

DÉBAT PUBLIC

EUROPACITY



VERBATIM

Atelier « commerce » à Sarcelles

Lundi 21 mars 2016 - 19h00-22h00

Maison de quartier « Les Vignes Blanches »

Avenue Anna de Noailles

(Début de la réunion à 19h10)

Claude BRÉVAN, Présidente de la Commission particulière du débat public

Si vous voulez bien vous asseoir, nous allons commencer nos travaux. Il y a peut-être encore des participants qui vont arriver, mais je ne voudrais pas terminer trop tard, nous allons donc démarrer. Monsieur le Député-Maire de Sarcelles nous rejoindra tout à l'heure, nous l'accueillerons en différé.

Y a-t-il des personnes qui n'étaient pas présentes à la réunion de jeudi dans la salle ? Non, tout le monde était là jeudi ? Je vais rappeler rapidement les règles du débat. Chacun a le même droit à la parole et doit argumenter ses prises de position, et la commission que j'ai l'honneur de présider est neutre face au projet.

Comme vous le savez, nous avons privilégié les réunions dites « en atelier » pour pouvoir approfondir les questions ayant un caractère assez technique. Cet atelier est le premier. Nous nous sommes réparti les ateliers au sein de la commission entre les différents membres, et ce soir c'est Laurent PAVARD qui est chargé d'animer cet atelier. Le double de cet atelier aura lieu à AULNAY-SOUS-BOIS dans deux semaines.

Laurent PAVARD va vous expliquer la méthode qui a été retenue. Nous souhaitons que ce soit une méthode participative ; il y aura à la fois des participants qui exprimeront leurs questions, leurs interrogations, et leur opinion, et il y a dans la salle des personnes dites « ressources », qui ont participé aux travaux ou ont travaillé sur la question du commerce dans le secteur Nord-Est de l'Île-de-France, qui pourront apporter des éléments.

Je vais passer la parole à Laurent PAVARD qui va vous expliquer le déroulement de cette réunion, dont on souhaiterait qu'elle ne dépasse pas les 3 heures si c'est possible.

Merci.

Laurent PAVARD, Membre de la Commission particulière du débat public sur le projet EuropaCity

Merci, bonsoir.

Comme cela vous a été annoncé la semaine dernière, c'est aujourd'hui une réunion en petit comité, une quarantaine de personnes. L'objectif est de pouvoir approfondir en petit comité un certain nombre de sujets relatifs à la dimension commerciale du projet EuropaCity, et à ce titre il avait été demandé aux participants de s'inscrire. Il y a eu des inscriptions à l'issue de la réunion du 17 mars, et d'autres se sont inscrits sur le site ou auprès du secrétariat général de la commission particulière. J'espère qu'ils sont bien là. L'idée est d'avoir une représentation de toute la richesse et la variété du tissu local et notamment commercial.

Je vais revenir sur l'organisation de l'atelier de ce soir. L'idée est d'avoir une forme plus participative et immersive que le débat en grande salle, et donc d'avoir une formation en petit groupe avec des tables sur lesquelles vous serez appelés à discuter et à réfléchir sur un certain nombre de thématiques qui sont posées par le projet EuropaCity.

Nous allons découper notre soirée en trois séquences principales :

- une première séquence d'échanges en groupe, c'est-à-dire que vous serez appelés à intervenir et à prendre la parole sur les raisons qui vous ont amenés à participer à cet atelier, les questions que vous vous posez ou celles sur lesquelles vous n'avez pas de réponse sur ce projet ; cela permettra peut-être de faire apparaître quelques thématiques de travail pour la suite de l'atelier ;
- nous donnerons ensuite la parole au maître d'ouvrage, je pense que c'est Monsieur DALSTEIN qui interviendra pour réagir aux premières interventions et donner une présentation assez courte, en 15 minutes, du projet, en tout cas dans sa dimension commerciale qui est une dimension importante ;
- puis nous nous répartirons en 4 ou 5 groupes de travail de 8 à 10 personnes où, après un tour de table assez rapide, chaque table commencera par désigner un rapporteur qui donnera un compte-rendu rapide en fin de soirée des réflexions, et ensuite une phase d'échange en 45 minutes sur un certain nombre de thématiques et de problématiques relatifs aux commerces et notamment dans la région Nord-Est de Paris ; l'idée est de sortir quelques idées fortes sur les différentes thématiques proposées, je reviendrai sur ce point tout à l'heure.

Vous avez autour de vous un certain nombre de personnes ressources. La commission particulière sera présente à chacune des tables. Notre rôle ne sera qu'un rôle de modération. Nous n'avons pas l'ambition d'animer ou de mener la discussion. Nous avons également la présence de deux organismes importants dans ce projet, notamment l'Établissement Public d'Aménagement de La Plaine de France avec Monsieur MAIKOVOSKY et

Monsieur DUBOS, qui seront à la disposition des tables pour donner des éclaircissements sur une étude faite il y a 3 ans sur les perspectives du commerce dans le Nord-Est parisien. Nous avons également la présence de deux personnes de l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Parisienne : Madame DELAPORTE et Madame TARQUIS, qui de leur côté ont fait également un travail sur les perspectives commerciales en région parisienne. Ces personnes seront à la disposition des tables pour apporter des éléments si des questions se posent sur ces sujets-là. Et bien entendu, le maître d'ouvrage qui est ici présent sera également à disposition des tables lors des ateliers pour apporter des éclaircissements et des précisions sur toutes les questions qui pourraient se poser.

Voilà l'organisation, et ensuite à l'issue des 45 minutes nous demanderons au rapporteur désigné autour de chaque table de présenter une synthèse et de la présenter en quelques minutes de manière à pouvoir, nous commission, faire une synthèse générale de notre soirée.

À l'issue de cette restitution, nous proposerons également au maître d'ouvrage de réagir, c'est-à-dire de faire part de ses réactions aux idées ou aux questions qui auront pu être posées. Ensuite, nous clôturerons cette réunion en quelques minutes.

À l'issue de ces deux ateliers dont Madame BRÉVAN vous a parlé, une réunion plus générale aura lieu le 9 mai à Villepinte, qui sera une sorte de conférence-débat. Notre souhait est que les travaux de ces deux ateliers puissent être rapportés de façon synthétique et nous souhaitons qu'au sein de notre assemblée de ce soir l'un d'entre vous accepte de rapporter les travaux de notre soirée. Il y'a d'ores et déjà un appel aux volontés pour que quelqu'un vienne rapporter et faire la synthèse des synthèses finalement, des 4 ou 5 tables de travail que nous aurons ce soir.

Voilà en quelques mots le déroulement de l'atelier de ce soir.

Nous pouvons ouvrir la première phase, et donner la parole à la salle, c'est-à-dire à vous, pour les questions, interventions ou interpellations sur la thématique spécifiquement commerciale du projet EuropaCity. Selon les règles que je vais rappeler rapidement, chacun est libre et a le droit de parole, mais doit se présenter pour que nous puissions attribuer les interventions des uns et des autres.

Jean-Claude MARCUS, Club Parlementaire pour la Protection et l'Étude des Sols

Bonsoir, j'interviendrai pour le Club Parlementaire pour la Protection et l'Étude des Sols et nous ferons un cahier d'acteurs une fois que nous aurons vu à peu près comment s'orientent les choses. J'ai une question qui est purement une question de droit : à quel moment intervient ou interviendra l'avis de la CDPENAF, puisqu'il est clair qu'il s'agit d'un espace commercial d'une part et qu'il correspond à une artificialisation de terre agricole d'autre part. Je fais référence à la loi d'avenir agriculture, alimentation, forêt.

Laurent PAVARD, CPDP

Vous parlez de la commission des structures ?

Jean-Claude MARCUS, Club Parlementaire pour la Protection et l'Étude des Sols

Comment s'appelait l'ancienne structure déjà ? Voilà c'est l'ancienne structure d'aménagement commercial, mais qui s'appelle maintenant: « CDPENAF ».

Les avis de la CDPENAF sont opposables dans les départements d'Outre-mer et ils ont permis d'ailleurs d'économiser énormément de consommation de sols agricoles, mais ils ne le sont pas, sauf à certaines conditions, en territoire métropolitain. Pourquoi je pose cette question ? C'est parce que soit nous nous trouvons en amont de cet avis, et il faudra l'éclairer, soit nous devrions nous trouver déjà en aval, et je me pose la question de savoir si la Commission nationale du débat public s'est donné la peine d'étudier cette question juridique extrêmement importante. Cela nous ferait sortir de la légalité si nous étions actuellement en aval tout en prétendant être en amont.

Laurent PAVARD, CPDP

J'ai bien noté la question. Tout ce que je peux vous dire c'est que le débat public se situe en amont de l'ensemble des procédures administratives d'autorisation qui seront menées ensuite préalablement à la construction du site. La commission ne s'est pas prononcée. Cela étant, cela peut faire partie des thématiques qui peuvent être

échangées autour des tables. Vous soulevez deux questions en fait : la question de l'urbanisme commercial, et la question de l'occupation des terres ou de l'artificialisation des terres, c'est bien ça ?

Jean-Claude MARCUS, Club Parlementaire pour la Protection et l'Étude des Sols

Je m'excuse, si j'avais su je vous aurais apporté des documents complémentaires. C'était pour moi tellement évident que c'était rentré dans votre schéma que je tombe des nues. La CDPENAF a à se prononcer quand il y a des changements d'affectation des sols, lesquels peuvent être produits par des projets qui peuvent être logistiques ou commerciaux. C'est une commission départementale. Son avis est important puisque l'on peut éventuellement s'appuyer dessus pour faire, et en général dans ce cas-là gagner, des recours. La question que je pose est très simple : la commission nationale du débat public s'est-elle posé la question de savoir si elle se situe bien en amont ou si elle devrait se situer en aval de la requête qui sera faite ou qui doit être faite à la CDPENAF

Laurent PAVARD, CPDP

Le débat est très clairement en amont dans la mesure où, à ma connaissance, Madame BRÉVAN je parle sous votre contrôle, mais la zone d'aménagement concerté n'est pas encore... On est complètement en amont de la procédure.

Jean-Claude MARCUS, Club Parlementaire pour la Protection et l'Étude des Sols

Oui, mais faites attention à votre réponse. Parce que votre réponse ne repose pas sur le projet EuropaCity, mais renvoie sur la poupée russe dont le projet EuropaCity nous impose d'ignorer l'existence, qui est celle qui pourtant englobe EuropaCity, et qui est la ZAC de Gonesse. Je vous ai bien posé une question juridique, et j'attends votre réponse juridique. Et bien évidemment je vous donnerai un avis juridique appuyé notamment sur l'institut de droit de l'environnement qui va étudier cette question.

Laurent PAVARD, CPDP

Je pense que cette question est intéressante et je vous propose de la développer autour de la table tout à l'heure.

