



HAL
open science

Accumulation logistique dans la métropole parisienne : L'émergence de gestionnaires d'infrastructures privées en périphéries ?

Nicolas Raimbault

► **To cite this version:**

Nicolas Raimbault. Accumulation logistique dans la métropole parisienne: L'émergence de gestionnaires d'infrastructures privées en périphéries ?. Colloque International Futurs urbains, Enjeux interdisciplinaires émergents pour comprendre, projeter et fabriquer la ville de demain, Jan 2013, France. 7p. hal-00959567

HAL Id: hal-00959567

<https://hal.science/hal-00959567>

Submitted on 20 Mar 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Accumulation logistique dans la métropole parisienne : l'émergence de gestionnaires d'infrastructures privées en périphéries ?

Nicolas Raimbault¹

Introduction

Le fort développement logistique, tout particulièrement au sein des pays du Nord, se traduit par l'accumulation d'entrepôts dans les territoires métropolitains (Hesse, 2008) tels que celui de Paris. Il nécessite la production d'espaces de grandes tailles, de grands entrepôts, très bien reliés aux réseaux autoroutiers. Le schéma traditionnel de l'implantation d'entreprises en zone d'activités peine de plus en plus à répondre à cette demande. En réponse un marché immobilier de l'entrepôt standardisé se structure. Cette offre immobilière prend notamment la forme de parcs logistiques : un complexe de plusieurs entrepôts directement embranchés sur une autoroute. Une même firme aménage, bâtit, possède, et gère ces parcs. Les entrepôts en tant que tels sont loués par cet acteur à des logisticiens. Au contraire des occupants des entrepôts, éphémères, ces parcs se veulent durables. Ils se fixent dans un territoire, le signalant comme logistique. De ce point de vue, ces lieux ne quittent-ils pas le monde de l'immobilier pour entrer dans celui des infrastructures ? Leurs gestionnaires ne deviennent-ils pas des opérateurs d'infrastructure privée ? Deviennent-ils de ce fait des acteurs de la gouvernance ou tout du moins de l'aménagement métropolitain ?

En étudiant les ressorts du marché immobilier logistique du global au local, nous tenterons d'appréhender le pouvoir exercé par ces acteurs au cœur du « capitalisme des lieux logistiques » (Hesse, 2008).

1) De la logistique comme produit immobilier à l'émergence de développeurs-investisseurs logistiques

1.1) La construction d'un marché immobilier pour la logistique

Le développement logistique a entraîné un besoin important en bâti logistique. Depuis 1985, environ 95 millions de m² d'entrepôts ont été construits, soit autant que pour le commerce et les bureaux. Les montants investis durant la dernière décennie sont équivalents à ceux du commerce : un peu moins de 10% du total de l'investissement immobilier².

Jusqu'au milieu des années 1990, la construction, l'investissement ainsi que la gestion immobilière des entrepôts étaient généralement pris en charge par les utilisateurs d'entrepôts eux-mêmes (Hesse, 2004). Puis, progressivement, la question immobilière de l'implantation logistique a été confiée à un marché de promotion. Entre 1994 et 2007, 61% des surfaces d'entrepôts auraient été construites par des promoteurs immobiliers et non par les utilisateurs des entrepôts (Oblog, 2007). Pour que l'entrepôt soit un produit immobilier et plus encore un produit financier pour investisseurs, il a fallu « créer un produit immobilier de référence auprès des grands investisseurs » de la même manière que l'« on connaît en gros les grands critères qui font qu'un immeuble de bureaux est qualifié de classe A » (entretien auprès d'un promoteur). En 1999, on parvient à la définition de l'entrepôt de classe A, standard qu'il est possible d'acheter et de revendre, de louer et de relouer. L'entrepôt logistique devient un produit lisible que l'on peut vendre auprès des grands investisseurs institutionnels : banques, assurances, fonds de pension. En raison de la financiarisation, les destinataires de

¹ Doctorant en Géographie, Université Paris-Est, IFSTTAR – SPLOTT. nicolas.raimbault@ifsttar.fr

² Source : Sit@del2, 2011 et Jones Lang LaSalle, 2009

l'immobilier logistique sont donc doubles : les utilisateurs d'entrepôts bien sûr, mais aussi les investisseurs financiers, auxquels le produit (forme et localisation) doit plaire. Ils prennent un poids considérable et original sur ce marché immobilier.

