et territoriales cohérentes, qui soient capables de prendre en compte l'urbanisation dispersée existante comme composante du territoire urbain d'aujourd'hui.

TVA, CSG, IR, cotisations... : comment financer la protection sociale

Jacques Bichot

Institut Montaigne

Mai 2006, 10 €

www.institutmontaigne.org

La formule est connue : quand on parle des financements de la protection sociale, on voudrait toujours demander plus à l'impôt... et moins au contribuable.

Dans cette note de l'Institut Montaigne, Jacques Bichot propose un ensemble cohérent de mesures allant dans ce sens. Comment supprimer les cotisations patronales, plafonner constitutionnellement le taux des prélèvements destinés aux retraités, augmenter la TVA et fusionner la CSG avec l'impôt sur le revenu.

Pauvreté, exclusion : ce que peut faire l'entreprise

Institut Montaigne

Février 2006, 10 €

www.institutmontaigne.org

«Ne faites donc pas comme l'avare, qui perd beaucoup pour ne vouloir rien perdre», avertissait Montaigne.

N'est-ce pas justement ce que font certaines entreprises qui rechignent à embaucher des hommes et des femmes victimes de la pauvreté et de l'exclusion, mais parfaitement employables ?

Le groupe de travail «précarité et exclusion» de l'Institut Montaigne, à l'issue d'un diagnostic fouillé, formule des propositions concrètes s'adressant au décideur public, à qui il incombe de lever certains blocages, mais aussi aux salariés, aux syndicats et aux chefs d'entreprises dont les pratiques peuvent et doivent évoluer, les préjugés tomber.

Faire la ville audacieuse et durable

28 et 29 septembre 2006

Breda (Pays-Bas)

Le 33^e atelier *Projet urbain* se tiendra à Breda, ville néerlandaise intéressante par sa stratégie fondée sur la consolidation (conforter les qualités existantes), la restructuration et la transformation de son territoire.

Elle offre du développement durable, dont elle a reçu quatre fois le prix national, une vision élargie, tout à la fois concrète et utopique, environnementale, architecturale et sociale, ouverte sur l'avenir, moderne et patrimoniale, audacieuse sans ostentation. Ce projet urbain, «ouvert et enthousiaste» (selon ses organisateurs !), sera mis en débat, notamment au regard des comparaisons entre les pratiques françaises et néerlandaises.

Cette démarche permettra de faire progresser vers les meilleures méthodes pour réussir à faire la ville durable de demain, sans frilosité ni provocation, au service de ses habitants.

À Breda :

Mme Til Dekker

Tél. 0031 76 52 93 931

Fax. 0031 76 52 93 646

Mél : mt.dekker@breda.nl

En France

Éric Fallon, DGUHC

Tél. 01 40 81 97 01

Mél : eric.fallon@equipement.gouv.fr

Territoires des villes, territoires des ports, quel avenir commun ?

5-9 novembre 2006

Sydney (Australie)

La 10^e conférence internationale Villes et ports se tiendra sur le thème «territoires des villes, territoires des ports, quel avenir commun ?»

Depuis de nombreuses années, les villes, les ports et leurs partenaires du réseau de l'AIVP échangent leurs connaissances avec les villes portuaires du monde entier pour, ensemble, trouver les réponses les plus appropriées.

En tant qu'île continent dont l'économie repose sur les échanges commerciaux, l'Australie reconnaît pleinement l'importance des ports et de leur fonction de place du commerce.

Cette conférence sera donc l'occasion d'échanger et de débattre.



S. Marotte / Aurif

Secrétariat de la conférence :

Cities and Ports International Conference

Secretariat

C/-ICMS Australasia

GPO Box 3270 Sydney NSW 2001

Australia

Fax : +61 2 9251 3552

www.aivp.org

www.citiesandports2006.com

Où vont les villes ?

Un exercice de prospective urbaine pour l'Europe

20 et 21 septembre 2006

Lille

La globalisation de l'économie, la décentralisation et la multiplication des acteurs qu'elle engendre, les processus d'intégration régionale, la déréglementation et la privatisation des services publics, les formes nouvelles de ségrégation socio-spatiale sont autant d'éléments qui transforment les civilisations urbaines en Europe.

L'université d'été de la prospective territoriale en Europe invite à changer d'échelle et de regard sur les univers urbains qui se dessinent à l'horizon 2030 sur notre continent. Au-delà des visions et des modèles tour à tour brandis ou conspués comme le polycentrisme ou la ville diffuse, l'enjeu est de relier les politiques de cohésion et de compétitivité qui s'exercent aux échelles transnationales, nationales et régionales avec le futur des sociétés urbaines.

