



AMIENS DÉVELOPPEMENT

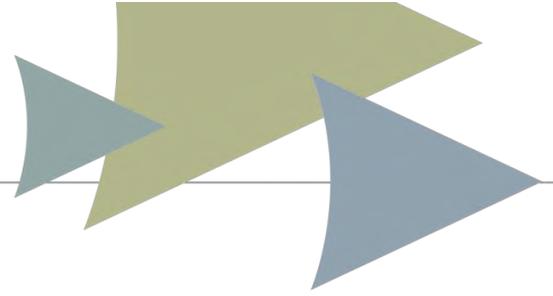
STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT
ET DE PROGRAMMATION ÉCONOMIQUE
DU FUTUR PARC D'ACTIVITÉS
BORÉALIA 2

Rapport Phase 2

8 mars 2019

Vincent Beaucourt, Chloé Champion, Martin Orsini

Katalyse – Bureau de Paris



▶ **RAPPEL DU BILAN ET CONCLUSIONS DE PHASE 1**



▶ **RECOMMANDATIONS POUR LA PROGRAMMATION
OPÉRATIONNELLE DE BORÉALIA 2**

Bilan du diagnostic territorial et perspectives programmatisques pour Boréalia 2

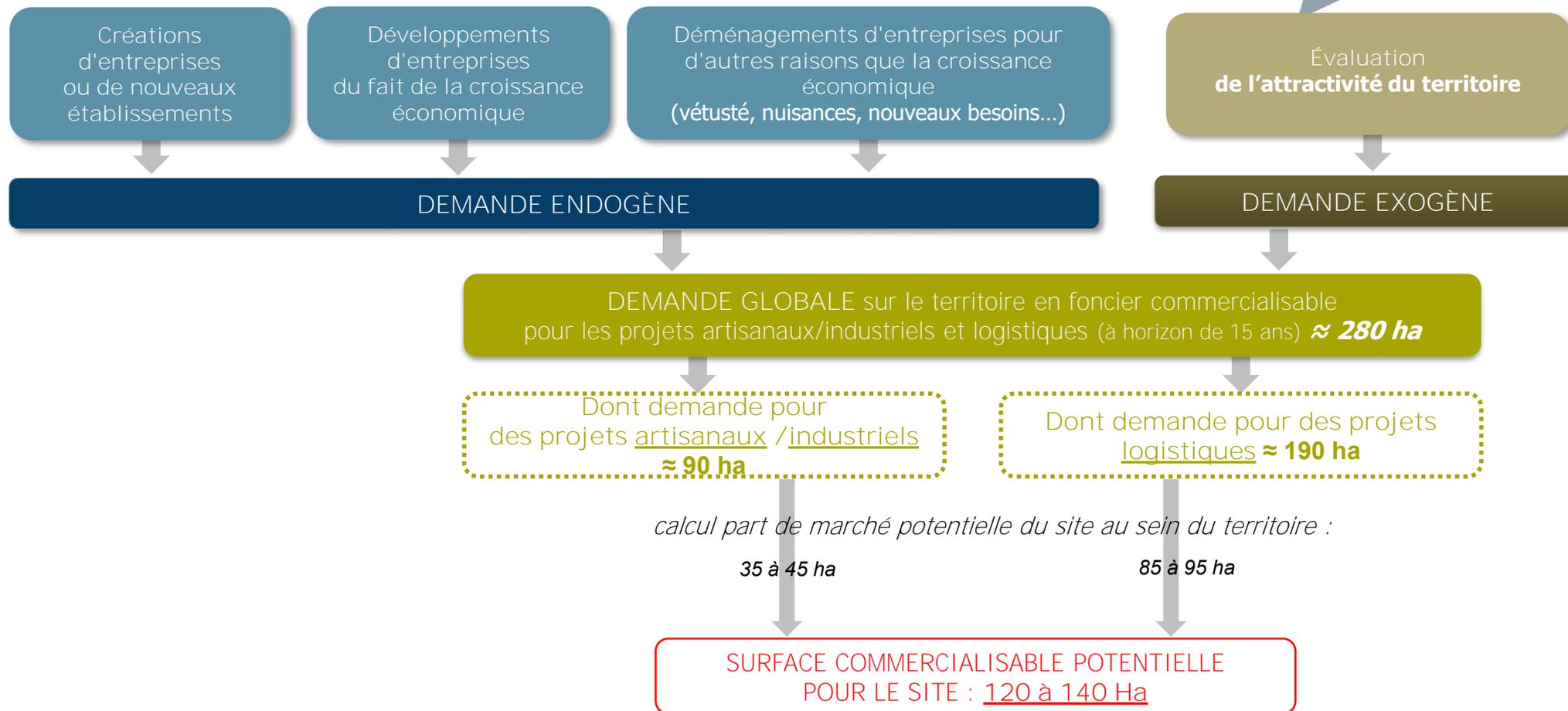
Bilan et conclusions
Phase 1 : rappel

- ▶ **Le besoin confirmé d'un renforcement de l'offre de foncier économique sur le territoire du grand amiénois (et d'Amiens Métropole en particulier) pour répondre à la demande actuelle et future d'implantation d'entreprises**
 - ▶ **Une carence principale dans l'offre foncière / immobilière destinée à l'accueil...**
 - ▶ ... **Des TPE-PME artisanales et industrielles du tissu endogène**
 - ▶ Demande type : parcelles de 2 000 – 5 000 m² (bâtiments de 800 – 2 500 m²) / parcelles de 700 – 1 000 m² (bâtiments de 300 – 600 m²)
 - ▶ ... **Des projets de grandes logistiques**
 - ▶ Demande type : parcelles de 5 à 20 ha (bâtiments de 30 000 à 60 000 m²)
 - ▶ **A contrario, pas de carence (actuelle et future) majeure sur le marché des bureaux amiénois**
 - ▶ Une offre en cours de développement, en particulier pour répondre aux besoins des filières stratégiques du Numérique et de la E-Santé
 - ▶ **Des contraintes / conditions d'implantation peu spécifiques émanant des entreprises des « filières stratégiques » d'Amiens Métropole**
 - ▶ Des prospects ayant globalement des besoins similaires aux prospects des activités tertiaires ou industrielles « classiques »
 - ▶ **Une demande endogène issue des porteurs de projets des « filières stratégiques » limitée... mais une demande exogène perçue comme dynamique en lien avec les projets de la filière Energie**
