

**ELABORATION D'UN SCHEMA D'ACCUEIL
DES ENTREPRISES A L'ECHELLE DE LA
COMMUNAUTE DE COMMUNES DES PORTES
EURELIENNES D'ILE-DE-FRANCE**

Plan stratégique - début 2019



**Portes Euréliennes
d'Île-de-France**
communauté de communes



Le Schéma d'accueil des entreprises est un document d'orientation stratégique:

- *Il est non prescriptif*
- *Et sans valeur réglementaire*

Sa vocation:

- *Fixer les orientations stratégiques*
- *Evaluer les moyens humains et financiers nécessaires*
- *Définir un plan d'action*
- *Identifier les outils à mobiliser*

1

Les orientations

- **Au préalable:** se donner les moyens de réaliser les orientations stratégiques en développant un vrai service de l'économie et de l'emploi
- **Axe 1.** Planifier et développer une offre foncière pertinente pour répondre aux besoins des entreprises sur tout le territoire
- **Axe 2.** Structurer l'offre et orienter la demande en fonction des niveaux de zones
- **Axe 3.** Densifier les zones d'aujourd'hui et de demain et requalifier
- **Axe 4.** Développer une offre immobilière adaptée et renforcer la lisibilité des disponibilités
- **Axe 5.** Co-construire des réponses aux besoins des entreprises en matière de mobilité et de recrutement pour assurer leur ancrage et renforcer la capacité du territoire à attirer de nouveaux projets

2. Déclinaisons des orientations

2

Au préalable: se donner les moyens de réaliser les orientations stratégiques en développant un vrai service de l'économie et de l'emploi

- ▶ **Recrutement d'1 ETP avec un profil développeur + travail d'outillage et de consolidation de bases de données**

- ▶ **Un renforcement des moyens affecté aux domaines d'actions suivants:**
 - Centralisation de l'offre et la demande immobilière / collecte de données
 - Promotion / accueil de prospect / suivi des entreprises (dialogue dirigeant)
 - Communication / marketing
 - Inter médiation entre l'offre et la demande d'emploi (en veillant à ne pas être redondant par rapport à l'offre existante)
 - Avec l'appui des communes, développement de services d'aide à l'installation et l'accueil de nouveaux habitants
 - Accompagnement des projets portés par les clubs d'entreprises en matière de mobilité par exemple
 -

Axe 1 : Planifier et développer une offre foncière pertinente pour répondre aux besoins des entreprises sur tout le territoire

ECHELLE DE TEMPS: 10 ANS

Une stratégie « souple et agile » qui vise à proposer en permanence des fonciers à la vente sur chacune des zones (objectif: « éviter la rupture de stock »)

Ce qui suppose:

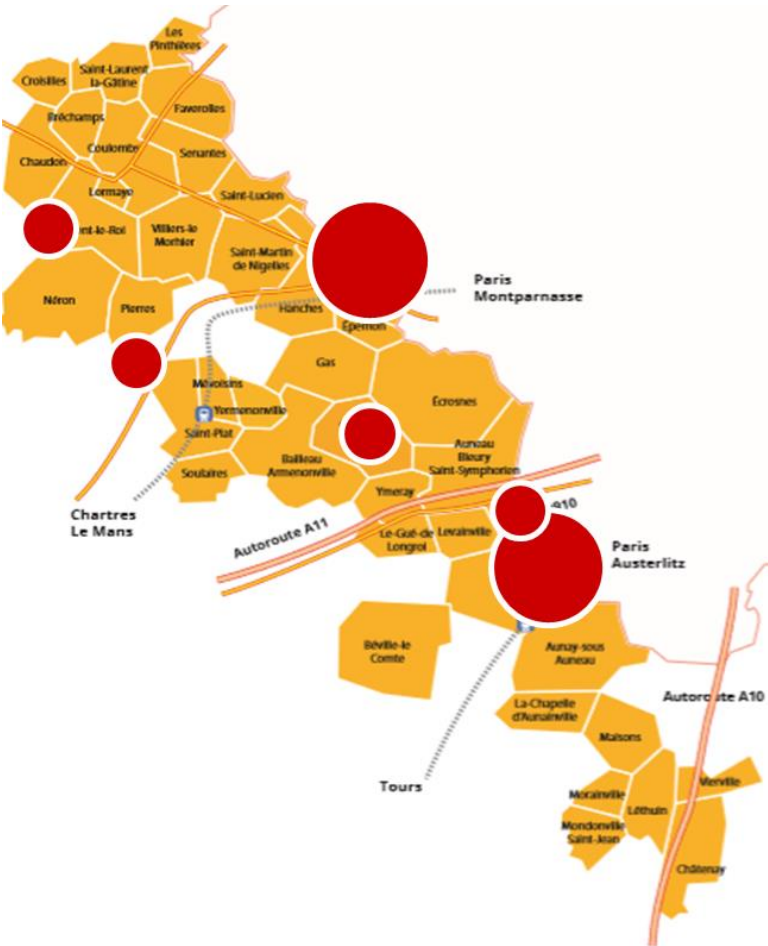
- d'ajuster au fil de l'eau les volumes attribués à chacune des zones (que ce soit à la hausse comme à la baisse) en fonction de la commercialisation
- de lancer de petites opérations d'aménagement mais de manière régulière pour coller à la demande
- d'anticiper en ayant toujours un gisement d'avance