Valérie Bousignière

v.bousigniere@cr-npdc.fr

Tél. 03 28 82 54 02

Fax. 03 28 82 54 05

Infos, programme et bulletin d'inscription à télécharger sur

www.diact.gouv.fr rubrique prospective

Brèves rencontres



Le patrimoine français et son environnement

Quelles priorités pour le prochain quinquennat ?

Depuis 9 ans, les journées juridiques du patrimoine invitent les acteurs du patrimoine, parlementaires, élus locaux, responsables associatifs, etc. à l'interroger sur les conditions de mise en œuvre des textes normatifs encadrant ce qu'on peut désigner dans une acception très générique, la protection du patrimoine.

L'année 2006 est une charnière : elle clôt un quinquennat et ouvre le débat présidentiel. Elle nous convoque donc pour dresser un bilan et pour envisager un nouvel horizon.

Le patrimoine, reconsidéré en tant que structure d'un cadre de vie harmonieux et substrat de l'épanouissement humain nous est-elle aujourd'hui un peu plus proche ?

Omnijuris consultants

23, rue du Hameau

53000 Laval

Fax 02 43 56 70 69

et

Association Les journées juridiques du patrimoine

24, rue des Volontaires

75015 Paris

tél. 01 44 49 01 38

droitet@aol.com

European Transport Conference 2006

18, 19 et 20 septembre 2006

Strasbourg

La conférence européenne du transport est l'événement constituant le cœur des activités de l'Association européenne du transport (AET). Point de rencontre des idées où se rassemblent les professionnels du transport, la conférence 2006 portera sur les politiques de transport et leur mise en œuvre : la recherche et les politiques des transports paneuropéennes, la planification d'un usage durable des transports et de l'environnement, etc.

Association for European Transport and Director

1, Vernon Mews, Vernon Street, London W14 ORL

United Kingdom

Tél : +44 20 7348 1970

Dir : +44 20 7348 1978

Fax : +44 20 7348 1989

e-mail : info@aetransport.org

web-site : www.aetransport.org

Les dernières parutions de l'aurif



UN BUREAU, DES BUREAUX un espace, des architectures



Une exposition sur les bureaux se tient à l'aurif depuis les Journées européennes du patrimoine. Son contenu a fait l'objet d'un catalogue illustré.

Le fleuve, élément incontournable pour un développement régional durable

NOTE RAISON SECURITE ET COM

Les contrats départementaux de sécurité dans les transports en commun d'Île-de-France

Bilan des actions et retours d'expériences

Les contrats départementaux de sécurité dans les transports sont un cadre institutionnel au sein duquel la coopération partenariale départementale des acteurs impliqués dans la sécurisation des réseaux de transports cherche à répondre aux nouvelles exigences de sécurité. En Île-de-France, dix contrats ont été signés entre 1999 et 2004. Les actions définies dans ces dispositifs ont-elles été réalisées ? Quel impact ont-elles eu sur la sécurisation des espaces transportés ? L'évaluation a-t-elle dynamisé certaines actions ? De bonnes pratiques ont-elles été identifiées par les acteurs territoriaux ?

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Paris	200	200	200	200	200	200
Seine-Saint-Denis	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Yvelines	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Seine-et-Marne	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Val-de-Marne	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Seine-et-Oise	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Île-de-France	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0

CAHIERS de l'habitat

Les prix des logements en Île-de-France : poursuite de la hausse, écarts croissants entre communes

La qualité de l'air dans l'habitat : constat et perspectives

Notes de lecture - La Société des voisins : partager un habitat collectif

Extrait : Les incertitudes de la réhabilitation - appropriation des espaces et régulation des usages

Fiche technique
La politique régionale du logement en Île-de-France

Octobre 2004 / I.R.F.



N° 142

Août 2005

**France : 36 €
Étranger : 38 €**

LES RISQUES MAJEURS EN ÎLE-DE-FRANCE

ÉDITORIAL :
Les risques majeurs en Île-de-France : aménager pour prévenir
Jean-Paul Huchon, président du Conseil régional d'Île-de-France

La prise en compte des risques majeurs en Île-de-France :
une composante indissociable de l'aménagement du territoire

LA RÉGLEMENTATION AU SERVICE DE L'AMÉNAGEMENT
Les plans de prévention des risques naturels : des résultats encourageants, des simplifications nécessaires pour plus d'efficacité

Les PPR et l'action réglementaire en Île-de-France

Le PPRI de l'Oise dans le Val-d'Oise : une situation évolutive depuis 10 ans

La mise en œuvre d'un PPRI : l'exemple du Val-de-Marne

Les PPR mouvements de terrain : les interventions de l'IGC

PPR mouvements de terrain : pour une approche multirisque
en Seine-Saint-Denis

DES RÉFLEXIONS POUR L'ACTION
Plan de secours contre le risque inondation en Île-de-France :
anticiper pour réduire l'impact des crues

Prévention des risques majeurs dans l'agglomération mulhousienne :
quelles perceptions et quels points de vue des actions ?