 - ▶ **Une concurrence qui s'accroît entre les territoires pour attirer de nouvelles activités (et maintenir la vitalité du tissu endogène), caractérisée par la recherche du juste équilibre entre :**
 - ▶ Montée en gamme des parcs d'activités et réponse aux besoins « pragmatiques » des entreprises
 - ▶ Recherche de différenciation de l'offre de parcs d'activités et stratégie de commercialisation « agile »
- **Le développement du parc Boréalia 2, représentant une opportunité majeure face au double enjeu de renforcement qualitatif et quantitatif de l'offre d'accueil des entreprises sur le territoire**
- **Un site disposant d'atouts intrinsèques-clés pour répondre à ces enjeux (localisation attractive, accessibilité, disponibilité foncière)**
- **Au-delà de l'exploitation de ses atouts intrinsèques, le succès de la commercialisation du futur parc devant s'appuyer sur la mise en œuvre d'une stratégie de positionnement cohérente et partagée (cf. scénarios programmatiques pages suivantes)**

Estimation des surfaces à programmer sur le futur parc d'activités Boréalia 2

Bilan et conclusions
Phase 1 : rappel

Modèle ELZA™ appliqué au périmètre de la Zone d'Emploi d'Amiens (schéma simplifié) :



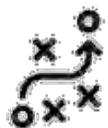
BILAN :

- **Surface commercialisable à prévoir pour le site : 120 à 140 ha**
- **Surface totale à aménager** (incluant voirie + partie commune + services) : **150 à 180 ha**

3 scénarios de positionnement stratégique pour le futur parc Boréalia 2

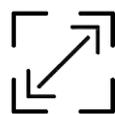
Bilan et conclusions
Phase 1 : rappel

SCÉNARIO 1 : « 100 % Logistique »



POSITIONNEMENT
STRATÉGIQUE :

Spécialisation



RÉPARTITION
DES SURFACES FONCIÈRES
COMMERCIALISABLES :



Total surfaces commercialisables :
85 - 95 ha

SCÉNARIO 2 : « Mixte »

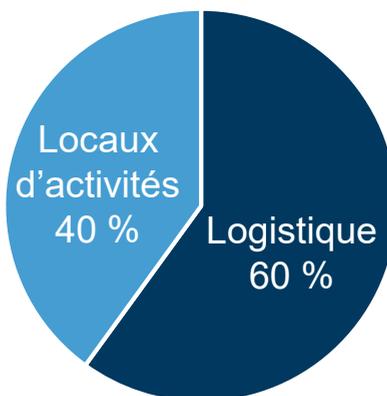


POSITIONNEMENT
STRATÉGIQUE :