Plusieurs types de firmes animent ce marché. Elles donnent à voir un gradient de financiarisation et de globalisation. Existente quelques foncières spécialisées et nationales qui développent des immeubles gardés en patrimoine. Ces entreprises peuvent aussi acheter des immeubles développés par des promoteurs, qui constituent le deuxième type. Ceux-ci ne gardent pas en patrimoine les entrepôts mais les vendent aux utilisateurs ou à des investisseurs : des foncières ou des investisseurs financiers institutionnels (assurances, banques) qui intègrent ces produits à leur portefeuille. Ces portefeuilles sont de plus en plus massivement gérés sous la forme de fonds privés d'investissement immobilier, spécialisés dans l'immobilier logistique, regroupant des capitaux de plusieurs investisseurs et gérés par une entreprise, telle qu'AEW Europe. Les deux premiers développeurs mondiaux, Prologis et Goodman, sont aussi des gestionnaires de fonds. Ils développent de l'immobilier, en tant que promoteur, puis ces actifs sont rachetés par les fonds qu'ils gèrent, dans lesquels ils détiennent une part de capital. Ils ont des activités sur tous les continents. Le poids de ces derniers acteurs est croissant, comme le souligne le guide des investisseurs (2012, p 14) : « *La logistique n'est plus un produit de diversification mais une affaire de spécialistes internationaux* ».

1.2) « La montée de firmes d'infrastructures » (Lorrain, 2002) ?

Ce dernier type d'acteur s'écarte de la division du travail entre promoteur et investisseur, d'autant plus qu'il tend à intégrer la chaîne en amont jusqu'à l'aménagement de zones logistiques entière et en aval jusqu'à la gestion concrète des actifs dont ils ont la charge en tant que gestionnaire de fonds. Il est donc « aménageur-développeur-investisseur-gestionnaire de fonds et de parcs logistiques ». Devient-il de ce fait un « gestionnaire d'infrastructures » tel que décrit par Lorrain : capitaux importants à mobiliser, horizon temporel plus long, relations plus suivies avec la puissance publique (2002) ? La réponse tient au sens du processus d'« infrastructureur » de l'immobilier logistique. Celui-ci est lié à la fois aux modalités de son utilisation par les logisticiens et les chargeurs et à l'inscription des bâtiments et de son gestionnaire dans les territoires d'implantation logistique. Le parc logistique pourrait en constituer l'aboutissement.

L'immobilier logistique est pris dans une tension entre les contraintes de fluidités et celles de fixités. D'un côté les utilisateurs d'entrepôts, soumis à une concurrence particulièrement rude dans le cadre de la logistique par contrat, ont besoin de trouver facilement des solutions immobilières flexibles, c'est-à-dire des entrepôts standards, prêts à la location, même pour une courte durée. De l'autre, les investisseurs doivent avoir un patrimoine abondant et sécurisé, prêt à l'emploi, c'est-à-dire une offre suffisamment abondante et de qualité pour permettre ce *turn over*. Cette sécurisation prend plusieurs formes. Tout d'abord le regroupement au sein d'un portefeuille ou d'un fonds d'investissement peut permettre de financer un entrepôt non occupé par le loyer d'un autre. Ensuite, la taille et l'ampleur géographique du fond permet de suivre la mobilité de ses clients.

Surtout, afin de pouvoir proposer rapidement des surfaces logistiques là où sont les marchés, les investisseurs doivent être en mesure de sécuriser à moyen terme des terrains à proximité des grandes métropoles. L'entrepôt isolé et inoccupé en simple zone d'activités est souvent menacé. En contrepoint, le parc logistique apporte une double solution. Il sécurise ces terrains dans la mesure où il consiste en la privatisation de la totalité d'une zone d'activités. Dans le même temps, le parc logistique fixe durablement une fonction logistique au territoire concerné. La logistique devient en quelque sorte sa vocation. Cela limite le risque de mutation

de la fonction de la zone. En ce sens, en se fixant plus durablement dans le territoire, tel une infrastructure (Prelorenzo, Rouillard, 2009), le parc logistique est une solution de fixité aux contraintes de la fluidité des marchés logistiques. En poursuivant cette logique, le parc logistique est une façon non juridique - celui-ci n'apparaissant pas comme zone logistique dans le PLU mais seulement comme zone d'activités économiques - de faire reconnaître localement l'utilité générale de l'équipement logistique à cet endroit. Le gestionnaire de parc logistique jouit d'une forme de délégation de service public implicite. L'enjeu de la sécurisation de foncier logistique montre cependant que la « fixation » (Harvey, 1982) de l'investissement financier dans le projet concret n'est pas acquise, ce que nous développerons par la suite. L'immobilier logistique, notamment sous la forme de parc logistique, devient infrastructure, bien qu'incomplètement, à la fois en devenant un équipement nodal standardisé pour les réseaux logistiques et en s'ancrant dans les territoires au point de représenter une fonction d'intérêt général. Cette infrastructuration est renforcée encore lorsque le gestionnaire de parc procède lui-même à l'aménagement de ce dernier. La coopération avec la commune est nécessairement plus longue et suivie, le projet doit plus encore être reconnu d'intérêt général local.

