

MERCREDI 24  
JUN 2015

**ENQUÊTE** | Mercredi 24 Juin 2015

LesEchos.fr

# Ces fonds arabes qui s'intéressent au Grand Paris

DOMINIQUE MALECOT | LE 24/06 À 06:00



Pour conserver son rang de métropole mondiale, au même titre que New York, Londres et Tokyo, le Grand Paris doit convaincre les investisseurs internationaux (ici, la maquette d'un projet d'urbanisme et d'aménagement du Grand Paris, présentée lors du Salon de l'immobilier d'entreprise, au Palais des Congrès). - Photo Hamilton/REA

Le Grand Paris attire le gratin des investisseurs d'Abu Dhabi, du Qatar et d'Oman. Des « road shows » sont organisés régulièrement dans les pays du Golfe, mais également dans d'autres régions du monde, pour les convaincre d'investir des milliards de dollars dans le projet.

Quatre limousines filent entre les tours d'Abu Dhabi, vers le siège de l'un des plus importants **fonds d'investissement** de la région. A bord, douze membres de l'Association de grandes entreprises Paris Ile-de-France capitale économique ont encore quelques minutes pour se préparer. Tout doit être parfait. Le succès de cette tournée, qui va leur permettre de rencontrer le gratin des investisseurs d'Abu Dhabi, du Qatar et d'Oman, en dépend.

L'enjeu ? Rien de moins que les convaincre de contribuer aux dizaines de milliards d'investissements privés que doit susciter le Grand Paris dans les quinze à vingt prochaines années. Un chantier indispensable, si la région parisienne veut avoir une chance de conserver son rang, aux côtés de New York, Londres et Tokyo, dans le club très fermé des métropoles mondiales. Pour parvenir à ses fins, et séduire des investisseurs potentiels, l'association organise régulièrement des « road shows » dans les pays du Golfe, en Asie et en Amérique latine, notamment, mais aussi en Europe.

## Surtout, pas de noms

Tout a commencé quinze jours plus tôt à Paris. Au Fouquet's, dans un petit salon discret, où se sont rassemblés les membres de la délégation : avocats d'affaires, dirigeants de grandes entreprises, spécialistes de l'investissement immobilier et hauts fonctionnaires... La directrice de l'association, Chiara Corazza, et Pierre Simon, son président, en ont profité pour préciser le programme : « *Nous avons été très demandés, il y aura beaucoup de rendez-vous que nous n'arriverons pas à caser* », prévient la

première. Suit un bref descriptif de ce qu'il faut savoir. Ce fonds recherche plutôt des investissements hôteliers, celui-ci s'intéresse aux extensions du quartier d'affaires de la Défense, celui-là préfère Londres, il faudra lui démontrer que le Grand Paris peut être compétitif. Là, l'enjeu est l'ouverture d'un bureau à Paris. Untel est intéressé par les pôles de développement économique du Grand Paris. « *Chez lui, je peux me charger de la présentation générale du projet*, annonce Pierre Simon. *Vous, vous pourriez peut-être expliquer les particularités du marché immobilier parisien...* » Les rôles sont distribués et continueront à l'être tout au long du voyage en fonction des modifications du programme.

Mais, surtout, pas de noms. Dans ce monde où la discrétion est la norme, la confiance se gagne au fil des visites. A chaque fois, les états-majors des fonds évaluent ce qu'ils peuvent dévoiler de leur stratégie, de leurs projets, et ce qu'ils diront la prochaine fois si les membres de la délégation sont suffisamment patients et intéressés pour revenir les voir... La présence d'un observateur peut être tolérée s'il respecte scrupuleusement le même code. Pas toujours car, en se précisant, les projets deviennent stratégiques.

En 2011, moins d'un an après le vote de la loi sur le Grand Paris, à de très rares exceptions près, les fonds arabes ne voulaient entendre parler que d'infrastructures. Le réseau de métro du Grand Paris, et ses 200 kilomètres de tunnels, avait de quoi les fasciner. Evalué à 35 milliards d'euros, c'était un actif solide. « *La France est un pays stable et sûr, et nous cherchons à placer des fonds à très long terme qui nous permettront de partager les bénéfices du pétrole avec les générations futures* », expliquait à cette époque le représentant d'une grande famille de Dammam, sur la côte Est de l'Arabie saoudite. Même intérêt, pour des raisons différentes, d'un banquier de Beyrouth qui « *sentait* » venir la guerre en Syrie. Il en savait davantage sur certains points clefs du Grand Paris que bien des hauts fonctionnaires français en charge du dossier. « *Ils ont tous fait leurs études dans les mêmes universités anglaises ou américaines, se sont suivis chez Merrill Lynch ou chez EY. Ils se connaissent et forment un réseau d'information unique. Ils sont au courant avant nous de tous les deals qui se font à Paris* », décryptait alors l'un des visiteurs français.

A chaque fois c'était la même rengaine. Les membres de la délégation évoquaient des investissements possibles de l'ordre de 100 à 200 millions d'euros et certains de leurs interlocuteurs leur répondaient : « *vous n'y êtes pas, nous sommes prêts à mettre 1 à 2 milliards d'euros* » ! Chiffres à prendre avec la plus grande prudence, beaucoup de ces déclarations étant destinées à tester la délégation. Qui aurait été de toute façon bien en peine de répondre à de telles avances : les tunnels n'étaient pas à vendre. La loi sur le Grand Paris instituait en effet un autre mécanisme de financement de l'infrastructure qui fut long à caler. Et d'études en arbitrages, puis d'arbitrages en décisions, le projet a pris au moins deux bonnes années de retard.