Généraliste



RÉPARTITION
DES SURFACES FONCIÈRES
COMMERCIALISABLES :



Total surfaces commercialisables :
120 - 140 ha

SCÉNARIO 3 : « Filière d'excellence »

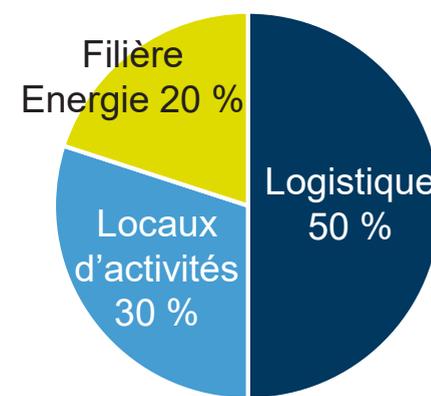


POSITIONNEMENT
STRATÉGIQUE :

Différenciation

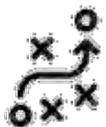


RÉPARTITION
DES SURFACES FONCIÈRES
COMMERCIALISABLES :



Total surfaces commercialisables :
120 - 140 ha

SCÉNARIO 2 : « Mixte »

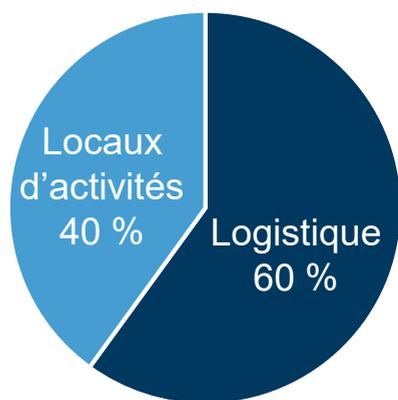


POSITIONNEMENT
STRATÉGIQUE :

Généraliste

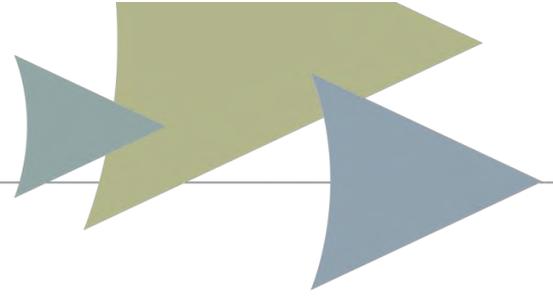


RÉPARTITION
DES SURFACES FONCIÈRES
COMMERCIALISABLES :



Total surfaces commercialisables :
120 - 140 ha

- ▶ **A l'issue du comité de pilotage qui s'est tenu le 28/02/2019, choix partagé d'un positionnement « mixte » pour le futur parc d'activités Boréalia 2 (Scénario 2)**
- ▶ **Un Scénario 2 présentant plusieurs intérêts :**
 - ▶ Placer le territoire en capacité d'accueillir une grande diversité de projets (logistiques, artisanaux, industriels)
 - ▶ Offrir un complément long terme du stock de foncier sur le territoire
 - ▶ Répondre aux carences (foncière / immobilière) identifiées sur le territoire
- ▶ **Un scénario « généraliste » (à la différence du Scénario 1 : « Spécialisé »), qui n'exclut d'accueillir des projets de la filière Energie, sans toutefois « réserver » du foncier spécifiquement pour cette filière (à la différence du Scénario 3)**