Marseille : de l'identification à la gestion des risques et des nuisances

LA PRISE EN COMPTE DES RISQUES : DIVERSITÉ DES ÉCHELLES D'ACTIONS
L'entente Oise-Aisne : la lutte contre les inondations sur le bassin versant
de l'Oise

Un nouvel aménagement pour lutter contre les crues dans le bassin de la Seine

L'aménagement face au ruissellement pluvial :
l'exemple de la Seine-Saint-Denis

La prévention des risques liés aux carrières souterraines :
conséquences pour l'aménagement en Île-de-France

Les zones inondables dans le SCOT de Strasbourg :
valoriser le potentiel pour gérer les risques

Une charte pour la gestion des risques industriels en Haute-Normandie

Feyzin, une ville référence dans la maîtrise du risque technologique

Le transport de matières dangereuses dans l'agglomération lyonnaise :
les actions du SPIRAL



N° 143

Octobre 2005

**France : 36 €
Étranger : 38 €**

LES UNIVERSITÉS EN ÎLE-DE-FRANCE DES PÔLES DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

ÉDITORIAL :
L'université au cœur du développement des territoires
Jean-Paul Huchon, président du Conseil régional d'Île-de-France

Les équipements universitaires en Île-de-France :
services de proximité et pôles de développement économique et social

LES GRANDS ENJEUX
Panorama de l'enseignement supérieur en Île-de-France

Pour une accréditation des diplômes professionnels

L'internationalisation des études supérieures
Quels sont les facteurs favorisant les séjours d'études à l'étranger des jeunes Français ?
Les réformes en cours

L'université, entre formation, recherche et entreprises

LES UNIVERSITÉS FRANCILIENNES
Les universités d'Île-de-France : une exception ?

Les étudiants et leurs universités en Île-de-France : un champ social contrasté

La mobilité des étudiants entre les universités franciliennes

L'action régionale en faveur des universités

Cergy-Pontoise et Marne-la-Vallée :
deux options d'aménagement universitaire

L'aménagement des campus universitaires de proche couronne :
Paris X-Nanterre et Paris XIII-Villetaneuse

La mise en œuvre du plan Universités du troisième millénaire à Paris

LA VIE ÉTUDIANTE
Les étudiants d'université : origine sociale et modes de vie
Les conditions de vie des étudiants en Europe

La mobilité liée aux études des Franciliens inscrits dans l'enseignement
supérieur en 1999

Les bibliothèques universitaires en Île-de-France

Le sport à l'université : des conditions peu favorables à la pratique

Le logement étudiant en Île-de-France : développer une offre diversifiée

Les aides sociales aux étudiants
Les aides financières directes destinées aux étudiants : un paysage complexe
Les Franciliens bénéficiant d'une bourse sur critères sociaux : moins nombreux qu'ailleurs,
mais davantage aidés



N° 144

Mars 2006

**France : 36 €
Étranger : 38 €**

LIBAN : RETOUR SUR EXPÉRIENCE

ÉDITORIAL :
Liban : retour sur expérience
Jean-Paul Huchon, président du Conseil régional d'Île-de-France

De la reconstruction au développement
Al Fadl Chahak, président du Conseil du développement et de la reconstruction du Liban

Moment charnière, retour sur expérience

LA SAGA DE LA RECONSTRUCTION
Quinze années de reconstruction

Beyrouth reprend place au niveau international

La saga croquée

La réconciliation par la reconstruction

Repères : le Liban, un territoire, une histoire, des hommes

40 ANS DE PRÉSENCE AU LIBAN : LES APPORTS DE L'IAURIF
Des plans et des projets pour la région de Beyrouth

Le SDATL (2002-2004)

Littoral, montagne, sites : les apports de l'IAURIF

Un programme post-conflit pour le Sud-Liban

Cartographie et SIG, des contributions décisives de l'IAURIF

Chronologie des travaux et équipes IAURIF au Liban

DIX THÈMES DE RÉFLEXION

La règle et son respect

Incertitudes et planification

La place du public et du privé

Investisseurs, chers investisseurs

Le concept de rareté comme outil d'analyse et de projet

Planification indicative, la force des idées

L'ingénierie indépendante comme médiateur

L'indispensable vulgarisation des concepts

Recherche et expertise : regards croisés

Planification à long terme et actions d'urgence : quelles articulations ?