On peut appliquer à ces firmes liant production d'espaces logistiques et investissement l'analyse développée par Boisnier à propos des SIIC en général. Elles s'inscrivent dans « une logique duale d'entrepreneur-financier ». En assumant les risques inhérents de l'opération immobilière jusqu'à sa gestion locative, ces firmes, tout en satisfaisant les rendements à court terme de leurs actionnaires, se distinguent de simples investisseurs « par des comportements d'entrepreneur qui les rapprochent, par certains aspects, d'un capitalisme industriel (...) Leur logique industrielle les conduit à considérer l'immeuble physique comme valeur patrimonial se gérant à un horizon long terme, selon des aspects techniques et commerciaux » (2011, pp91-93). « *Quand on a de grands parcs, c'est qu'on arrive à (...) avoir des raisonnements sur 30 ans* » (entretien auprès d'un développeur-investisseur). Paradoxalement, pour le marché immobilier logistique, les acteurs s'inscrivant le plus avant dans cette logique duale sont des entreprises internationales.

2) Intégrer la chaîne de valeur immobilière : nécessités globales et opportunités locales

Comment expliquer le poids des développeurs-gestionnaires internationaux au sein de l'immobilier logistique ? La réponse tient en partie à une capacité de ces entreprises à articuler les deux échelles auxquelles leur activité renvoie : celle des investisseurs et celle des clients, globale, et celle du foncier, qui est locale. Ces deux échelles renvoient aux deux circuits du capital de Harvey (1978), celui de la production de la valeur, donc aussi aujourd'hui celui de l'industrie financière, et celui de la production du « *built environment* », et à la question de leur articulation ou « *switching* ». Nous nous demanderons si des logiques propres au développement logistique, tant globales que locales, rendent possible cette articulation ?

2.1) De la nécessaire intégration au premier circuit du Capital

Deux phénomènes participent de cette globalisation, que l'on peut décrire à la suite de Harvey (1978) comme deux circuits : celui de la finance, des capitaux à investir, et celui des marchés logistiques. Une condition de réussite incontournable réside dans l'accès aux capitaux. Les investisseurs sont des acteurs de la finance ou des filiales de ces acteurs. Les autres sont cotés en bourse pour y avoir accès. Par ailleurs la clientèle de ces investisseurs, logisticiens et chargeurs, est souvent internationale. On observe la mise en place de réseaux

plus ou moins mondiaux entre grands logisticiens ou chargeurs et investisseurs internationaux. Pour suivre ses clients, l'investisseur tend à constituer le patrimoine le plus important possible à l'échelle mondiale et ainsi offrir plus de flexibilité aux clients, c'est-à-dire un choix d'implantations plus grand.

De plus, les standards allant vers des entrepôts voire des parcs de plus en plus grands et donc vers des coûts plus en plus importants, les barrières à l'entrée de ce marché ne sont pas négligeables, et pourraient expliquer à la fois la concentration et la présence d'acteurs internationaux ayant accès aux capitaux. Par exemple, l'investissement réalisé par PRD dans le cas du développement du parc logistique du Val Bréon a été de 300 millions €.

Cependant, si ces contraintes pousseraient à l'apparition de développeurs immobiliers mondiaux, il est souvent avancé que les spécificités de la promotion immobilière, particulièrement dépendante de décisions et de connaissances locales, constitue au contraire un frein tant à la concentration qu'à la globalisation de ce secteur économique (Pollard, 2007). Les lieux du développement logistiques présentent-ils une configuration différente ?

2.2) Les contraintes de la commutation locale vers le « second circuit »

L'« atterrissage » d'un investissement dans l'immobilier passe toujours par une réception locale. De même que pour tous les projets immobiliers, « un processus de commutation est à l'œuvre » (David, Halbert, 2010) pour le développement logistique. A ce titre, Pollard (2009) observe que, même si les capitaux sont de plus en plus internationaux, le marché immobilier reste dans la pratique particulièrement encastré dans l'action publique nationale et surtout locale. Il est structuré par la nécessité de connaître les marchés locaux et d'avoir accès à la décision (Lorrain, 2002). Le politique conserve sur lui un pouvoir tout à fait déterminant. Cet encastrement multiforme est invoqué pour expliquer la faible internationalisation et concentration des marchés immobiliers. Cela signifie-t-il que c'est en raison de son moindre encastrement local que le marché immobilier a pu être davantage intégré et concentré ?