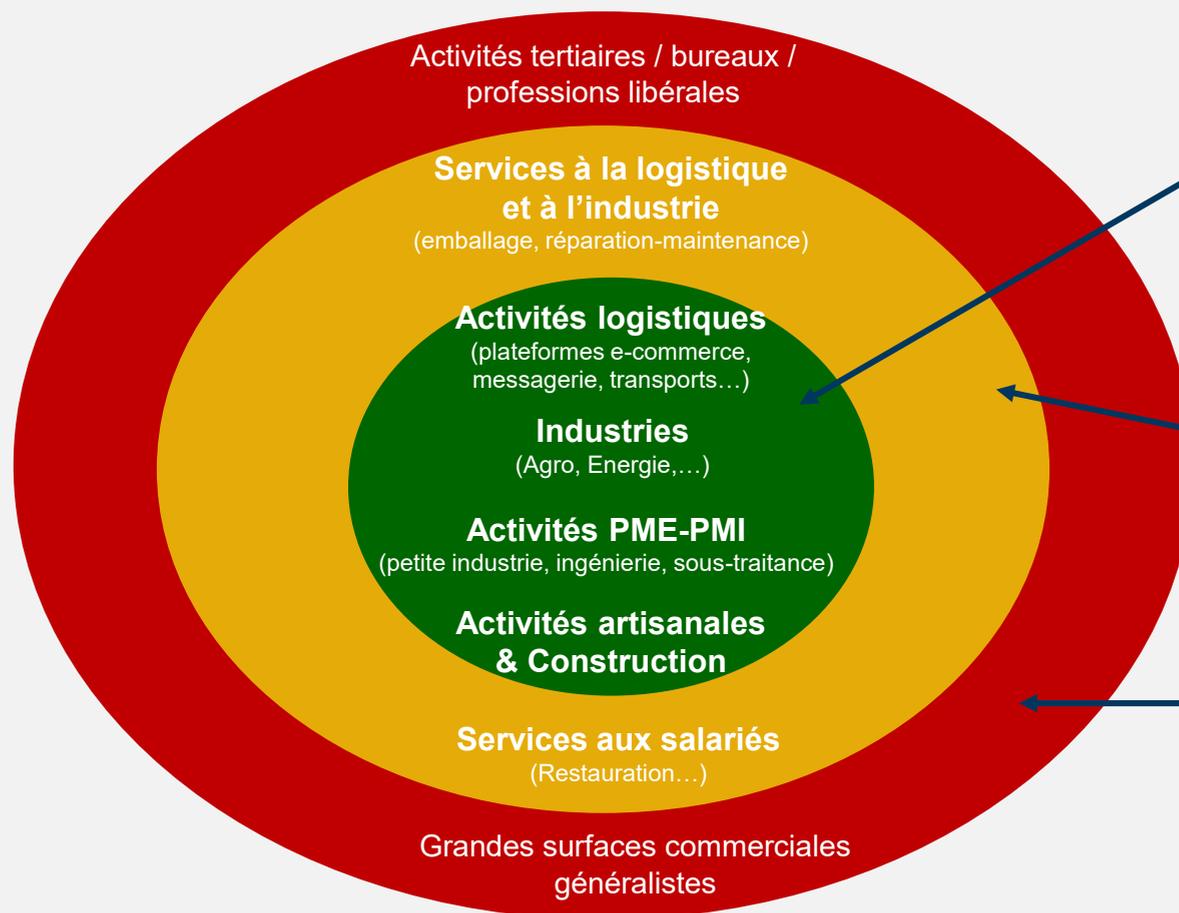


RAPPEL DU BILAN ET CONCLUSIONS DE PHASE 1



▶ RECOMMANDATIONS POUR LA **PROGRAMMATION
OPÉRATIONNELLE** DE BORÉALIA 2

Positionnement du futur parc d'activités Boréalia 2 : Une cohérence à construire



Activités cœur de cible

- Activités vecteurs d'image et de différenciation pour le parc d'activités
- L'objectif doit être de commercialiser le maximum de parcelles à ces activités

Activités « acceptables »

- Activités ne correspondant qu'en partie au positionnement choisi mais pouvant s'intégrer intelligemment dans le parc et ne lui nuisant pas
- Complément de commercialisation nécessaire pour assurer une taille critique et une rentabilité globale du projet

Activités « non-acceptables »

- Activités pouvant nuire au positionnement qualitatif et à la pérennité du parc d'activités

- ▶ **Spectre relativement large d'activités « cœur de cible », illustrant le caractère généraliste du futur parc d'activités**
 - ▶ Ciblage des activités logistiques, avec un objectif de maximisation du ratio emplois /ha (> 20 emplois /ha)
 - ▶ Forte souplesse dans le type d'activités artisanales / industrielles à accueillir
- ▶ **Développement préconisé de l'offre de services aux salariés sur le parc, pour doper son attractivité** (cf. pages suivantes)
- ▶ **Exclusion des activités commerciales et des activités tertiaires « pures »** (fléchage de ce type de projets à opérer sur d'autres parcs / espaces du territoire)

► **Découpage parcellaire « souple » pour permettre l'accueil d'une grande diversité de projets :**