Résultat, alors que l'attractivité du Grand Paris se renforçait auprès des investisseurs potentiels, ses « promoteurs » manquaient de projets concrets à leur proposer. Evoquer les milliards nécessaires au financement des rames de métro ou des immeubles à la Défense ne suffisait pas. La Caisse des Dépôts a, certes, monté un véhicule pour accueillir les fonds de pays comme le Canada, la Norvège ou les Etats du Golfe qui tirent une grande part de leurs revenus de leurs ressources naturelles, mais c'est d'abord la conjonction de plusieurs facteurs qui ranime aujourd'hui l'intérêt des fonds arabes pour le Grand Paris.

Il y a d'abord la détermination de Manuel Valls. Il y a tout juste un an, le Premier ministre confirmait l'engagement du gouvernement pour le Grand Paris et sa volonté d'accélérer la construction de certains tronçons du métro. L'annonce de mesures concrètes, notamment pour la construction des 70.000 logements par an prévus par la loi sur le Grand Paris, a suivi en octobre, puis d'autres mesures sont intervenues le 14 avril dernier. Et le président de la République vient d'enfoncer le clou, le 12 juin, à Vitry-sur-Seine (Val-de-Marne), en insistant sur les enjeux économiques de ce grand chantier.

## **Pas de spéculation**

Les fonds arabes ont une autre très bonne raison d'investir dans le Grand Paris : la concurrence chinoise. En l'occurrence, ce n'est pas tant le risque de se voir « souffler » quelques bonnes affaires qui inquiète les Etats du Golfe, mais plutôt la bulle immobilière que pourrait faire gonfler cet afflux de capitaux asiatiques. Pour se mettre à l'abri, ils optent donc pour des investissements moins spéculatifs. « *Des choses utiles dans la vie de tous les jours des classes moyennes, comme des logements* », explique le gestionnaire d'un fonds à Abu Dhabi, qui a déjà appliqué cette stratégie à Londres. On lui prête aussi l'achat de nombreux magasins de la rue de la République à Lyon, l'une des principales artères commerçantes de France, de 58.000 mètres carrés de bureaux à Levallois, de locaux tertiaires à Antony

ou à Nanterre...

Qui plus est, la baisse de l'euro accroît la rentabilité des investissements en dollars. Cela au moment où le Plateau de Saclay, le pôle de développement économique emblématique du projet Grand Paris, se couvre de grues. Pour la première fois, ses promoteurs peuvent proposer à ces investisseurs des opérations concrètes correspondant d'assez près à ce qu'ils cherchent, tant en termes de nature d'actifs que de taille de l'enveloppe financière.

« *Nous aimerions voir le plan-masse de Saclay, quelles sont les opportunités pour investir seuls ou en partenariat, à quel prix est le terrain, les bureaux qui pourraient venir, le nombre d'habitants et à combien on peut construire* », s'enflamme le patron d'un fonds qatari... « *Nous avons bien compris que vous souhaitez faire une ville avec de vrais habitants, nous pouvons vous aider, faire aussi des magasins, des équipements, des écoles ou des routes* », ajoute l'un de ses pairs au rendez-vous suivant. Mais, pour lui, les futurs quartiers à construire autour des gares appartiennent encore à un avenir trop flou et lointain.

Et pour ce dirigeant, il ne s'agit pas de **spéculation** immobilière. « *Pour nous, il faut qu'il y ait une part de développement, c'est ce qui nous permet de donner de la valeur dans le long terme* », affirme-t-il. Des investissements assortis de lourds travaux, comme on en a vu dans les hôtels parisiens Peninsula et Royal Monceau, obéissent à cette logique. Mais il a aussi très bien compris que ni l'Etat ni les patrons des établissements publics d'aménagement ne sont prêts à lui céder leurs places.

« *Nous investirons au rythme que vous désirez car on sait que c'est parfois un peu compliqué en France* », promet un autre Qatari. Qui connaît bien le terrain. Il aurait doté de près de 65 millions de dollars une société qui a des actifs d'immobilier d'entreprise dans les Yvelines, à Elancourt, aux portes du Plateau de Saclay. « *Il n'est pas le seul*, remarque un bon connaisseur de l'endroit. *Sur le plateau même, il y a déjà un japonais, Horiba, et une entreprise américaine qui vient d'être achetée par un fonds arabe.* » Qu'on le veuille ou non, le Grand Paris est déjà international. ●

## **Dominique Malécot, Les Echos**

### **Au Moyen-Orient**

#### **Les points à retenir**

A l'occasion de « **road shows** », les promoteurs du Grand Paris tentent de convaincre les richissimes fonds des pays du Golfe de contribuer aux dizaines de milliards d'investissements attendus en Ile-de-France.

Il y a quelques années, ces investisseurs potentiels s'intéressaient en priorité à l'immobilier ou aux infrastructures nouvelles, comme les réseaux de transport.

Leurs centres d'intérêt se sont peu à peu diversifiés : ils se disent aujourd'hui prêts à investir dans des équipements urbains, voire des écoles ou des magasins.