Nos enquêtes sur plusieurs développements logistiques montrent qu'une négociation entre acteurs publics et privés est toujours indispensable. Elle est d'autant plus importante que le projet est complexe, nécessite une opération d'aménagement notamment. C'est le cas du parc logistique du Val Bréon. La communauté de communes du Val Bréon (77) s'est construite autour d'un projet de parc logistique, devant générer les ressources fiscales nécessaires aux nouvelles politiques intercommunales souhaitées. Mais celle-ci n'avait pas les ressources ni financières, ni administratives de mener ce projet. Elle délégua la conception et la mise en œuvre, y compris d'un point de vue politique lors des différents conflits qui émaillent son histoire, à un aménageur-développeur privé, PRD. Cependant, une fois les bâtiments construits et les baux signés, le développeur s'est désengagé de l'opération. Les entrepôts ont été vendus à différents investisseurs. La coalition a été forgée de sorte à rassembler localement les capacités nécessaires à l'érection de la zone logistique. Une fois ce but atteint, elle n'avait plus lieu d'être. A Sénart (77), le développement logistique relève aussi d'un projet public. Il s'agit de la stratégie de l'Etablissement Public d'Aménagement (EPA) de la Ville Nouvelle dans le cadre de l'Opération d'Intérêt National que constitue le développement de Sénart. Pour parvenir à attirer des implantations logistiques dans les zones d'activités économiques qu'il aménage, l'établissement a tissé des liens avec un certain nombre de promoteurs et d'investisseurs spécialisés dans l'immobilier logistique, qu'il organisa peu à peu en réseau, en coalition stable. Parallèlement, Prologis, à Moissy-Cramayel (77) et à Mer (41) par exemple, a su construire des coalitions avec des mairies, lui permettant de développer et de gérer dans une certaine autonomie son parc logistique. Cette firme a cependant souvent dû recourir à une entreprise locale, déjà en relation avec les élus, pour le

lotissement et la négociation foncière, ce qui montre que la commutation locale n'est jamais acquise.

Il apparaît finalement que les espaces des marchés logistiques relèvent d'environnements réglementaires favorables aux développeurs-investisseurs. Dans ces « franges [de la métropole] où la densité institutionnelle (...) est plus molle » (Lorrain, 2011 : p25) que dans les cœurs étudiés par Pollard, l'encastrement du marché immobilier est différent. Malgré des pouvoirs locaux théoriquement forts, l'asymétrie de pouvoir entre les développeurs immobiliers globaux et des communes souvent petites est telle qu'elle peut conduire à la domination des premiers sur les seconds. Certaines collectivités n'ont pas les capacités administratives de mener l'aménagement demandé par les formes actuelles des activités logistiques. En d'autres territoires, c'est la capacité locale de politisation des enjeux du développement logistique qui fait défaut.

Conclusion : quel pouvoir entre global et local ?

L'émergence de gestionnaires d'infrastructures privées bouleverse à la fois les capacités collectives de développement, le pouvoir pour le développement, et les rapports de domination entre acteurs, le pouvoir sur les logisticiens et collectivités locales. Ce pouvoir découle de la capacité de ces entreprises à offrir des solutions de fixités logistiques tant vis-à-vis des entreprises logistiques que vis-à-vis des territoires logistiques. En matière de lieux logistiques, les institutions et les techniques ne nous semblent pas encore stabilisées. Il s'agit plutôt d'une configuration de *systems builders* (Hughes, 1979) au sein de laquelle l'industrie immobilière semble en mesure de définir une partie des règles, c'est-à-dire d'inventer des fixités logistiques, soit un pouvoir d'allocation des espaces logistiques.

Le principe de comparaison, au cœur des instruments de la finance globale, rend les investisseurs hyper-sélectifs (David, Halbert, 2010). Les bâtiments destinés à des fonds d'investissement doivent répondre à des critères très particuliers, ceux de l'entrepôt prime, qui doit notamment être localisé au sein d'un « site logistique reconnu ». A l'échelle nationale, il s'agit de « la dorsale », c'est-à-dire les marchés de Lille-Paris-Orléans-Lyon-Marseille, les autres localisations étant jugés trop risquées. Financiarisation et métropolisation vont donc de pair (Halbert, 2010), y compris pour le développement logistique (Hesse, 2004, 2009). A l'échelle régionale, C'est au promoteur de trouver la localisation précise, selon le foncier disponible. Ce pouvoir se renforce à mesure que les développeurs se construisent une expertise et que les utilisateurs s'en déchargent.