- 1 à 2 % de parcelles > 10 ha
- 5 à 10 % de parcelles comprises entre 1 et 5 ha
- ≈ 90 % de parcelles < 1 ha

► **Projections : Répartition-type des parcelles sur la Partie Nord / « Les Longues Pièces »** (sur la base des 77,5 ha cessibles) :

Nb de parcelles	Taille des parcelles	Bâtiments-types	Activités-types à accueillir
2	10 à 15 ha	Entrepôts de 50 - 75 000 m ²	Plateforme e-commerce, stockage...
8	1 à 5 ha	Entrepôts / Locaux d'activités de 5 - 25 000 m ²	Industrie (agroalimentaire, énergie...), plateforme de messagerie...
75	< 1 ha	Découpage-type des parcelles < 1 ha :	
20	5 à 10 000 m ²	Entrepôts et Locaux d'activités de 2 - 5 000 m ²	Construction, industrie de taille moyenne...
35	2 à 5 000 m ²	Locaux d'activités de 800 - 2 500 m ²	Petite industrie, ingénierie...
20	700 à 1 000 m ²	Locaux d'activités de 300 - 500 m ²	Activités artisanales...

Types de bâtiments à développer sur site :

Locaux PME-PMI et artisanaux, sur parcelles < 1 ha



Locaux PME-PMI et petites industries, sur parcelles > 1 ha



Grandes surfaces industrielles et Logistiques, sur parcelles > 5 ha

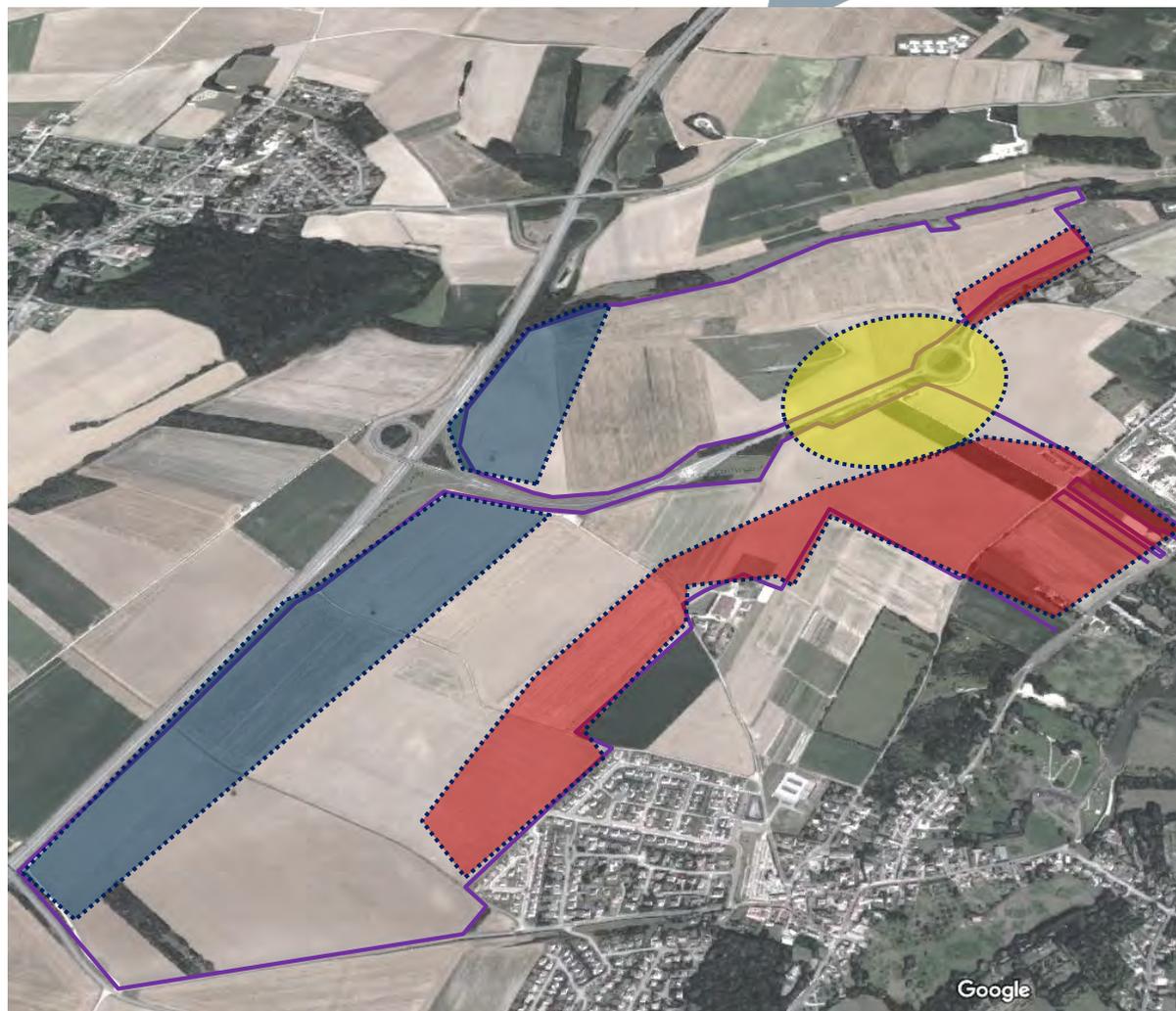


Préconisations d'organisation spatiale

(grands principes d'aménagement)

- ▶ Concentration des grandes parcelles (activités logistiques principalement) en « vitrine », le long de l'autoroute
- ▶ Des activités PME-PMI / artisanales qui peuvent trouver une place pertinente sur la façade Est du parc, au contact des espaces urbanisés
- ▶ L'espace réservé pour un futur pôle de services idéalement placé au niveau du giratoire, à la jonction entre « Les Longues Pièces » (partie Nord) et la partie Sud
- ▶ NB : les autres espaces au sein du périmètre pouvant accueillir tout type d'activités du « cœur de cible »

ORGANISATION SPATIALE DU PARC BORÉALIA 2



Légende :

- Périmètre d'étude
- Espace dédié en priorité aux entrepôts logistiques / grandes parcelles
- Espace dédié en priorité aux TPE / PME artisanales
- Espace cible pour le « pôle services »

- ▶ **Le développement d'un pôle de services / pôle de vie sur le parc Boréalia 2 à anticiper compte-tenu de l'offre existante limitée à proximité immédiate du site**
 - ▶ Nécessité de « réserver » une parcelle (1 à 5 ha) sur le site dans cet objectif, dès les premiers travaux d'aménagement (cf. page précédente)

