

STRATÉGIES

Une vitrine chinoise à Roissy

En France, la frénésie des investissements plafonne

Un parc tertiaire de près de 200.000 mètres carrés devrait voir le jour d'ici à 2014. Objectif : attirer des entreprises asiatiques, et surtout chinoises.

Vingt-huit hectares et demi à 1 kilomètre de Roissy, à proximité immédiate de la future gare TGV de fret, sur un noeud autoroutier et un hub aérien d'envergure mondiale, un tel terrain ne pouvait rester très longtemps inoccupé. Classé en « zone d'urbanisation future », depuis la révision du PLU de la commune du Thillay en 2008, il attendait un projet jugé assez solide pour déclencher son aménagement.

En cours de remembrement et d'acquisition par la SAS Les Grands Champs, association du promoteur Portica et de Sodéarif, filiale de Bouygues avec l'appui de la Semavo, société d'économie mixte d'aménagement du Val-d'Oise, ce site devrait passer du champ de betteraves au quartier de bureaux d'ici à 2014. Ce parc-là sera particulier : les 195.000 mètres carrés de surfaces tertiaires, commerces de gros, showroom, hôtels sont conçus dans un premier temps comme une vitrine pour des entreprises du Sud-Est asiatique, et plus spécifiquement chinoises.

« Surfaces introuvables »

« L'idée consiste à attirer, par exemple, les sièges européens des multinationales chinoises qui s'installent pour l'instant plutôt en Allemagne en leur offrant un emplacement unique en Europe, il me semble que des infrastructures de tourisme pourraient également connaître une forte croissance à cet endroit. Nous recherchons des entreprises à forte valeur ajoutée et leur proposerons des surfaces introuvables ailleurs, jusqu'à 20.000 ou 30.000 mètres carrés d'un seul tenant si besoin », explique Jacques Lebhar, président de LB-P, conseil de l'opération. Pas question donc de faire un Chinagora bis, ce grand centre commercial logé dans une pagode à Alfortville dans le Val-de-Marne, dont le succès ne s'est jamais confirmé depuis son ouverture en 1992. Missionné pour trouver les futurs locataires et les quelques centaines de millions d'euros nécessaires au développement du projet, Jacques Lebhar énumère les atouts du site : investissement à long terme, propriété du sol (encore impossible en Chine), accès à toute l'Europe... Reste à séduire des partenaires financiers ou industriels avec des rentabilités annoncées de 8 %, là où, en Chine, ces performances sont trois ou quatre fois plus élevées.

Le cas échéant, d'autres capitaux seront évidemment les bienvenus, tout comme des entreprises d'autres origines. Autre difficulté, l'idée a déjà écloé ailleurs. A Châteauroux, dans le Centre, un « business district » a également ouvert ses portes à la Chine sur une base de l'Otan, dont les pistes peuvent accueillir de gros-porteurs. « Pas tout à fait comparable, répond un observateur, le parc de Roissy aura sans doute plus de consistance, il est... à Roissy. »

C. S.

Tous droits réservés - Les Echos 2011