Ensuite, la configuration du marché immobilier logistique favorise l'usage du parc logistique. Cela se rapproche des « briques » juridiquement autonome et souvent morphologiquement séparées » mise en évidence par Lorrain comme l'un des impacts matériels de la finance globale sur la production urbaine (2011). Ce mode de production conduit à privatiser un certain nombre de politiques publiques locales telles que l'aménagement et la gestion des zones d'activités, et tout une partie du portage politique qui les entourent. En ce sens les développeurs privés gagnent du pouvoir sur les collectivités. Mais ce gain a été acquis parce qu'il constitue une solution à divers problèmes locaux soulevés par les zones d'activités et leurs implantations logistiques en particulier. De plus le parc logistique dépasse les écueils de la titrisation, découlant de l'usage des fonds d'investissement. Si ce mode de financement conduit à rendre invisible les propriétaires de bâtiments et laisse les collectivités sans interlocuteur, avec le parc et son gestionnaire clairement identifié, la collectivité pense gagner une capacité à gouverner cet espace. En ce sens, le parc logistique privé apparaît bien souvent comme une solution de gouvernabilité locale du développement logistique. Il est plébiscité en ce sens. Ainsi, les gestionnaires de parcs logistiques deviennent des interlocuteurs privilégiés des gouvernements locaux au sujet

des questions logistiques. Ils apparaissent de plus en plus manifestement comme les ambassadeurs locaux du monde logistique, des promoteurs au sens de promouvoir. Il s'agit pour eux de défendre leurs intérêts bien sûr, mais de ce fait ils jouent le rôle de représentants des chargeurs et logisticiens, ces derniers souhaitant rarement entrer dans le jeu des coalitions locales.

Bibliographie

Boisnier Cyril, « Les sociétés immobilières d'investissement cotées (SIIC) ou French REITs: foncière des régions et Unibail-Rodamco », *Flux*, 2011/3 n° 85-86, pp. 89-104.

David Louise, Halbert Ludovic, « Logiques financières globales et fabrique de la ville », *Regards sur la Terre*, Presses de Sciences Po, 2010, pp. 91-108.

Halbert Ludovic, *L'avantage métropolitain*, Paris, PUF, 2010, 146 p.

Harvey David, "The urban process under capitalism: a framework for analysis", *International Journal of Urban and Regional Research*, 1978/2, pp. 101-131.

Harvey David, *The Limits to Capital*, Oxford, Blackwell, 1982, 478 p.

Hesse Markus, "Land for logistics: locational dynamics, real estate markets and political regulation of regional distribution complexes", *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 2004, Vol. 95, Issue 2, pp. 162-173,.

Hesse Markus, *The City as a Terminal*. Aldershot: Ashgate, 2008, 207 p.

Hughes, Thomas P. "The Electrification of America: The System Builders", *Technology and Culture*, Vol. 20, No. 1 (Jan., 1979), pp. 124-161.

Lorrain Dominique, « Capitalismes urbains : la montée des firmes d'infrastructures », *Entreprises et histoire*, 2002/2, Vol. 30, pp. 7-31.

Lorrain Dominique, « La main discrète. La finance globale dans la ville », *Revue Française de Science Politique*, 2011, Vol. 61, n°6, pp. 1097-1122.

Lorrain Dominique (dir.), *Métropoles XXL en pays émergents*, 2011, Paris, Presses de Sciences-Po, 416 p.

Observatoire de l'Immobilier logistique et du supply chain management (Oblog), *Etat du Parc Immobilier Logistique en France*, Paris, Décembre 2007, 31p.

Pollard Julie, sous la dir. de Patrick Le Galès, *Acteurs économiques et régulation politique. Les promoteurs immobiliers au centre des politiques du logement dans les régions de Paris et de Madrid*, thèse de doctorat de science politique, Sciences Po, 2009, 530 p.

Pollard Julie, « Les grands promoteurs immobiliers français », *Flux*, 2007/3, n° 69, pp. 94-108.

Colloque International « Futurs Urbains », Université Paris Est, 16/18 Janvier 2013

Prelorenzo Claude, Rouillard Dominique (dir.), *La Métropole des infrastructures*, Paris, Picard, 2009, 333p.

Le guide des investisseurs institutionnels, urbapress/innovapresse, 2012, 216 p.