- ▶ **Néanmoins, préconisation Katalyse d'un développement progressif et mesuré du pôle de services sur site**
→ **Aménagement à déclencher à partir de 15 à 20 ha de foncier commercialisé**
 - ▶ En règle générale, nécessité d'une taille critique avec a minima 800 emplois sur site pour envisager le développement d'un pôle de services financièrement équilibré
 - ▶ NB : Ratio moyen de 50 emplois /ha cessible pour les projets artisanaux / de petite industrie et de 20-30 emplois /ha cessible pour les activités logistiques / industrie

- ▶ **Services à envisager au sein du futur pôle dédié :**
 - ▶ Offre de restauration (snacking / petite-restauration, restauration traditionnelle, voire RIE)
 - ▶ Crèche inter-entreprises (ratio : 1 berceau pour 40-50 emplois)
 - ▶ Services aux entreprises (Banque, bureau de poste...)
 - ▶ Eventuellement (selon caractéristiques des premières entreprises implantées), services spécifiques aux activités logistiques (aire de repos avec sanitaires, station service, parking PL...)

- ▶ **Au-delà de la création à terme d'un pôle de services sur site, un « package » de services de base devant être proposé aux entreprises dès le démarrage du parc d'activités :**
 - ▶ Services mutualisées pour les entreprises : Gestion des déchets, Gardiennage / Surveillance / Sécurisation du parc, Entretien des espaces verts
 - ▶ Desserte du parc en transport en commun
 - ▶ Fibre Optique / Très Haut Débit
 - ▶ Animation du parc d'activités par les services d'Amiens Métropole ou ses partenaires : accueil des nouveaux arrivants, networking entre occupants, etc. (cf. « bonnes pratiques » pages suivantes)



Services aux entreprises et aux salariés :

Illustration de « bonnes pratiques »

► Un RIE innovant : « Mamie Cocotte » (Parc d'activités Carré92, Gennevilliers)

Mamie Cocotte propose une offre de RIE gérée par une double exploitation lui permettant de dépasser le plafond des 10% d'extérieurs. Ses restaurants ont une vocation solidaire (salariant des chômeurs), éco-responsable (gérant ses déchets), locavore (priviliégiant les circuits courts).

Implantation

> le premier restaurant Mamie Cocotte est né à Gennevilliers, sur le parc d'affaires Carré92.