Philippe QUÉVREMONT, CPDP

Je suis membre de la commission. Simplement pour dire que nous avons prévu aujourd'hui de parler de commerce. Il y a une question qui peut se poser dans le commerce, ce sont les commissions d'aménagement commercial, à la fois au niveau départemental et au niveau national. J'ai cru un instant que vous nous parliez de ce point-là. Sur ce point je suis très peu savant, mais j'ai l'impression que c'est beaucoup plus en aval, et je pense que le maître d'ouvrage pourra le confirmer. Sur la consommation d'espace agricole et naturel, mais là, ils sont agricoles, nous avons prévu d'en parler beaucoup plus tard dans le débat, dans la deuxième moitié du débat. Nous n'avons pas demandé aujourd'hui dans la salle les gens compétents sur ce sujet et pour moi les principaux interlocuteurs sont la Direction départementale des territoires du Val-d'Oise, et sous réserve de leur confirmation je pense qu'ils expliqueront que cette procédure se situe en aval du débat, et que le maître d'ouvrage n'a pas encore déposé le dossier. Il y a un dernier point, c'est que vous aviez fait allusion à des dispositions spécifiques prévues dans la loi d'avenir de l'agriculture, loi du 14 octobre 2014, qui a induit des dispositions qui sont dans un état juridique un peu particulier, dans la mesure où elles sont déjà applicables le 1^{er} janvier, mais dans le cadre d'un décret qui aurait dû être publié avant et qui n'est toujours pas publié. Rendez-vous pour toutes ces questions beaucoup plus tard, et pour le moment dans notre calendrier c'est le 25 mai, mais cela peut évoluer.

Laurent PAVARD, CPDP

Autres réactions ? Monsieur DALSTEIN.

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

Je peux essayer de compléter, mais Monsieur QUÉVREMONT a donné à mon avis l'essentiel des éléments. Vous parlez de la loi récente dont le décret d'application n'est pas sorti à date. Nous discutons avec le Directeur général de l'Aménagement, du Logement et de la Nature du ministère de l'Écologie et du Développement Durable sur cette

question et sur la question de la compensation de cette urbanisation. La question qui est aujourd'hui posée dans le cadre des échanges juridiques, à qui s'adresse-t-elle ? S'adresse-t-elle à l'aménageur ou au porteur de projet que nous sommes ? Ensuite, j'aimerais aller dans le sens de ce que Monsieur QUÉVREMONT et Monsieur PAVARD ont dit : le débat public est en amont du projet, ce n'est pas une procédure. Nous sommes là pour parler de l'opportunité du projet. Ensuite, le projet fera l'objet de l'ensemble des procédures, et pour essayer de vous répondre précisément Monsieur MARCUS, s'agissant des autorisations administratives, c'est-à-dire tout ce qui va encadrer le permis de construire et donc toutes les autorisations qui seront à aborder en parallèle et en particulier la CDAC, la Commission départementale d'aménagement commercial, cela n'interviendrait pas avant fin 2018 ou début 2019.

Laurent PAVARD, CPDP

D'autres interventions, questions ou réactions ? Oui Madame ?

Valérie FRESNEDA, Conseil départemental du Val-d'Oise

J'aurais deux questions au maître d'ouvrage : est-ce que les porteurs de projets du territoire auront des facilités pour se développer à l'intérieur du territoire ; pourront-ils mener des projets à l'intérieur d'EuropaCity ? Et la deuxième question est d'ordre de l'aménagement du territoire : comment EuropaCity envisage de travailler avec les parties prenantes pour favoriser la complémentarité commerciale à l'échelle du grand territoire ?

Laurent PAVARD, CPDP

Monsieur DALSTEIN je vous repasse la parole, en se focalisant sur l'aspect commerce puisque c'est censé être le thème de notre soirée.

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

Merci. S'agissant du travail avec les porteurs de projets : évidemment le groupe entrepreneurial que nous sommes souhaitera ou souhaiterait pouvoir travailler avec l'ensemble des acteurs locaux, que ce soit au moment où interviendrait la construction du projet, ou ensuite lorsque le projet serait en exploitation. Et s'agissant du sujet du commerce qui nous anime ce soir, toutes les parties prenantes du territoire qui souhaiteraient pouvoir innover et être présents dans ce projet auraient bien sûr du sens. Le débat public devrait permettre de pouvoir échanger, cheminer et apprendre à mieux se connaître, à pouvoir échanger, à s'informer réciproquement pour pouvoir en effet adapter des dispositifs qui seraient pertinents par rapport à ce travail à mener. S'agissant du territoire et des acteurs économiques, je pense que votre question porte là-dessus, c'est vrai que le projet serait au sein d'un territoire qui est à la fois densément habité, avec des attentes fortes exprimées par les habitants, mais aussi un territoire de développement économique important où il y a déjà une multitude de projets, parce qu'effectivement le site se situerait entre l'aéroport du Bourget et l'aéroport de Roissy et on est là sur l'un des principaux axes de développement économique. Le projet a déjà débuté, nous échangeons beaucoup avec tous les acteurs locaux, en premier lieu pour citer les plus importants : ADP, FEDEX, AIR FRANCE, mais aussi des structures d'association de développement, de promotion de ce territoire que sont UpStart Paris, qui fédère un grand nombre des activités présentes sur le territoire du Grand Roissy, je vois ici le représentant du Grand Roissy Entreprises... Nous avons déjà eu des échanges avec les acteurs et les entreprises de Roissy. Il y a bien sûr la démarche Aérotopolis qui fédère aussi un certain nombre de grands acteurs et donc le travail serait à construire avec l'ensemble de ces acteurs économiques pour créer un écosystème. Le projet devrait trouver sa place dans l'ensemble du territoire en développement.

Laurent PAVARD, CPDP

Merci Monsieur DALSTEIN. Oui, Monsieur ?

Blaise MARTIN, CPTG

Bonsoir, ma question porte sur les investissements : le chiffre des investissements prévus était de 2 milliards au début je crois que maintenant on parle de 3 milliards. Ça c'est du futur, mais pour le présent je voudrais savoir combien Alliages&Territoires a déjà dépensé ? Rien qu'il y a deux ans, dans je ne sais pas quel journal, il était question de 10 millions d'euros dépensés par Alliages&Territoires, c'est ce que disait Monsieur DALSTEIN. Je

voudrais savoir au 31 décembre 2015 combien a déjà été dépensé par Alliages&Territoires et j'imagine que plus le montant dépensé est élevé plus Auchan, Alliages&Territoires, auront du mal à renoncer au projet. Secundo, c'est pour savoir quel est le budget de la Commission particulière de débat public pour ce débat public sur EuropaCity.

Laurent PAVARD, CPDP

C'est une question certes très intéressante, mais qui nous éloigne de la thématique de la soirée. Je ne sais pas si le maître d'ouvrage souhaite répondre à cette question-là, car c'est vraiment l'affaire du maître d'ouvrage. Pour le budget du débat public, il est de l'ordre de 700 000 euros à peu près pour l'ensemble de la procédure. Dans le rapport final qui sera rendu par la commission à la fin de l'été, vous aurez un état précis des dépenses exposées pour ce débat. Je peux difficilement vous dire à l'euro près combien on aura engagé sur ce débat.

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

Merci Monsieur MARTIN, effectivement sur ce sujet, le montant d'investissement sur ce projet tel qu'il est présenté, tel qu'il figure dans le dossier du maître d'ouvrage, serait de 3,1 milliards d'euros.

Blaise MARTIN, CPTG

Ma question c'est à ce jour, vous avez déjà dépensé combien depuis 2008 ou 2007 dans ce projet ? Quels sont le bilan compte de résultat et le bilan total d'Alliages&Territoires ? Pour moi, c'est fondamental de savoir combien vous avez mis déjà dans ce projet : plus c'est élevé moins vous aurez d'envie de laisser tomber le projet.

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

C'est un projet d'initiative et de financement privé, le montant total de l'investissement est de 3,1 milliards d'euros, les sommes engagées — laissez-moi aller jusqu'au bout Monsieur s'il vous plaît — Madame la Présidente ?

Claude BRÉVAN, Présidente de la Commission particulière du débat public

Quelque chose que je n'ai pas dit encore : la question de la transparence. Dans un débat public, tout doit être transparent, à une exception : celle relevant du secret des affaires, clairement. Le maître d'ouvrage, s'il veut dire ce chiffre, le dit, et s'il souhaite ne pas le dire il en a absolument le droit Monsieur. C'est la limite de la transparence dans les débats publics. Il lui appartient de dire ou de ne pas dire ce qu'il a dépensé jusqu'à maintenant pour ce projet. Nous avons dit de combien nous disposons dans un premier temps, nous dépasserons peut-être cette somme c'est vrai, ce n'est pas exclu, pour le débat public. C'est une somme publique, qui figurera sur le dossier. Je tiens à dire d'ailleurs que les membres de la Commission ne sont pas indemnisés par EuropaCity, mais par l'État. Donc je crois que c'est dit, mais pour le reste vous connaissez le coût du projet estimatif, les détails appartiennent au maître d'ouvrage s'il ne souhaite pas les dire.

Christophe MACHARD, élu de la Chambre de commerce du val d'Oise

Je suis étonné parce que je pensais que c'était un débat sur le commerce et je n'ai pas encore entendu de réactions sur le commerce. Sur la transparence, si l'on veut rentrer dans ce jeu là j'aimerais rappeler que c'est de l'argent privé, et que les gens qui représentent des associations je voudrais savoir puisqu'on est dans la transparence combien d'argent public ils ont reçu en subvention.

Laurent PAVARD, CPDP

Peut-on revenir à des questions sur le commerce ?

Jean-Claude MARCUS, Club Parlementaire pour la Protection et l'Étude des Sols

Cette question est très importante. Pour répondre à la Chambre de commerce et d'industrie, nous, le club parlementaire, nous ne recevons d'argent de personne. J'ai déjà eu l'occasion de dire à Madame la Présidente, lors de l'ouverture des débats, je vais essayer d'être très poli, que ce projet s'emboîte dans le projet de la ZAC de Gonesse, dans celui de la ligne 17, qui sont de très lourds investissements publics, dont on peut discuter et de

l'opportunité et de la pertinence. Par conséquent, je pense qu'il est un peu dangereux, surtout de la part de la Chambre de commerce et d'industrie d'affirmer que ce projet, telle la colombe qui croyait voler plus facilement sans aile, pourrait se réaliser sans investissements publics lourds et probablement d'un montant équivalent. Ça, c'est la première chose. Deuxième chose, la question qui porte sur ce qu'Alliages&Territoires a dépensé. En fait, ce n'est pas tant le montant qui nous intéresse, c'est le sérieux des études. Christophe DALSTEIN sait que depuis le premier jour nous étions sur des néoluvisols qui sont des trésors de l'humanité. À ce jour, EuropaCity n'a toujours pas fait d'étude pédologique, et Gonesse non plus.

Laurent PAVARD, CPDP

Ça ne traite pas du commerce, donc je ne pense pas que ça appelle de réponse.

Y a-t-il d'autres questions ou interventions sur ce sujet précis du commerce ce soir ?

Jean-Marc NIGOGHOSSIAN, traiteur à Arnouville.

