Les centres commerciaux à ciel couvert d'Unibail

FRANCK GINTRAND / président de l'Institut des territoires Le 13/11 à 11:13

Ce devaient être des centres commerciaux du XXIe siècle, à la fois en plein ciel et à l'écart des métropoles, écologiques et hyper-connectés. Pour l'instant, ce sont surtout une source de déception. À croire qu'une entreprise, aussi puissante soit-elle, ne modifie pas son ADN par le simple fait de la volonté.

Val Tolosa, Polygone Riviera, 3 Pays... Trois noms qui font rêver. Trois centres commerciaux à ciel ouvert dans un patrimoine exclusivement constitué de centres fermés. Trois oursins dans le portefeuille par ailleurs bien garni d'Unibail-Rodamco. Car, pour l'instant, le bilan n'est pas brillant. Du côté de Toulouse, Val Tolosa n'est toujours pas sorti de terre et pourrait, en réalité, ne jamais voir le jour. Du côté de Nice, Polygone Riviera enregistre une baisse de fréquentation deux ans après son ouverture. Enfin, dans l'Est, en Alsace, le projet des 3 Pays, qui voyait à l'origine les choses en très grand, a dû réviser ses ambitions à la baisse pour vaincre les réticences de la commune de Saint Louis.

Une stratégie axée sur les grands centres de grandes villes

Il faut dire qu'en se lançant dans ces trois projets, Unibail-Rodamco a changé de braquet, sinon de métier. Propriétaire de 25 équipements commerciaux en France, la foncière tire aujourd'hui sa puissance financière de centres fermés, un modèle hérité des malls d'outre-Atlantique, principalement situés à Paris et au coeur des villes nouvelles d'Île-de-France. Revendiquant "plus de 6 millions de visiteurs dans 97 %" des cas, la foncière n'a d'ailleurs de cesse de le répéter : sa stratégie est axée sur les grands centres commerciaux dans les centres urbains des grandes villes. On ne saurait être plus clair. C'est du reste au nom de cette logique qu'en 2014 Unibail a décidé de céder six centres commerciaux français à son concurrent néerlandais Wereldhave.

Raréfaction du foncier dans les métropoles

L'arrivée de centres commerciaux de plein air - voire en plein champ - dans le portefeuille de la foncière a donc de quoi étonner. Ce choix s'explique par la raréfaction du foncier. Près de 80 % des centres commerciaux détenus par Unibail ont été construits sur 25 ans, entre 1969 (Parly 2) et 1994 (Eurallile). Depuis, le rythme a considérablement a ralenti. Sur ces dix dernières années, le groupe n'a construit que trois centres en France : La Valentine à Marseille en 2007, Confluence à Lyon et So Ouest à Levallois-Perret en 2012. Sur 8 projets de construction, seuls deux sont programmés en France, les autres projets français consistant en des opérations d'extensions/rénovations à Parly 2 (7600 mètres carrés), au Carré Sénart (30 000 mètres carrés) et à Vélizy 2 (36 000 mètres carrés).

La tentation de la diversification

Dans un contexte où il devient de plus en plus difficile de construire au coeur des grandes villes, Unibail tente aujourd'hui de se diversifier en France avec des centres commerciaux de plein air. À l'origine, ce choix relève beaucoup plus du simple concours de circonstances que d'une stratégie murement réfléchie. Val Tolosa est à l'origine un projet de la filiale européenne de Simon Property Group (leader sur le marché américain) et c'est en

beaucoup plus du simple concours de circonstances que d'une stratégie murement réfléchie. Val Tolosa est à l'origine un projet de la filiale européenne de Simon Property Group (leader sur le marché américain) et c'est en rachetant cette filiale qu'Unibail a hérité du projet en 2010. De la même façon, Polygone Riviera est le projet d'une foncière familiale du Sud Est, le groupe Socri, dans lequel Unibail a décidé d'investir une fois que celui-ci était lancé. Or, si ces projets semblent plus simples d'un point de vue opérationnel en raison de contraintes urbaines moins lourdes, le pari s'avère aussi beaucoup plus risqué que dans les métropoles.

Des résultats peu probants

Première difficulté : la conduite de projet en milieu naturel. Faute d'expérience dans des opérations qui soulèvent inévitablement des problèmes de biodiversité, Unibail a enfoncé un peu plus son projet de centre commercial en plein champ, Val Tolosa, dans un bourbier juridique et une guerre de tranchées avec les associations environnementales. Seconde difficulté, et non des moindres : le dialogue avec les partenaires. Forte de sa puissance financière et de sa force de frappe commerciale, Unibail n'a pas l'habitude de composer avec ses locataires, a fortiori s'ils ne font pas partie de l'élite des enseignes locomotives. À Cagnes, la foncière n'a pas pris, ou voulu prendre la mesure du malaise croissant des commerçants face à la baisse de fréquentation du Polygone. À l'arrivée : une fronde largement relayée par les médias et le silence de Socri, le partenaire d'Unibail, qui en dit long sur des relations visiblement très tendues.

Priorité à l'international

Nul ne sait ce qu'il adviendra du troisième projet de centre commercial à ciel ouvert des 3 Pays, aux portes de Saint Louis. Mais une chose est sûre : le projet n'a plus rien à voir avec les ambitions de départ puisque 3 Pays est passé en quelques années de 135 000 mètres carrés à 90 000 mètres carrés, voire seulement 50 à 40 000 mètres carrés. Si elle n'est pas définitivement abandonnée, la diversification sur les centres commerciaux de plein air semble en tout cas beaucoup plus difficile que ne le prévoyait Unibail.

Au-delà des tâtonnements et de l'inexpérience de la foncière sur le segment des centres commerciaux de plein air, une évidence semble se dessiner : l'entreprise n'est pas formatée pour concurrencer des foncières familiales - comme Phaslbourg ou Frey - pas plus, sans doute, qu'elle n'est réellement disposée à travailler avec elles pour réussir. Au vu des projets actuels, la priorité n'est d'ailleurs plus de lancer de nouvelles opérations sur le marché français, sinon des extensions destinées à renforcer les équipements existants, mais de s'appuyer sur ce marché pour financer le développement à l'international. C'est ce à quoi Unibail devrait s'employer dans les prochaines années.