Événements

> possibilité de privatisation pour les entreprises et leurs salariés.

Données clés

- > ouverture midi et soir
- > 800 couverts/jour
- > surface de 1500 m²
- > entre 8,9 et 10€ pour un repas
- > 40% de salariés RIE, 60% extérieurs
- > 20 nouvelles implantations en projet



Source : uapS

Liens utiles :

- <http://www.mamiecocotte.com/index.php>
- <http://www.leparisien.fr/espace-premium/hauts-de-seine-92/mamie-cocotte-cantine-et-solidaire-19-11-2012-2333229.php>

► Le service « One Conciergerie »

(Parc d'activités des Petits Carreaux, Bonneuil-sur-Marne (94))

- Service mis en place en 2014 : partenariat entre Sofibus Patrimoine (gestionnaire du parc), et la startup « Jobbers »
- Principe : Plateforme permettant aux 3 000 salariés du parc de réserver un large panel de services en ligne (baby-sitting, pressing, jardinage, massage, coaching alimentaire...)
- Service disponible 7j/7 et 24h/24
- Gamme de 4 types de services proposés : services livrés au bureau, prise de rendez-vous, recherche de prestataires et organisation des loisirs

Liens utiles :

- <https://www.jobbers.com/>
- <http://www.petitscarreaux.fr/>



► Système de covoiturage incitatif sur la parc industrialo-portuaire de Saint-Nazaire (44) :

- Concept lancé en mars 2018 par QuickMove (association locale de chefs d'entreprises, salariés et jeunes diplômés)
- Principe : permettre aux salariés qui réduisent leur empreinte carbone d'obtenir des bonus financiers de leur entreprise → système incitatif, s'appuyant sur l'utilisation de l'application de covoiturage KAIROS
- Une entreprise partenaire en 2018 : Stelia Aerospace (900 salariés)

Liens utiles :

- <https://pole-moveo.org/pme/quickmove-deploie-karos-dans-la-zone-dactivite-aeroportuaire-de-saint-nazaire/>
- <https://www.karos.fr/>

Gestion et animation de parc d'activités :

Benchmark « Club des entreprises du parc industriel de la Plaine de l'Ain » (Saint Vulbas, 01)



- Association créée en 2004, fédérant 100 entreprises pour 4 800 salariés (80 % des effectifs du parc)

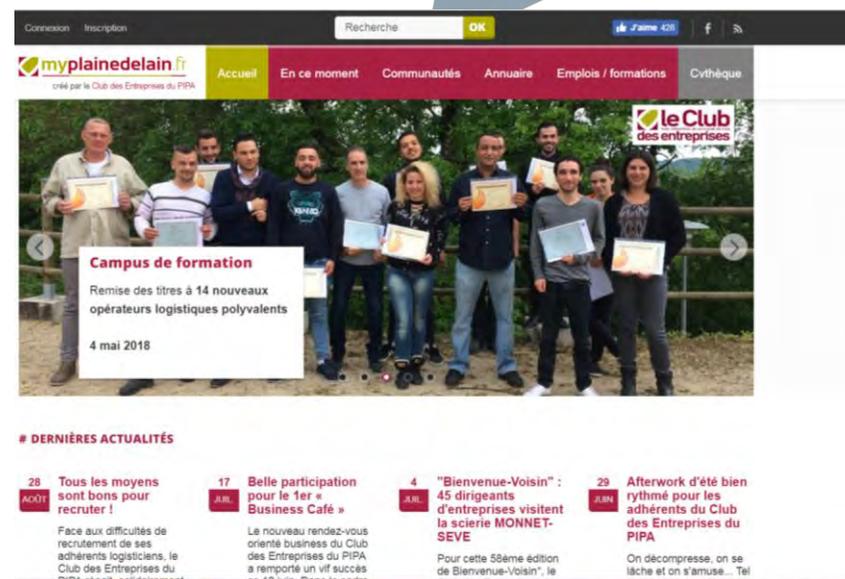
Gouvernance :

- Un Bureau de 16 membres (dirigeants / représentants des entreprises)
- 5 commissions : Emploi-formation ; Achats groupés ; Sport et Loisirs ; Art et culture ; Myplainedelain.fr
- Une animatrice économique dédiée

Exemple de services proposés :