Bonjour, je vais avoir une réaction très terre-à-terre parce que j'entends de-ci de-là des réactions. En tout cas, moi je suis né à Arnouville, j'ai une entreprise qui est à Arnouville. Dès que j'ai entendu parler d'EuropaCity, je me suis dit : « c'est une opportunité, je vais aller m'implanter à Gonesse, je serai au plus proche d'un nouveau cœur de vie. » On parle de terres agricoles, je n'y connais rien, mais enfin je n'irais pas utiliser des carottes qui poussent au pied des pistes du Bourget et seraient cultivées sur des terrains qui vont être destinés à des lieux de vie. En tout cas le commerce apporte le commerce, appelle le commerce, ça va être un nouveau lieu de vie où il va y avoir peut être un apport au niveau de la création d'activité pour les petits commerçants et pour les petites entreprises qui sont installées ici. Je n'ai pas spécialement de question à poser, mais je ne comprends pas pourquoi on vient mettre des bâtons dans les roues d'un projet qui est financé par des biens privés et non pas publics, et même s'il y a des fonds publics qui vont être dépensés pour ce type de projet, c'est pour l'avenir. À moins qu'on souhaite garder un bassin de Gonesse qui vive dans le passé, je ne vois pas en quoi on devrait arrêter un développement commercial, une nouvelle vie, et je dirais le monde de demain peut-être. C'est un projet, vous savez, il y a 25 ans il n'était pas très bon de venir s'installer à Saint-Denis en termes d'image. Depuis qu'il y a le Stade de France, toutes les plus grosses boîtes sont venues s'installer à Saint-Denis. Pourquoi pas à Gonesse ? Ça a commencé, il y a de très très grandes entreprises qui sont à Gonesse, et bien je crois que pour demain ça va être une grande fierté de dire : « on est à Gonesse, on n'est pas loin d'EuropaCity ». Plutôt que de dire « je suis pas loin de l'aéroport Charles de Gaulle », là je serai « à EuropaCity ». Enfin c'était une petite réaction très basique, très primaire, mais en tout cas c'est le ressenti.

Laurent PAVARD, CPDP

Ce n'est pas une question c'est une réaction en tout cas je vous en remercie, je tiens juste à préciser que toutes les positions sont légitimes dès lors qu'elles sont argumentées devant la Commission des débats publics. Une dernière question ?

François PUPPONI, Député-maire de Sarcelles

Ecoutez, moi je pose deux questions depuis le début, donc je le fais officiellement dans le cadre du débat :

1 — J'ai quand même le sentiment, même si l'on m'explique que ce n'est pas le cas, qu'EuropaCity sera un très grand centre commercial. Serait. Sera, s'il se réalise. Quid de l'activité commerciale autour ? Bien sûr, à chaque fois que l'on crée un centre commercial ils disent : « mais pas du tout, le commerce appelle le commerce, vous verrez tout va bien », et toute l'expérience qu'on a partout c'est que ce n'est pas comme ça que ça se passe. Je veux bien et j'ai du mal à croire que ce projet, que je soutiens, n'ait pas des conséquences dramatiques pour le tissu commercial du territoire. Quelles sont les études qui ont été faites, où en est-on ?

2 — La question que je pose aux porteurs de projets depuis le début est : nous sommes dans des territoires extrêmement stigmatisés où le taux de chômage est important. Qu'avez-vous imaginé/prévu pour que les habitants de ces territoires puissent bénéficier de l'emploi. Je n'ai toujours pas de réponse. C'est bien beau de dire « on va faire du commerce, les commerces ont besoin de salariés ». Comment assure-t-on que les emplois de ces entreprises que l'on va créer soient, à qualités et compétences égales, proposés en priorité aux habitants de nos territoires ? Et que met-on en amont pour que les habitants puissent être suffisamment formés pour avoir accès à ces emplois ? Il y a tout un projet social, de formation, de pédagogie, à mettre en place quelque temps avant pour permettre aux jeunes en particulier, mais pas seulement, de nos territoires, d'avoir au moins accès à ces emplois.

Parce que c'est le cœur du problème : créer un tel équipement dans nos territoires, sans avoir une vision sociale très importante, il manquerait quelque chose. Je ne dis pas que ça ne va pas se faire. Je profite du débat public pour essayer d'avoir des réponses assez précises sur ces sujets-là.

Laurent PAVARD, CPDP

Merci Monsieur le Maire. Les deux questions sont particulièrement pertinentes, nous avons identifié nous-mêmes ces questions-là comme devant être soumises aux débats. La première je vous propose de la discuter tout à l'heure autour des tables, cela fait partie des thèmes que nous avons pensé soumettre aux groupes de réflexion. Nous sommes tout à fait dans un sujet qui est réel et prégnant. Il y a certainement des solutions, et nous avons aujourd'hui des intervenants au niveau des ressources qui permettront d'éclairer les discussions autour des tables. Sur le deuxième point, qui est également une dimension absolument majeure du projet, c'était tellement important qu'une séance complète a été prévue sur ce sujet, un atelier sur les aspects emploi et formation.

Claude BRÉVAN, Présidente de la Commission particulière du débat public

Ceci dit, ce soir on pourra parfaitement aborder la question de l'évolution des emplois au regard de l'évolution des commerces, puisqu'on est à une perspective de dix ans. Cela fera le lien avec l'atelier sur la formation. On ne détaillera pas tout ce qu'il y a à faire pour l'atelier formation puisque ce sera l'objet d'une autre séance de travail, mais par contre s'il émerge de ces discussions des évolutions dans les qualifications, dans les prérequis pour travailler dans des structures commerciales c'est bien ce soir que c'est intéressant d'en parler.

Laurent PAVARD, CPDP

Je propose de passer... Encore une question ? La dernière.

François KERROS, conseiller citoyen sur Sarcelles-cœur de village

J'ai juste une question à poser au niveau commerce : je présume que vous avez des chiffres sur PARINOR, vous en avez également certainement sur AÉROVILLE. Aujourd'hui vous proposez un équipement comme dit notre Député-maire qui sera un grand centre commercial culturel, du moins commercial : est-ce que vous pouvez nous donner des indications sur l'évolution de la fréquentation et des chiffres d'affaires de ces deux établissements qui existent aujourd'hui et des interactions éventuelles avec le futur établissement que vous allez faire ? Notamment, quand on regarde de l'extérieur en n'ayant pas connaissance des chiffres on se rend compte qu'AÉROVILLE baisse considérablement en activité, en tout cas quand on y va c'est vide, apparemment O'PARINOR tiendrait encore la route. Est-ce que ces ressentis se retrouvent dans les chiffres que vous pouvez avoir, dans les enquêtes que vous pouvez mener avec vos bureaux d'études et vos partenaires ?

Laurent PAVARD, CPDP

La commission n'a pas de bureau d'études. Je vous rappelle que nous sommes là pour organiser le débat. Peut-être aurons-nous des éléments à vous donner ou peut-être l'EPA a-t-il des éléments à vous donner ce soir, mais je ne peux pas vous répondre clairement à ce sujet, je n'ai pas moi les chiffres. Il y a des informations qui circulent je ne sais pas quels sont les chiffres réels de fréquentation.

Je vous propose de donner la parole à Monsieur... Bien alors la dernière, et sur le commerce s'il vous plaît.

Pascal KOUVTANOVITCH, conseiller citoyen de Sarcelles

Bonsoir, j'avais une question à poser qui me paraît fondamentale, parce qu'aujourd'hui nous sommes censés réfléchir sur le commerce. Ce qui me paraît important serait de distinguer les commerces de proximité et les commerces qui vont se situer à EuropaCity. S'il n'y a pas de concurrence et si les commerces sont totalement différents, il n'y aura pas de concurrence, mais ça peut être attractif. La question à poser, à mon avis, est celle-ci : quels sont les commerces (coupure de micro) [0 :36 :15] ou est-ce que les commerces qui vont être implantés à EuropaCity seront des concurrents pour les commerces de proximité. Je suppose qu'il n'y aura peut-être pas de serrurier, de plombier, de boulanger, mais par contre je vais régulièrement chez mon boulanger, refaire mes clefs, etc. La question fondamentale est de savoir quelle est la typologie des commerces que vous avez implémentés et quels sont les commerces de proximité qui doivent perdurer dans les villes ? Et à mon avis c'est une question très

importante qui n'est pas du tout abordée dans les documents, dans la multitude — je crois avoir téléchargé 400 pages de documents sur le commerce. On parle de grand pôle, mais pas de la typologie des commerces, et pour moi c'est cela le lien fondamental à discuter : quels sont les commerces que vous avez implémentés à EuropaCity ?

Laurent PAVARD, CPDP

Merci. Alors, cette question est absolument centrale, et fait partie des sujets que nous vous proposons de discuter ce soir : la relation commerces de proximité et grands centres commerciaux notamment EuropaCity. Pour la typologie des commerces, je pense que c'est le moment de passer la parole à Monsieur DALSTEIN, qui va vous présenter le projet et vous dire quelques mots sur la conception qu'a Alliages&Territoires de son projet.

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

Si vous me permettez, Monsieur PAVARD, je voudrais avant apporter une réponse point par point sur les sujets qui ont été mentionnés, parce que nous sommes très attachés dans le cadre de ce débat public à ce que les informations puissent être réciproques, et donc s'il y a des choses qui ne vous avaient pas été données, je vais vous y répondre.

Le premier point est la réponse à Monsieur MARTIN : je vais vous dire combien nous avons engagé à date. C'est effectivement une information, comme l'a dit Madame la Présidente de la Commission particulière du débat public, qui relève du secret des affaires. Nous ne sommes donc pas tenus. Simplement par totale transparence, à date, nous avons engagé au 31 décembre 2015, puisque c'était cela votre question, une trentaine de millions d'euros sur le projet.

Le deuxième point, Monsieur MARCUS, et vous l'avez dit avec constance depuis le début de nos échanges, et sur ce sujet-là le spécialiste, notamment juridique, que vous êtes, sait que nous sommes propriétaires d'aucun mètre carré de terrain. Quelle légitimité aurions-nous, alors que nous en sommes au stade du débat public, à conduire les études que vous mentionnez ? Le fait est qu'aujourd'hui, nous nous inscrivons comme vous le savez dans une opération publique d'aménagement.

Monsieur le Député, pour ce qui concerne les questions que vous avez posées sur le projet : je vais pouvoir présenter tout de suite le projet dans toute son ambition même si la présentation que je fais ce soir est orientée sur la partie commerce du projet. Mais le projet n'est ni de près ni de loin un centre commercial. Le tiers des surfaces développées est dédié aux commerces, 25 % des montants d'investissement, et la nature du projet serait bien une destination touristique à l'échelle de l'Île-de-France, et ne pourrait s'apparenter à un centre commercial.

Intervention

Hors micro dans la salle [0 :39 :28]

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

Vous allez le voir dans la présentation : 230 000 m² dédiés aux commerces. Vous le savez nous sommes je crois, et là je peux le dire non pas au conditionnel, mais au présent, un acteur important à Sarcelles, ici-même. Et vous savez, pour répondre à votre 2^e point sur la question de l'emploi, le sérieux des engagements que nous avons toujours pris. C'est la même chose s'agissant de l'emploi, et comme cela a été dit, il y aura des ateliers qui seront consacrés aux questions d'emploi et de formation. C'est un sujet important qui est apparu très très fort lors de la première réunion. Je me permets de vous donner quelques éléments : le projet générerait 11 800 emplois directs ; nous avons pris l'engagement que 3 500 habitants du Val-d'Oise et de la Seine-Saint-Denis seraient orientés et formés pour avoir accès aux emplois qui seraient créés ; ensuite, l'engagement que la structure qui s'appellerait EuropaCity Compétences puisse accueillir, orienter et former 1 000 habitants du Val-d'Oise et de la Seine-Saint-Denis par an pour pouvoir avoir accès aux emplois qui seraient créés au sein du projet.

François PUPPONI, Député-maire de Sarcelles

Début d'intervention hors micro [0 :40 :40] Je ne sais pas appeler ça autrement. Alors on peut dire : « oui, mais ce n'est que 30 % du projet », d'accord, mais c'est 200 000 m² de surface commerciale, c'est énorme. Je ne dis pas que c'est mal, je dis juste que c'est énorme. Après, je prends juste un exemple : effectivement vous dites qu'Auchan était présent. Nous avons La Halle Auchan aux Flanades, et Auchan a construit Auchan à MY PLACE.

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

La compagnie de Phalsbourg.

François PUPPONI, Député-maire de Sarcelles

Ensuite, Auchan s'est installé à MY PLACE, pardon. Que s'est-il passé, quelque temps après l'ouverture d'Auchan à MY PLACE, La Halle Auchan a fermé aux Flanades. Et là on n'a plus de surface commerciale aux Flanades. On a malheureusement quelques expériences. Je ne dis pas que c'est mal, attention, j'essaie juste de comprendre. Un mastodonte de 200 000 m² de surface commerciale — je répète, je ne suis pas un spécialiste de la question — ce ne sera pas anodin. Je dis : quelles conséquences cela va-t-il avoir ? Il faut qu'on en parle. Après, sur les formations, 3 500 personnes formées sur 11 000 : je ne vois pas pourquoi il n'y en aurait que 3 500 sur 11 000. Laissons la place à tous les habitants du territoire qui veulent se former, et après être candidats. Pourquoi 3 500 seulement du Val-d'Oise et ailleurs ?

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

3 500 que nous nous prenons l'engagement de financer pour les orienter et les former. Bien entendu, on est en amont du projet et nous pourrions travailler, avec les acteurs de l'emploi, à une formation, dans une structure de réseau.

François PUPPONI, Député-maire de Sarcelles

Accessoirement, je finirai par une boutade : comme les élus de Seine-Saint-Denis n'en veulent pas, prenez les 3 500 dans le Val d'Oise.

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

Sur les deux dernières questions qui ont été évoquées, s'agissant de l'offre par rapport aux commerces de proximité et de l'offre qui existe au sein des centres commerciaux, la présentation, je pense, va vous permettre, je l'espère du moins, de voir l'offre qui serait présente à EuropaCity. Nous avons eu la chance de travailler avec la Chambre de commerce et d'industrie de Paris Région Ile-de-France, qui a permis de mesurer la nature de l'offre existante sur le territoire, pour aussi avoir une photographie précise, exhaustive, de ce qu'est l'offre qui existe aujourd'hui, et de voir par rapport au projet que nous développerions, les complémentarités possibles. Et puis l'Établissement Public de La Plaine de France, comme cela a été dit en début de Commission particulière du débat public, a fait des études, diligentées par l'EPA sur les scénarios d'évolution du paysage commercial de La Plaine de France et de l'ensemble de ce Territoire du Nord-Est, et ce pourra être également un complément qui sera intéressant.

Ce que je vous propose, c'est de vous présenter très brièvement ce projet et notamment dans son offre commerciale. Je passe vite sur les premières parties : « pourquoi ce projet et de quoi s'agit-il ? » pour pouvoir vous illustrer la diversité des programmes qui seraient présents au sein du projet avant de rentrer plus dans le détail, sur la nature de l'offre et la façon dont nous travaillons.

Pourquoi ce projet ? Parce que, je l'ai dit et la plupart d'entre vous étaient présents à la réunion d'ouverture le 17 mars, donc je vais passer vite, ce projet serait à la rencontre d'une évolution profonde de nos modes de vie et de l'ambition qui se fait jour sur le Grand Paris de transformer, aménager et développer les territoires, et notamment le nord-est de l'Ile-de-France. Nous sommes sur un projet qui aurait l'ambition de répondre à l'évolution de nos modes de vie, parce que nous sommes dans une société où nous avons beaucoup de temps libre, une place importante dédiée aux loisirs, et nous avons la volonté de tous nos concitoyens de pouvoir avoir accès à ces loisirs. Le deuxième point est que nous sommes dans une révolution numérique peut-être aussi importante que la révolution industrielle s'agissant de la consommation. Nous l'illustrerons après, mais cette révolution est très importante, parce qu'aujourd'hui avec un smartphone, une tablette, on peut avoir accès très librement à une offre de produits très très large, ce qui évidemment transforme profondément nos attentes en termes de consommation. Ce projet EuropaCity serait un projet, c'est important, librement accessible, ouvert à tous, conciliant différents éléments de programme que nous allons voir tout de suite.

Ce projet est né, au moment de sa genèse, au même moment que cette ambition du Grand Paris, que je résume très synthétiquement et peut être maladroitement :

- d'une part, conforter l'attractivité de l'Île-de-France et notamment son attractivité touristique – aujourd'hui, environ 10 % du PIB de l'Île-de-France vient du tourisme, et le fait de pouvoir renouveler l'attractivité touristique est un des éléments prioritaires du Grand Paris,
- d'autre part, développer le nord-est de l'Île-de-France ; le territoire du Grand Roissy est un territoire de projet stratégique, au sein duquel s'inscrirait le projet EuropaCity. Dans sa genèse (il l'a été dit, nous travaillons de façon continue sur ce projet depuis 2009), ce projet est né dans sa conception en même temps que cette ambition du Grand Paris, et la volonté, grâce aux transports en commun, de développer le Nord-Est de l'Île-de-France.

Le projet, qu'est-il ? Cela permettra notamment d'éclairer Monsieur le Député sur le projet. C'est un projet qui serait à l'échelle d'un quartier, qui serait en libre accès. Il n'y a pas de droit d'entrée à acquitter. C'est un quartier au sens de « morceau de ville ». L'ambition serait, nous verrons des images juste après, de créer un nouveau repère architectural. C'est important, cela ne va pas de soi dans ce territoire du nord-est de l'Île-de-France de pouvoir créer un équipement qui participe du paysage de l'Île-de-France, qui devienne un nouveau repère. La taille du projet est un atout qui permettrait de créer un nouvel écosystème qui soit exemplaire du point de vue environnemental ; il y aura des ateliers qui nous permettront de revenir sur le sujet. Et puis c'est un projet qui devrait être fonctionnel, parce que le programme évoluerait au fil du temps. Nous sommes très en amont – le débat public doit justement permettre de faire évoluer ce projet, et de pouvoir à la fois évoluer et s'adapter dès à présent, mais aussi dans le temps de vie long qu'aurait un tel équipement. Ce projet devrait être pertinent en 2024, date à laquelle il pourrait ouvrir, mais aussi en 2030, et en 2040, et aussi en 2050... C'est un projet qui aurait vocation à être durablement présent. Au regard des montants d'investissement dont on parle, au regard de la nature de l'offre, c'est un projet qui devrait pouvoir répondre durablement aux attentes de ses visiteurs.

L'ambition architecturale du projet serait forte, on voit là le projet développé et je vais juste vous le détailler avant de rentrer dans le programme, parce que cela permet de comprendre où est le commerce. Le projet se développe avec une rue piétonne qui ferait 1,5 km et qui desservirait l'ensemble des programmes. Quand on dit « centre commercial », « centre commercial géant », sauf erreur de ma part dans un centre commercial vous avez des « mall », c'est-à-dire des parties ouvertes fermées. Là nous sommes bien dans un système de rue piétonne ouverte, qui desservira l'ensemble des programmes.

Ensuite, le projet s'inscrit sur 80 hectares au sein de ce projet d'aménagement plus large qui est le triangle de Gonesse, avec une connexion directe à la future station de métro. L'accessibilité par les transports en commun serait évidemment très importante pour notre projet, parce que ce n'est pas un lieu où l'on viendra pousser son caddie pour faire ses courses et repartir en voiture. La nature de l'offre, c'est bien plus que ça.

Pourquoi ? Je voudrais l'illustrer par un certain nombre d'équipements qui seraient des équipements moteurs de l'attractivité de ce projet. Ce projet s'organiserait, à date, en séquences ; à chaque fois il y aurait un équipement de loisirs, un équipement culturel, qui serait dominant :

- un parc à thème de 7 à 10 hectares, le long de l'autoroute, dans les parties les plus exposées au bruit,
- une ferme urbaine de 7 hectares,
- une salle de spectacle – dans les faits, une salle de spectacle et une salle circulaire dédiée à l'accueil en résidence d'une troupe de cirque contemporain, c'est l'image présentée avec une salle circulaire et une jauge de 2000 places permettant d'avoir un lieu qui pourrait vivre le jour, mais aussi la nuit —,
- une grande halle d'exposition — sur la programmation de laquelle nous travaillons aujourd'hui avec la Réunion des Musées Nationaux-Grand Palais, qui permettrait d'accueillir de grandes expositions culturelles temporaires —,
- un parc des neiges — qui n'est pas le projet le plus consensuel puisqu'il suscite un certain nombre de remarques d'un point de vue environnemental, nous y reviendrons plus tard, mais il serait un élément de différenciation très fort et d'attractivité à l'échelle de l'Île-de-France,
- un parc aquatique couvert.

On le voit, chacune des séquences de ce projet est organisée autour d'un équipement de loisir ou de culture.

Le commerce, évidemment, a son importance par rapport à notre provenance, à la nature du projet que nous portons, mais il serait le liant entre ces grands équipements de loisirs et ces grands équipements culturels. 230 000 m², c'est le tiers des surfaces développées, l'autre tiers étant les équipements de loisirs et de cultures, et le dernier tiers se découpe, notamment entre les 2700 chambres d'hôtel, le parc urbain (10 hectares) et la ferme urbaine (7 hectares).

Les publics attendus : 31 millions de visites, dont 6 millions de touristes, avec l'ambition d'accueillir l'ensemble des publics, qu'ils soient des Franciliens, des touristes français, des excursionnistes (c'est-à-dire les visiteurs d'un jour), des touristes venant de l'extérieur de la zone Europe, mais qui ne trouveraient évidemment pas les mêmes raisons de venir dans un projet comme celui-ci que les touristes français pour qui ce pourrait être une destination

sur le temps d'un court séjour, et enfin, parce qu'on s'inscrit dans une dynamique du Grand Roissy, des touristes d'affaires.

Quels commerces ? J'y viens. Tout d'abord deux éléments d'éclairage : dès à présent, il ne faut plus opposer le magasin physique et le e-commerce, le m-commerce. On est déjà dans un moment où nos modes de consommation ont évolué et vont évoluer. Il y a beaucoup de pourcentages qui permettent de voir les croissances annuelles du e-commerce, qui aboutit à ce que, dès à présent, on a cette diversité. Pardonnez-moi, mais ce sont beaucoup d'anglicisme, je vais en employer un certain nombre à partir de maintenant, mais dans le e-commerce c'est beaucoup comme ça : research online (je cherche en ligne), purchase offline (mais j'achète directement dans un magasin physique). On voit que ces systèmes où je m'informe sur un smartphone et ensuite j'achète dans un magasin physique, ou que ce soit j'achète en ligne puis je vais chercher mon produit dans un magasin physique, que ce soit le paiement qui se développe sur smartphone, on est déjà dans la transformation très profonde de nos modes de consommation. Aujourd'hui les lieux de commerce, les magasins qui sont ici, doivent déjà intégrer l'ensemble de ces éléments-là, et finalement il importe peu, et a fortiori demain, que l'achat soit effectué en magasin ou ailleurs.

C'est sur ces bases de réflexion que nous avons construit ce que serait le programme commercial d'EuropaCity, et je vais essayer de vous l'illustrer avec un certain nombre d'images.