- **Bienvenue voisin** : visites croisées d'entreprises réservées aux dirigeants ou leurs représentants (tous les 2 mois, entre 12h et 14h)
- **My Plaine de l'Ain.fr** : Réseau social organisé autour d'une plateforme collaborative dédié au territoire de la Plaine de l'Ain
- **Mutualisation des achats**
 - Ex. : Gestion des déchets, Gardiennage, formations,...
- **Actions de sensibilisation « métiers »**
 - Ex. : Projet de "Campus de formation" dédié aux métiers des entreprises de la Plaine de l'Ain
 - Ex. : « Voyage au cœur du Parc » : journée annuelle de découverte des métiers du Parc, destinée aux lycéens, étudiants, apprentis et/ou demandeurs d'emploi...
- **Services aux salariés :**
 - Ex. : Tarifs négociés (Abonnement télépéage, frais d'agence immobilière, tickets de bowling...)
 - Ex. : Rencontres sportives et de loisirs (environ 12 manifestations/an)
- **Synergies emplois / RH**
 - Ex. : Rubrique « Cvthèque » et « Offre d'emplois » sur myplainedelain.fr

Page d'accueil du site « myplainedelain.fr »



Page facebook du club d'entreprises



Recommandations pour la promotion et la commercialisation du parc d'activités

- ▶ **Élaborer les supports de communication / promotion du nouveau parc d'activités – a minima :**
 - ▶ Une plaquette papier / pdf permettant de diffuser facilement et rapidement les informations aux différents prescripteurs et prospects (taille des parcelles, accessibilité, prix...)
 - ▶ Une rubrique sur le site web d'Amiens Métropole, indiquant les surfaces disponibles, un contact à mobiliser pour toute demande d'information, etc.
 - ▶ Un communiqué de presse, au lancement de la commercialisation
- ▶ **S'appuyer sur les différents acteurs institutionnels et relais locaux / régionaux : Nord France Invest et Conseil Régional (→ pour capter des demandes exogènes), Amiens Clusters, CCI Amiens Picardie...**
 - ▶ Les informer régulièrement des parcelles disponibles sur le parc d'activités, pour qu'ils relaient l'information aux entreprises en recherche d'implantation
 - ▶ Répondre rapidement et précisément aux sollicitations (informations d'ordre technique, financier, organisationnel...)
- ▶ **Envisager une action commerciale ciblant plus spécifiquement les projets de la filière « Energie », dans l'objectif de renforcer le positionnement sectoriel du parc Boréalia 2 (et le différencier de la concurrence)**
 - ▶ Action à engager main dans la main avec Amiens Cluster et le réseau de prescripteurs « filière » territoriaux (TIAMAT, EDF...), pour la détection des prospects
 - ▶ Envisager de participer à un salon professionnel spécialisé (Pollutec,...) : détection de prospects, communication sur « l'Offre » Boréalia, mobilisation de prescripteurs, etc.

NIVEAU DE PRIX DU FONCIER RECOMMANDÉ SUR LE PARC

40 - 60 € HT HC /m²

Prix à moduler en fonction de l'emplacement des parcelles (les parcelles en façade étant généralement plus attractives)

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE L'ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

- Parc d'activités à **haute qualité environnementale**, aux portes d'Amiens...
- ... en capacité d'accueillir une grande variété d'activités logistiques, sur des parcelles allant **jusqu'à 15 ha** et **visibles** depuis les axes autoroutiers...
- ... mais aussi le tissu de PME-PMI et artisanal local, au sein d'un parc proposant des parcelles **adaptées à une diversité de besoins**

- ▶ **Rester vigilant dans le type de projets à accueillir sur le parc d'activités, pour maintenir dans la durée son attractivité**
 - ▶ S'atteler au respect du positionnement stratégique, cf. page 8

- ▶ **Proposer une offre souple pour pouvoir répondre aux différents créneaux de la demande**
 - ▶ cf. préconisations page 9

- ▶ **Faire preuve d'une forte réactivité dans le traitement des demandes**
 - ▶ Ex. : Implication des élus, adoption d'une « culture client » (appui aux démarches extra-professionnelles des chefs d'entreprise : recherche d'établissements scolaires pour les enfants, etc.) ...
 - ▶ NB : Equipes « amiénoises » globalement dores et déjà bien perçues pour leur réactivité selon les retours des entretiens conduits par Katalyse

- ▶ **Ne pas négliger l'effet « boule de neige »**
 - ▶ L'implantation d'une entreprise dynamique / vectrice d'image, pouvant entraîner dans son sillage l'implantation de nombreux autres projets