- d'abord, et c'est peut-être le plus concret, trois grands magasins, ceux qui existent à Paris sur le boulevard Haussmann ; l'objectif est de pouvoir avoir notamment à destination de la population touristique trois grands magasins,
- des boutiques ateliers, et l'on voit l'illustration d'un commerce qui a ouvert il y a peu de temps rue de Picpus dans le 12^e arrondissement de Paris : c'est un lieu où l'on vient réparer soi-même ses objets ; on sait que nos objets ont une obsolescence programmée, pour autant on a envie de les garder plus longtemps, on sait les réparer, on sait agir, et on a là une mise à disposition des outils, l'ensemble des conseils qui permettent de pouvoir réparer soi-même,
- des enseignes inédites, c'est-à-dire des enseignes qui ne sont pas présentes en France, et dont ce serait la première implantation,
- des lieux d'exposition : on en verra juste après, c'est ce qu'on appelle des showrooms. Pour l'illustrer par un exemple concret, sur les Champs-Élysées à Paris il y a le magasin Citroën. Je ne sais pas si vous avez déjà fait cette expérience, mais je vous invite à la faire, vous ne pouvez pas acheter de Citroën dans le showroom Citroën : vous pouvez voir les nouveaux modèles, monter dedans, mais ce sont des lieux qu'on appelle de « monstration », où l'on met en valeur certains produits. Ces évolutions-là dans les modes de commerce sont évidemment des tendances très importantes autour du « showrooming ».
- Enfin, des magasins éphémères, et je vous l'illustrerai également juste après : le magasin Pop-up Store ; c'était ce qu'IKEA avait fait sur le parvis de la gare Saint-Lazare autour de l'offre textile d'IKEA, et l'on avait installé pour une durée de quelques semaines à Paris ce Pop-up Store. Ça, c'est une tendance très très forte, où la marque est présente un temps et elle crée un événement. Notre projet s'inspirerait de ces éléments-là.

Les grands magasins inédits peuvent être également des lieux d'architecture exceptionnelle. Ici on a un magasin construit en Grande-Bretagne, à Birmingham, où à la fois ce magasin a transformé le lieu dans lequel il s'est implanté, mais il a également créé une architecture exceptionnelle, je vais y revenir juste après.

- Nous sommes à un moment où le commerce responsable est aussi une tendance très forte. Notre projet accueillerait des lieux de commerce collaboratifs et responsables, on le reverra juste après.
- Des ateliers de marques et des lieux d'expérience : on voit là un magasin Lego, c'est à la fois l'ensemble d'une offre dédiée à une marque qui est présente dans un lieu, et dont l'architecture exprime la nature de l'offre développée.
- Des espaces pour les marques et les enseignes nées sur le web, j'y reviendrai après.
- Des « curated store », c'est-à-dire des boutiques de prescripteurs : une personnalité, quelqu'un qui a un goût pointu, et est capable de développer une offre. C'est un peu caricatural, mais c'est la boutique Inès de la Fressange, où l'on a à la fois des produits de déco, des produits d'équipement de la maison. C'est une tendance très forte d'une personnalité avec une offre pointue, mais très diversifiée.

Ce projet vise à accueillir l'ensemble de ces typologies, je les illustre là :

- sur les commerces collaboratifs : c'est la Ruche qui dit oui, qui a partagé plusieurs de nos ateliers sur ce que pourrait être la consommation responsable dans un projet comme EuropaCity,
- des concept-stores : on en voit un, il en existe en France, mais celui-là est au Japon,
- les enseignes pure-player : Amazon est un bon exemple. Amazon ouvre des magasins pour trouver un lien direct avec ses clients qui ne soit pas que par le biais du digital.

Nous avons défini un cahier des charges. Notre ambition serait d'accueillir des enseignes que vous avez vues. Bien entendu, nous serions le développeur, l'ensemblier de ce projet et aurions vocation à pouvoir faire venir ces marques et enseigne. C'est donc important pour nous que chacune de ces marques et enseignes puisse avoir a minima une des conditions suivantes :

- ou bien c'est un lieu qui a une architecture exceptionnelle : on voit le magasin H&M de Tokyo, où l'on voit qu'aujourd'hui c'est quelque chose que nous n'avons pas dans notre pays – des marques, qu'elles soient grand public ou très élitistes, qui viennent développer une offre exceptionnelle par leur architecture permettant d'exprimer l'ensemble de leur univers. Les contraintes patrimoniales, historiques, de surface de Paris intra-muros, font qu'aujourd'hui on n'a pas, y compris pour ces enseignes très dominantes dans leur position, ce type de lieu qui permette d'accueillir via une architecture exceptionnelle.
- Ou bien le développement d'une offre inédite, c'est-à-dire de se dire qu'on aurait à EuropaCity cette offre-là que l'on n'aurait pas ailleurs.
- La troisième condition serait que l'on pourrait développer là, y compris d'ailleurs pour des marques comme celle-ci, une collection qu'on trouverait à cet endroit-là et pas ailleurs. Notre exigence serait, vis-à-vis des preneurs et notamment ceux qui sont les plus présents aujourd'hui, les plus dominants, de pouvoir développer une offre présente dans ce projet et qui ne le serait pas ailleurs.
- Enfin, une offre qui soit porteuse de sens, qui aille dans le sens de la consommation responsable. Ça, c'est un exemple qui me paraît particulièrement pertinent : c'est un site de pure-player online. Etsy est un lieu où on a une relation directe entre des fabricants d'objets, souvent de nature artisanale, et on les vend en ligne. Là, Etsy a ouvert, ça a été éphémère, mais a ouvert un lieu qui a permis cette relation directe entre le fournisseur, l'artisan, le fabricant, tous ceux qui peuvent fabriquer des bijoux et les vendre directement à celui qui ça intéresse. Ce type de lieu serait une offre importante pour notre projet.

Je ne l'ai pas dit, mais je vais le préciser, la finalité du projet ne serait pas de développer un hypermarché Auchan. Nous sommes présents à Sarcelles, ça a été dit, nous sommes présents à AÉROVILLE. La finalité du projet n'est pas du tout celle-ci. Je vais vous l'illustrer après, pour essayer d'aller plus loin dans la démonstration.

230 000 m² seraient dédiés aux commerces, 20 000 m² aux restaurants, avec un nouveau modèle économique. On est, pour ceux qui ont pu être là le 17 mars j'ai essayé de l'expliquer, à un moment où nous ne sommes pas dans la reproduction des modèles du passé, mais nous cherchons à développer une offre pour le monde qui vient. Nous savons que dans ce temps qui vient, le visiteur viendrait moins souvent, il viendrait de plus loin, et n'aurait pas pour motivation principale de visite l'offre commerciale. Pourquoi ? Parce que je vais jusqu'au bout, et c'est dommage que Monsieur le Député soit parti, dans ces lieux-là, par rapport à l'acteur que nous sommes, on les connaît bien, et nous savons comment ils fonctionnent. La plupart du temps, le déclencheur de visite, c'est l'offre alimentaire. Il y a une grande surface alimentaire qui fait qu'on a tous besoin de faire nos courses une fois par semaine, et que l'élément déclencheur de visite c'est la surface alimentaire. Il n'y en aurait pas dans EuropaCity, et si Madame la Présidente me le permet je pourrai être complètement clair et je vais le dire au futur : il n'y en aura pas dans EuropaCity si le projet se réalise.

S'agissant de la fréquence de visite, dans un centre commercial, et ceux qui ont été cités et qui existent, MY PLACE à Sarcelles, O'PARINOR, AÉROVILLE, la fréquence de visite c'est 15 à 20 fois par an. Là, par rapport à l'élément déclencheur de la visite, qui crée plus de rareté parce que ce sont les équipements de loisirs et les équipements culturels, la moyenne de visite n'est évidemment pas la même si l'on est un touriste qui vient de l'autre bout du monde ou si l'on habite l'Île-de-France ou si on habite Gonesse ou Sarcelles, mais elle serait d'une à deux fois par an. Ce qui fait que dans un centre commercial, en Île-de-France, la zone de chalandise est de moins de 30 minutes en voiture et là même sur le territoire, elle est de 20 minutes en voiture. Là, la zone d'attractivité du projet serait d'environ 2 heures. C'est-à-dire qu'on peut considérer que les habitants de Reims, d'Amiens, trouveraient une raison pour venir, sur une journée, dans un projet comme celui-ci, et pas pour l'offre de commerce, mais parce que l'on pourrait passer une demie journée en famille dans un parc aquatique, aller voir un spectacle au cirque le soir, dormir dans un hôtel thématique, passer la journée du lendemain dans le parc. Bien sûr qu'il y aurait du commerce entre les deux, bien sûr qu'il y aurait des restaurants le soir, mais la motivation de visite, la raison de venue ne serait pas le commerce pour ce type de visiteurs.

C'est un des points importants, notamment par rapport au projet qui s'inscrit dans ce temps long, par rapport à l'offre. Quand vous allez dans un lieu de commerce, quand vous allez dans un centre commercial, vous avez une densité de bien de consommation : « je veux ça, je l'achète et je pars avec ». C'est le modèle du centre commercial, qui a répondu à l'évolution de notre façon de consommer depuis l'après-guerre. Dans ce projet finalement, vous viendriez pour vivre une expérience en famille, entre amis. Bien sûr que vous pourriez partir avec ça si vous le souhaitiez, mais vous pourriez aussi l'utiliser, ou juste vous dire que vous allez passer une journée au restaurant et voir un spectacle dans la salle de concert. Vraiment, on est dans une variété de choix qui renvoie à cette dimension de temps libre que je vous évoquais au tout début, qui fait que la nature de l'offre est extrêmement variée, amenant à des raisons et à des motivations de visites qui seraient très différentes.

Pour résumer, parce que le sujet est complexe, je voudrais vous présenter deux diapositives qui permettent de résumer la nature de l'ambition que nous portons et les engagements concrets que nous sommes en mesure de prendre à date.

C'est un lieu de destination, et j'ai écrit : « versus la proximité ». Parce que, qu'on le veuille ou non, nous sommes à un moment où indépendamment de notre projet EuropaCity, si vous me permettez de pouvoir donner cet élément-là, les lieux de commerce et notamment les centres commerciaux sont dans une évolution profonde. L'atelier qui se tiendra à Villepinte nous permettra de faire intervenir un certain nombre des experts qui nous accompagnent et l'on voit bien que dans 10 ans ces lieux de commerce seront soit des lieux de proximité, ou soit ils viendront se brancher sur les flux de transport, pour avoir un sens. Pour les autres, forcément, il y aurait des recompositions importantes.

Second point, la temporalité du projet, et je me permets d'insister sur le sujet. C'est un projet qui ouvrirait en 2024. On peut se dire plein de choses sur « tel lieu va bien/va pas bien », etc., il ne peut pas, à date, être dit que c'est le projet EuropaCity qui en serait le responsable. On est sur un projet qui a une échéance d'ouverture, si le projet se réalise, qui est de 8 ans, mais qui s'inscrit dans une évolution que j'ai essayé de vous dire, de nos modes de consommation, que ce soit le digital, que ce soit cette dimension expérientielle (« je veux utiliser cela, mais pas forcément en être le propriétaire »), que ce soient les modes de consommation responsable. La façon dont nous travaillons, et évidemment le projet architectural peut enfermer le projet, mais c'est la conception d'espace capable, de volume capable, un peu dans la logique du grand magasin tel qu'on le connaît. L'objectif n'est pas de dire comme j'entends : « il y a 500 boutiques ». Aujourd'hui, je ne suis pas capable de vous dire combien il y aurait de boutiques, nous n'en sommes pas là. Nous sommes dans la conception d'un lieu qui aurait cette dimension de grand magasin permettant d'accueillir une offre qui aurait la capacité de se renouveler de façon continue. C'est important, et ça va dans la même famille sur cette offre évolutive, tant par rapport à la date de 2016, mais ensuite en 2024, en 2030, en 2040, je l'ai déjà dit.

L'objectif serait de pouvoir aussi accueillir des marques, et vous allez le voir après nous travaillons déjà avec un certain nombre d'entre elles, qui ont envie, qui ne sont pas présentes aujourd'hui, dont l'intermédiation entre ce qu'elles sont et le client c'est le distributeur. Il y a plein aujourd'hui d'enseignes mondiales qui veulent trouver des lieux qui permettent d'avoir un lien direct entre qui elles sont et leur client final. Aujourd'hui il y a le distributeur (alimentaire, de sport, de bricolage...) qui ne permet pas cette relation directe avec le fournisseur. C'est un point important, que ce soit dans le cadre de la consommation responsable ou pour des grandes marques mondiales d'avoir ce lien direct avec le consommateur.

L'offre large de restauration, j'en ai peu parlé, mais elle est évidemment importante, y compris parce que, j'ai essayé de l'illustrer dans les pratiques qui pourraient être développées au sein de ce projet, c'est important pour pouvoir compléter l'offre et se dire : « après un parc aquatique, ou une journée au parc à thème, on veut rester un peu plus longtemps ».

Et enfin pour conclure une offre de services intégrés, cela va de soi, mais c'est très important aujourd'hui de pouvoir proposer une liberté et notamment une liberté de choix dans la façon de faire ses achats : « je pars avec », « je me le fais livrer », « je le récupère à la fin de la journée » : nous travaillons actuellement à un système de logistique intégrée qui permette de gérer ses achats comme on le souhaite.

Le cahier des charges : je vous ai illustré les quatre conditions. Nous travaillons actuellement avec un certain nombre de marques, d'enseignes, qui seraient désireuses de monter à bord d'un tel projet, et donc nous avons ce que l'on appelle un think tank, mais en tous les cas c'est un atelier qui nous permet de réfléchir avec un certain nombre de marques, d'enseignes, qui se projettent à 2024 et au-delà.

Enfin, la commercialisation, c'est-à-dire au moment où nous serions prêts, au moment où commencerait le chantier, c'est à partir de 2019.

Juste deux diapositives pour conclure : le projet c'est bien un projet d'initiative et de financement privé, je l'ai déjà présenté le 17 mars : 3,1 milliards d'euros en valeur 2014 ; 25 % des espaces sont à usage public : le parc urbain, la rue piétonne de 1,5 km, la grande place au cœur du projet ; 25 % des investissements porteraient sur les équipements commerciaux, et 22 % sur les activités de loisirs.

Pour finir, le projet, et ça va me permettre de reboucler peut-être avec la question qui était posée par Monsieur MARCUS, nous sommes dans cette phase de projet du débat public. Si le projet se poursuit, il ferait l'objet d'une procédure administrative dans laquelle s'inclurait notamment la CDAC qui a été mentionnée dans le cadre des permis de construire.

Merci.

(Applaudissements)

Laurent PAVARD, CPDP

Merci Monsieur DALSTEIN pour cet exposé assez complet qui je pense aborde de façon très complète le projet dans sa dimension commerciale. Nous allons passer maintenant en petits groupes autour des tables qui sont là. Nous avons imaginé un certain nombre de questionnements et de thèmes de réflexion, je ne vais pas re-balayer les questionnements que nous nous étions nous-mêmes posés, je pense que l'exposé qui vient de vous être donné a apporté un certain nombre d'éléments de réponses déjà à toutes ces questions que légitimement chacun pouvait se poser.

Il reste une question qu'il faut évoquer et l'on peut peut-être en discuter avec l'aide des spécialistes qui sont présents, l'institut d'Urbanisme et l'Établissement Public d'Aménagement, c'est l'insertion de ce projet dans le paysage commercial. On a vu que ce n'est pas la même ambition qu'un supermarché, en tout cas la question a été posée par Monsieur PUPPONI tout à l'heure et par d'autres sur la coexistence de ce très gros projet avec ce qui existe pas très loin.

Quelques thématiques qui ont également été évoquées et sur lesquelles je vous propose de réfléchir : l'évolution du commerce de proximité, sujet qui a été évoqué, et quelle coexistence avec ce gros projet, puisque le boulanger ne sera peut être pas présent à EuropaCity, c'est un vrai sujet et en tout cas ce sont des questions qui nous sont posées ; les questions de commerce et d'e-commerce ; et les évolutions de mode de vie et de consommation : comment vont-ils infléchir la façon dont nous consommons et dont les professionnels adapteront leur offre ?

Je serais tenté d'y ajouter une thématique abordée tout à l'heure par Madame BRÉVAN qui est l'évolution des cursus et des formations professionnelles pour répondre à cette évolution des modes de consommation et de commercialisation.

Je vous propose de vous répartir entre les cinq tables en vous dispersant, de façon à ce que tous les centres d'intérêt soient présents autour des tables. Il est 20 h 25, nous nous donnons 45 minutes. À 21 h 10, nous aborderons une pause puis une phase de rapportage.

Tenue des tables rondes

Laurent PAVARD, CPDP

Votre attention s'il vous plaît, je vais vous demander de reprendre place en session plénière, où nous allons entendre les comptes-rendus rapides des cinq tables de travail.

Restitution des tables rondes

Votre attention s'il vous plaît, on va passer à la phase de compte-rendu des groupes de travail, si vous pouvez prendre place s'il vous plaît.

Nous avons quatre tables, et donc en principe nous avons quatre rapporteurs. Je vous propose de donner rapidement la parole, cinq minutes par compte-rendu, nous essaierons de faire une synthèse de ces comptes-rendus pour la réunion du 9 mai. Je passerai la parole à chacun des rapporteurs à tout de rôle. Qui est volontaire pour commencer l'exercice ? À moins que je n'en désigne un ou une.

Jean-Marc NIGOGHOSSIAN, traiteur à Arnouville

Nous avons eu une table assez riche, je ne saurais me souvenir précisément du rôle de chacun, mais il y avait des personnes plutôt supporters du projet, d'autres très neutres, et d'autres évidemment qui avaient des interrogations, et peut être pourrions nous les considérer un peu contre le projet.

Quatre grandes questions ont émergé :

- la complémentarité par rapport aux centres commerciaux existants : que va apporter EuropaCity de plus ? On a parlé de nouvelles enseignes, sur des projets nouveaux, quelle serait la réussite de ces nouveaux concepts, sachant qu'il y a toujours la crainte de devenir des friches industrielles ou des échecs commerciaux comme la FNAC du Millénaire qui a fermé ? Créer des nouvelles enseignes ou des enseignes existantes c'est bien, mais quelle serait la pérennité ?
- quelle est la part de l'innovation, quelles sont les nouvelles technologies qui vont permettre l'interaction entre les différents modules d'EuropaCity, entre la partie loisirs et la partie commerce peut-être ? Comment

faire des prospections de ce que ce sera cette innovation sans connaître réellement les avancées technologiques qui seront celles que nous connaîtrons dans 8 ans ?

- le troisième point a été la question de l'emploi : quel bilan entre les emplois créés et d'éventuels emplois détruits ?
- pour finir une question très locale : l'apport d'EuropaCity pour les entreprises locales existantes, à savoir pour les chantiers ou l'exploitation, et peut être même peut on parler d'un pacte de priorité pour les porteurs de projets d'entreprises locales qui pourraient s'inscrire dans ce projet EuropaCity.

Merci.

(Applaudissements)

Laurent PAVARD, CPDP

Merci pour cette synthèse dans le timing alloué, c'est parfait.

Valérie FRESNEDA, Conseil départemental du Val-d'Oise

Nous aussi nous étions une table très diversifiée : nous avons trois personnes habitantes du territoire, une étudiante de l'ESSEC, le directeur de O'PARINOR, et moi. Dans les habitants du territoire, nous avons un autoentrepreneur, sur de la pâtisserie du monde.

On va tout d'abord vous faire part de quelques craintes, et après quelques questions. Dans les craintes, une première est celle de la contestation sur le modèle, l'objet : est-ce un modèle que nous souhaitons dans le cadre de notre société ?

Une autre préoccupation sur l'emploi des jeunes et des femmes : quelle place pour les jeunes et les femmes et notamment les femmes les plus précaires, les plus fragilisées et les plus loin de l'emploi ? Une question qui rejoint celles de la table précédente, sur la crainte qu'il s'agisse d'emplois précaires ne permettant pas de subvenir aux besoins des ménages.

Une crainte également sur les emplois qui pourraient être détruits, puisque le porteur de projet fait valoir les 11 800 emplois qui seraient créés, mais un exemple nous a été donné, à savoir que O'PARINOR et AÉROVILLE ce sont 5000 emplois ; ces emplois seraient-ils menacés ? Quel serait le solde entre les emplois créés et les emplois détruits ?

Et puis des interrogations sur les 500 boutiques : le dossier du maître d'ouvrage expose 500 boutiques, comment le cahier des charges avec ces quatre conditions va-t-il garantir que nous aurons des enseignes qui ne seront pas d'ores et déjà implantées en France ? Sur les 500 boutiques, on ne va pas uniquement faire des concept-stores, des boutiques équitables. Y aura-t-il des enseignes du groupe Auchan au sein d'EuropaCity ?

Et dernière question très préoccupante qui rejoint celle du groupe précédent : quel dispositif le porteur de projet peut-il mettre en place pour créer des coopérations avec les commerçants locaux et les autoentrepreneurs ? La question plus directement est : notre participante, qui fait des pâtisseries, pourrait-elle avoir un contrat, une convention, avec notamment les restaurants ? Est-ce qu'on peut organiser un marché local, qui permettrait aux commerçants et aux autoentrepreneurs de vendre leurs produits sur le territoire ?

(Applaudissements)

Laurent PAVARD, CPDP

Merci beaucoup, je pense que c'est très riche et très intéressant même si ça déborde un petit peu le sujet du commerce, mais on voit bien que les sujets tels que l'emploi sont au cœur des préoccupations de ces territoires.

Troisième table, Monsieur ?

Hedy LABAIED, membre du conseil citoyen de Sarcelles

Bonsoir. Je rejoins la dame, nous étions dans une table où il y a du pour et du contre. Nous avons relevé la mise en valeur des produits français, voire l'authenticité des produits qui vont être commercialisés : comment vous allez

gérer ou surveiller le commerçant sur le site ? Comment contrôler les achats alimentaires ? Est-ce que ça va être des produits français, ou des produits importés de l'étranger ?

Ensuite, nous avons parlé de créer une énergie avec le commerce local. Comment allez-vous l'organiser ? Est-il possible que ces projets participent à la revalorisation du petit commerce local ?

Enfin, la question des loyers pour les petits porteurs de projets : y aura-t-il un privilège de petit loyer, ou bien tout le monde dans le même sac ? Voilà, vous avez compris ce que je veux dire : par exemple moi j'arrive avec un tout petit projet, j'ai un tout petit magasin, est-ce que je vais être traité comme le grand magasin, comme les Galeries Lafayette, ou alors je vais être privilégié dans ce centre comme petit porteur de projet ?

Il y a eu beaucoup de questions sur la qualification du futur employé de ces commerces : les commerçants vont-ils venir avec leurs employés et leurs structures directement sans demander à la direction qui gère le centre ?

Le dernier point : y a-t-il une volonté d'Auchan d'installer un grand supermarché dans le centre ?

Merci, espérant avoir des réponses aux questions posées.

(Applaudissements)

Florence GODINHO, du CPTG

Autour de la table, il y avait des associatifs, un ingénieur du bâtiment riverain, qui habite à 8 kilomètres du projet, un représentant de la Chambre de commerce.

Ce qui a été vraiment mis en évidence ce sont essentiellement des craintes :

- Le manque de conviction et le très gros doute sur l'aspect novateur du projet, car on nous a dit qu'il serait évolutif : est-ce que cette évolution ne va pas tenir compte d'une réalité économique et que cet aspect novateur que l'on essaie de nous proposer ne viendrait pas en fait évoluer vers un modèle beaucoup plus classique, avec un supermarché et dans la même configuration que les centres commerciaux existants ?
- La concurrence avec les centres commerciaux existants : le projet a tenu compte d'une étude du CREDOC et donc il y a une interrogation quant à cette étude faite en 2013 et qui n'a pas tenu compte de l'ouverture d'AÉROVILLE ni de la rénovation de O'PARINOR. Est-ce qu'il n'y aurait pas la possibilité d'avoir une réactualisation de cette étude, qui permettrait peut-être de cibler un peu mieux l'évolution des modes de consommation dans l'avenir, puisque c'est un projet qui devrait apparaître dans 10 ans ?
- L'ambition de ce projet est essentiellement sur la volonté de créer des flux, or le sentiment général autour de la table a été de se rendre compte que ce projet était un projet très fermé, qu'il n'y avait pas obligatoirement de possibilité d'ouverture vers les habitants, et l'on se pose la question de savoir en quoi ce projet pourrait bénéficier au territoire. Voilà.

(Applaudissements)

Laurent PAVARD, CPDP

Merci Madame. Il nous reste une table. Qui rapporte la dernière table ? Non, nous avons fait le tour, il n'y avait que quatre tables ? J'ai mal compté alors.

Je vous remercie pour ces comptes-rendus. Dans le programme de la soirée, il y a une séquence, une réaction ou quelques propos du maître d'ouvrage suite à ce qui ressort de ces ateliers.

Monsieur DALSTEIN, vous nous en dites quelques mots ?

Christophe DALSTEIN, Directeur d'EuropaCity, Alliages&Territoires

Merci à tous, merci pour toutes ces questions, et je voudrais essayer d'apporter une réponse la plus exhaustive possible. Nous allons peut-être nous exprimer à deux voix, parce qu'il y a une famille de sujets qui ont été abordés, David je te passerai peut-être la parole juste après, sur la question de l'emploi : quelle est la nature de l'emploi, est-ce que ça bénéficie au local, est-ce qu'il y aura des emplois détruits... ?

Moi je vais essayer de vous répondre sur les questions de programme, sur les questions de complémentarité et de proximité, en essayant de suivre mes fiches, pardon c'est l'exercice, mais j'ai bien noté et donc je vais essayer de répondre à chacune de ces questions.

C'est revenu à plusieurs reprises, et si j'ai bien compris il y a à la troisième table le Directeur du Centre Commercial de O'PARINOR que je n'ai pas identifié et qui pourra... C'est dommage il est parti, c'est bien dommage parce que j'ai bien noté les préoccupations par rapport à l'offre existante.

Si on peut revenir sur la diapositive qui compare ce qu'est un centre commercial et ce que serait EuropaCity : ça marche pour O'PARINOR, pour MY PLACE, pour AÉROVILLE. Dans deux cas sur trois, je pense que le porteur de projet que nous sommes on connaît bien et on peut expliquer parce que dans AÉROVILLE la locomotive alimentaire est présente, et le premier employeur d'AÉROVILLE, c'est Auchan ; MY PLACE : Auchan, Boulanger, Weldom : les trois locomotives de ce lieu (la locomotive alimentaire, mais aussi celle du bricolage et de l'équipement technologique) sont des enseignes de la famille Mulliez. On est donc bien dans ces dispositifs-là. O'PARINOR c'est différent, mais O'PARINOR est un lieu bien plus puissant parce que la locomotive qui est là c'est Carrefour : 20 000 m² de surface de vente. Je confirme, et sous l'autorité de la CPDP je le dis au futur : si le projet se réalise, il n'y aura pas d'hypermarché. La locomotive du projet que nous portons, elle est bien ces équipements de loisir, ces équipements culturels, ces activités événementielles.

J'en profite pour répondre dans le même temps à la question de la deuxième table : y aurait-il des enseignes de la famille Mulliez ? C'est un projet qui a l'ambition d'être un projet d'innovation, d'expérimentation, donc la réponse est : non il n'y aura pas Décathlon, il n'y aura pas Leroy Merlin, il n'y aura pas Auchan, il n'y aura pas Boulanger, parce que ce sont des enseignes qui existent dans ces lieux de commerce. Qu'il y ait une dimension d'innovation et que peut-être ces enseignes puissent proposer quelque chose de différent dans ce projet, peut-être, mais peut-être pas, et à date, où nous en sommes dans le projet, il est évidemment beaucoup trop tôt pour le dire, mais ce qui est important c'est que la locomotive n'est pas la même dans le projet que nous portons.

Je pense que cela répondra, alors sans doute pas complètement, à la préoccupation de Madame GODINHO sur le manque de conviction par rapport à l'aspect innovant du projet, mais les équipements qui seront les éléments moteurs, fédérateurs du projet, ce sont bien ces équipements de loisir et culturels. Vous pouvez regarder tous les lieux qu'on connaît : est-ce qu'il y a une grande halle d'exposition qui fait 12 000 m², est-ce qu'il y a un parc aquatique couvert ? Non. Est-ce qu'il y a une salle de spectacle qui permet à ce lieu de vivre le soir ? La réponse est non. Bien sûr que le projet est évolutif, et c'est heureux, nous sommes en 2016 et c'est un projet qui ouvrirait en 2024, et dont nous avons dit à quel point les modes de vie et de consommation évoluent toujours plus vite. Oui, le projet évoluerait, mais dans ce sens-là, pour pouvoir être en phase avec l'évolution de nos modes de vie, de ce qu'on peut attendre, et forcément aujourd'hui ce que nous vous présentons, ce qui est écrit dans le dossier du maître d'ouvrage est daté de janvier 2016, et c'est une photographie de l'état de la réflexion dans laquelle nous sommes.

Sur la part de l'innovation au sein de ce projet, pour pouvoir essayer de l'identifier, à la table ronde à laquelle j'ai pu participer des questions étaient posées là dessus : ce que je peux vous dire c'est qu'à date, parce qu'on est très en amont du projet, il y a des discussions qui sont engagées par le think tank dont on a parlé. Avec la démarche de co-construction avec un certain nombre d'enseignes, de grands magasins, qui sont capables de se projeter à l'échéance de dix ans, on voit bien que l'on ne peut pas être sur la position défensive. Je suis collaborateur d'un groupe qui a 55 ans, dans 5 ans, dans 10 ans, pourquoi reconstruire la même chose ? Nous avons évolué, nous sommes en train d'évoluer, et nous évoluerons, et c'est assez sain. On ne peut pas être sur une position strictement défensive par rapport à ce qui peut exister aujourd'hui sur le territoire. Il y a plein d'enseignes, de marques, pour rester sur le sujet du commerce, qui ont envie de réfléchir à ce que pourrait être l'offre dans un projet comme celui-ci pour créer quelque chose qui n'existe pas. Et c'est dommage à ce titre que le Directeur du centre de O'PARINOR ne soit plus là, parce qu'on le voit bien : ces lieux ont et vont évoluer, et je me retrouve moi à faire la promotion de O'PARINOR, mais il y a eu Primark qui est arrivé il y a un an, c'était le premier Primark. On aime ou on n'aime pas, mais c'est une enseigne qui a généré 15 % de flux supplémentaires à O'PARINOR parce que c'était la première enseigne en France. Il y a un UGC qui a dû ouvrir il y a deux ans : 800 000 visiteurs la première année, des clients qui sont venus au cinéma, et tout le monde s'est dit : « on organise la concurrence, il y a EuropaCorp qui ouvre à AÉROVILLE ». Au final, EuropaCorp fonctionne très bien, et UGC, je crois pouvoir dire sans trahir aucun secret qu'ils sont très largement au-dessus de la fréquentation qu'ils avaient envisagée. Il ne faut pas être dans une logique strictement défensive, il ne faut pas être dans une logique qui consiste à opposer ; les modèles évoluent, ces lieux sont capables d'évoluer, la preuve en est sur ce que je viens de dire sur O'PARINOR. S'agissant d'AÉROVILLE qui est un site qu'on connaît bien, c'est un site qui a mis plus de temps peut être que ce qui était envisagé au départ, mais qui trouve un public, et là aussi il ne faut pas être dans une position qui est de dire « il y a des lieux qui existent, qui seraient justifiés a posteriori, et il faut que rien ne bouge ». Ce sont des lieux qui ont été, parce qu'ils appartiennent à des grandes foncières, en tout cas le deuxième — ce n'est pas le cas du premier —, capables d'évoluer, et vont continuer à évoluer, parce qu'on parle d'un projet qui ouvrirait dans 8 ans.

Huit ans, c'est très long, et si O'PARINOR aujourd'hui rencontre un certain nombre de difficultés, ce que je ne crois pas, par rapport à ce que je vous ai dit, ce n'est pas le projet EuropaCity qui en serait le responsable.

Après, il y a eu une part importante de questions, et on y est je vous avoue très sensibles, sur la question de proximité. À la fois ce qu'est l'offre de proximité, et donc ce soir les études qui ont pu être conduites par la CCI de Paris Ile-de-France sur le diagnostic de l'offre de proximité n'ont pas été présentées, et ce que je proposerai à Madame la Présidente de la Commission particulière du débat public c'est que cette étude réalisée pour le compte d'EuropaCity puisse être mise en ligne sur le site de la CPDP pour pouvoir donner une photographie de ce qu'est la réalité de l'offre de proximité sur le Val-d'Oise et sur la Seine-Saint-Denis.

Commençons peut-être par le Val-d'Oise suite à la réunion d'aujourd'hui, et gardons la Seine-Saint-Denis pour la réunion qui est dans 15 jours à Aulnay, mais je crois que c'est important d'avoir une photographie de ce dont on parle. On voit bien aujourd'hui que la nature de l'offre que nous voulons créer n'est pas en concurrence avec l'offre de proximité, et pas plus à Sarcelles qu'à Aulnay, et je dirais même a fortiori à Aulnay au regard des distances dont on parle.

S'agissant toujours du local, il y a un enjeu fort qui est apparu, et à la table ronde à laquelle j'ai pu participer c'était important : est-ce que les entreprises locales — et ça a été dit je crois dans ces termes-là — que ce soit au moment de la phase de construction ou lorsque le projet serait en exploitation, auront accès au projet ?

Sur l'enjeu de construction, on y reviendra sans doute au moment de la question des emplois, peut-être tout de suite David, et puis ensuite lors des ateliers qui seront consacrés à ça ; sur les retombées économiques, un atelier abordera ce sujet-là, et c'est évidemment très important. Mais je crois que l'on peut dire que pendant la phase d'exploitation nous sommes des entrepreneurs, nous sommes porteurs d'un projet, et s'il y a, et je sais qu'il y en a, des acteurs économiques qui sont aujourd'hui présents dans le Val-d'Oise et dans la Seine-Saint-Denis, et qui ont envie d'entreprendre, de créer une offre qui serait à la hauteur des ambitions, et qui seraient en mesure de rentrer dans ce cahier des charges, bien sûr qu'il y aurait de la place dans ce projet et des conditions qui seraient préférentielles, parce que vous êtes présents sur le territoire et vous êtes capables d'innover. Bien sûr, je crois que le débat public doit nous permettre de pouvoir cheminer là dessus pour aussi pouvoir apprendre à mieux se connaître et savoir les dimensions d'innovation, les capacités des entrepreneurs du territoire à pouvoir s'inscrire sur un projet que nous portons. Bien sûr que ce chemin-là existe, et il serait à construire.

Je propose de passer la parole à David sur la question emplois créés/emplois détruits.

David LEBON, Directeur du développement EuropaCity, Alliages&Territoires

Bonsoir, merci de vos questions. D'abord, sur la question des emplois : l'emploi est le premier levier du développement économique aussi pour le territoire ; et la question de l'impact sur le commerce de proximité : plus il y a d'emplois et de salariés qui habitent à proximité du lieu, plus ça va renforcer le développement économique local.

Les emplois développés par EuropaCity ont été quantifiés, notamment sur la phase de construction : 4 200 emplois sur la phase de chantier.

Pour répondre à la question sur l'accessibilité des entreprises : sur ce territoire il y a beaucoup d'acteurs notamment de la construction, et la question qui peut se poser est de savoir, à côté des géants du BTP qui vont venir naturellement pour construire ce lieu, quelle va être la place des PME locales. Notre volonté est d'imposer à ces grandes entreprises l'accessibilité aux PME locales, ce que font d'ailleurs beaucoup de grands projets. Mais pour aller plus loin, parce que même quand on impose il y a parfois des difficultés, dans notre démarche de responsabilité sociale de l'entreprise nous avons commencé à définir quels étaient les points forts du territoire, pour pouvoir adapter aussi le chantier de la construction à ces points forts du territoire et permettre également l'accessibilité à ces entreprises. Je vous donne un exemple théorique : s'il y a dans le territoire une entreprise de verrerie, qui a des capacités de production importante, nous devons réfléchir la conception du bâtiment pour faire plus appel au verre qu'à d'autres matériaux pour pouvoir favoriser l'accès de cette entreprise locale. C'est bien la définition des points forts du territoire qui va permettre l'accès de ces PME, au-delà de ce que nous allons demander aux entreprises du BTP qui vont venir construire.

Sur la phase d'exploitation, c'est-à-dire après l'ouverture : près de 11 800 emplois sont projetés pour faire fonctionner EuropaCity. Il ne s'agit pas d'un chiffre jeté en l'air, mais qui correspond à une étude que vous pourrez retrouver sur le site de la Commission particulière du débat public, qui en fonction de l'offre programmée définit un certain nombre d'emplois. Sur ces 11 800 emplois, 48 %, donc moins de 6 000 sont des emplois destinés sur le commerce, avec des catégories d'offres d'emploi qui sont en nombre important sur d'autres activités.

La question de la concurrence ne porte pas sur les 11 800 emplois projetés, mais bien sur ce qui existe actuellement sur le territoire ; aujourd'hui sur le territoire il n'y a pas d'offres de loisirs ou d'offres développées à

l'intérieur d'EuropaCity. Sur la question des emplois détruits : je crois que sur une table, l'EPA Plaine de France est venu présenter l'une des études, qui montre que le plus important sur le territoire c'est la dynamique du territoire, et notamment la dynamique démographique et sociologique de ce territoire, parce que nous sommes dans les départements les plus jeunes de France métropolitaine : le Val-d'Oise et la Seine-Saint-Denis, et que le territoire de projet sur lequel nous nous situons dans le corridor aéroportuaire fait que les projections de création d'emplois, de développement d'emplois, sont extrêmement importantes : 130 000 dans l'étude « éco-dev » de l'EPA, et donc, la question de la concurrence ne se pose pas exactement à un moment donné, mais bien dans la dynamique du territoire.

Un des éléments importants sur la création d'emploi sur ce territoire, et qui a provoqué un certain nombre de difficultés, c'est l'image du territoire, c'est-à-dire la difficulté de faire venir des emplois différents sur ce territoire. Je répondrai en ça à la question notamment des femmes et des jeunes : les emplois qui ont été historiquement créés à proximité de l'aéroport sont des emplois industriels ou logistiques, ce qui fait que l'accessibilité pour les femmes ou les jeunes est compliquée. Développer des emplois de service et les qualifications nécessaires pour y accéder montre la volonté des pouvoirs publics d'aménager ces territoires pour pouvoir rendre accessible des emplois aux habitants.

Cela renvoie à la question que vous avez posée Madame la Présidente : quelles sont les qualifications nécessaires aujourd'hui pour travailler dans le commerce, et quelles seront-elles demain ? Parce que s'il y a évolution des modes de consommation il y a aussi évolution d'un certain nombre de compétences qu'il faudra savoir développer pour pouvoir accéder à ces différents emplois. Donc 75 % des métiers sont accessibles aux niveaux CAP, BEP ou Bac, 14 % au niveau Bac+2 et 11 % au niveau Bac +5, ce qui fait près de 9000 emplois au niveau CAP/BEP/Bac, et à peu près 1500 pour le reste.

Cette question est importante parce que l'accessibilité est aussi liée au décalage qui peut exister entre les compétences présentes sur le territoire et les offres d'emploi créées. Vous vous rendez bien compte que si l'on crée des emplois uniquement à très haute qualification et que le gap est important entre le niveau de qualification nécessaire et le niveau de formation des habitants, cet écart sera très difficile à combler. Mais nous avons conscience que sur ce territoire il y a la fois beaucoup de personnes qui n'ont pas de diplômes, mais aussi beaucoup de personnes qui ont des diplômes et de personnes qui auront besoin de ce petit coup de pouce en termes de formation pour le permettre l'accès aux formations, c'est pour cela que nous avons pris un engagement qui s'appelle « EuropaCity Compétences ». Christophe DALSTEIN présentait tout à l'heure un engagement quantitatif de 3 500 personnes formées, accueillies ou orientées dans les deux ans avant l'ouverture du projet, et plus important encore c'est la méthodologie que nous souhaitons mettre en œuvre, parce que nous avons conscience que sur ces territoires il y a beaucoup d'acteurs de la formation et de l'insertion et qu'EuropaCity doit être une opportunité pour ces acteurs qui connaissent bien tous les territoires, parce que la réalité de vie de tous les territoires, de Villiers-le-Bel, des Flanades, d'Aulnay, ne sont pas les mêmes. Ces acteurs connaissent précisément les différents lieux de vie, doivent être accompagnés, mobilisés dans une stratégie de l'emploi, et c'est ce que nous ferions si le projet venait à voir le jour, c'est-à-dire un système de réseau, un système partenarial, pour, avec les différents acteurs, construire les stratégies de formation qui permettent de lever les petits freins qui empêchent aujourd'hui un certain nombre d'habitants d'accéder aux emplois qui vont être créés.

J'ai été un petit peu long, j'espère avoir répondu à une grande partie de vos questions notamment sur ces questions d'emploi et de qualification.

Claude BRÉVAN, Présidente de la Commission particulière du débat public

Bien, on va conclure cette réunion de travail parce qu'il est plus de 10 heures. Je vous remercie tous, je pense que vous avez apprécié ce travail en petites tables qui permet à tout le monde de s'exprimer, parce que sans ça c'est très difficile de donner la parole à chacun, et puis c'est très riche.

Il ressort de cet atelier quelques interrogations, je ne sais pas si elles seront levées à la fin, mais j'en ai listé quelques-unes, en tout cas des questions sur lesquelles chacun apporte une réponse, et ces réponses sont souvent contrastées.

La première question qui ressort est quand même de savoir si ce projet est un projet parachuté, où tout le monde viendrait d'ailleurs, non seulement les clients, mais les salariés, les entreprises, tout le monde, ou au contraire est-ce que ça peut être un projet ancré dans ce territoire et qui s'ouvre au territoire et aux populations locales ? La question est importante parce qu'elle recouvre non seulement la question des emplois, mais évidemment la question des relations avec l'économie locale, la capacité à faire appel non seulement aux entreprises dans la phase de constructions, mais également aux fournisseurs locaux y compris aux fournisseurs de denrées alimentaires pour alimenter les restaurants, les hôtels, et les quelques boutiques qui existeront. C'est une grande question, qui peut être clarifiée pendant le débat.

Deuxième question, la question de savoir si ce projet est un projet concurrent pour les structures commerciales proches au sens large du terme, ou si au contraire la nouveauté de ce projet est telle que c'est un projet complémentaire, un autre projet complètement différent, et qui en quelque sorte influera peu sur l'avenir des centres commerciaux qui existent, et les petits commerces de centre-ville qui relèvent d'une logique un peu différente.

La troisième question qui est apparue beaucoup dans l'atelier dans lequel j'étais, mais on voit que ce n'est pas seulement celui-là, est de savoir si ce projet est majoritairement innovant, ou majoritairement classique. On voit bien que beaucoup de gens se disent que somme toute c'est un centre commercial comme un autre, alors que d'autres mettent beaucoup d'espoirs dans des innovations qui donnent une modernité qui rejaillirait en quelque sorte d'une manière positive sur le territoire.

La dernière question, qui a été posée par Monsieur LEBON, c'est de savoir si réellement ce projet est porteur d'emploi pour les populations qui actuellement souffrent beaucoup du chômage et ont vu passer beaucoup de projets sans en profiter pleinement, puisque l'on a ce paradoxe d'avoir une offre d'emploi très importante dans ce territoire et à la fois un taux de chômage tout à fait considérable, et si c'est porteur d'emploi, de combien ? Il faut en effet clarifier la balance entre les emplois qui seraient éventuellement détruits, peut être tout simplement sans EuropaCity, ou avec, et à quelles conditions ces emplois pourraient profiter aux populations locales.

Tout cela fait des axes de travail très importants pour les semaines à venir. Il va y avoir un deuxième atelier à Aulnay, il n'est pas exclu qu'il soit assez différent dans sa tonalité de celui-là. Comme l'a dit rapidement Monsieur PAVARD, il y aura une conférence-débat, parce qu'Alliages&Territoires a présenté aujourd'hui son analyse de l'évolution du commerce pour justifier le concept de son centre, et en fait on a trouvé intéressant de faire venir des universitaires essentiellement, ou en tout cas des spécialistes de la prospective en matière commerciale, pour qu'ils nous disent eux comment ils voyaient l'avenir du commerce, à la fois du petit commerce, mais aussi de ces centres commerciaux, du mode de distribution et de consommation que nous connaissons depuis 30 ou 40 ans. Évidemment il y a des avis qui ne seront pas tout à fait les mêmes, c'est normal, et d'ailleurs Alliages&Territoires aura un expert, nous nous proposerons un expert, il y aura des données de cadrage, mais s'il y a des personnes qui ne partagent pas les idées du maître d'ouvrage qui ont un expert à proposer, bien évidemment, il aura toute sa place dans ce débat. Derrière évidemment, j'aurai la parole sur la base de ces interventions d'experts ou d'universitaires dans ce domaine.

Voilà, en tout cas je vous remercie de toute votre attention, nous n'étions pas très nombreux, mais suffisamment nombreux pour travailler et je crois que c'était très positif. Merci à tous et bonsoir.

(Applaudissements)