Une stratégie de développement équilibrée

- Répartition équilibrée entre les ZAE d'équilibre et les ZAE régionales conformément à la répartition actuelle
- Une hausse des surfaces occupées de 20% pour chacune des zones

Une ambition de commercialiser 55 à 60 ha de foncier (hors projets exceptionnels)

- ZAE pôles d'équilibre: 18ha environ
- ZAE niveau régional: 42ha environ



Axe 1 : Planifier et développer une offre foncière pertinente pour répondre aux besoins des entreprises sur tout le territoire

► Sur les 55-60 ha à commercialiser

43 à 48 ha sont à aménager

Dont 32 à 35 ha doivent être maîtrisés

► Les surfaces restantes étant composées:

- De 7,1 ha déjà la vente (principalement au Val Drouette)
- De 4,5 ha à redévelopper dans l'existant des 2 ZAE régionales (soit un obj de 10-15% du stock de dents de creuses et d'espaces densifiables recensés)

► Répartition des aménagements à produire pour **les ZAE d'équilibre à 10 ans** (en soustrayant les m² déjà en vente) :

- 5 à 5,5 ha sur chacune des 3 ZAE de Pierres, de Saint-Mathieu et du Poirier
- L'extension de la ZAE du Pays Alnelois n'est pas envisagée

► Répartition des aménagements à produire pour **les ZAE de niveau régional à 10 ans** (en soustrayant les m² déjà en vente et les fonciers issus de la densification):

- 17 à 19 ha environ sur la ZA d'Auneau avec un travail parallèle de résorption de la vacance immobilière
- 10,5 à 12,5 ha sur le PA du Val Drouette

2

Axe 1 : Planifier et développer une offre foncière pertinente pour répondre aux besoins des entreprises sur tout le territoire

► Plan d'action:

- 1- Action foncière pour identifier et maîtriser le foncier nécessaire
- 2- Aménager pour chaque parc au moins 50% des surfaces cibles pour constituer une 1ère offre équilibrée (soit 2 tranches par zone à 10 ans / 4 à 20 ans)

► Déclinaison financière

13M€ investissement sur parcs activités

OFFRE FONCIERE		48,0ha	2 099K€	12 846K€	
ZAE d'équilibre	NOGENT LR Le Poirier	5,5ha		1 041K€	506K€
	GALLARDON St Mathieu	5,5ha		1 469K€	746K€
	PIERRES	5,5ha		1 540K€	660K€
ZAE regionales	AUNEAU	19,0ha	1 330K€	5 320K€	1 710K€
	EPERNON	12,5ha	769K€	3 477K€	1 193K€

Axe 2 Structurer l'offre et orienter la demande en fonction des niveaux de zones

- ▶ **Des « marketing mix » différenciés pour chacun des niveaux de zones** (ZAE régionales, ZAE d'équilibre, ZAE de proximité)
 - En termes de cibles d'activités
 - D'échelle de prix (de 15 € à 30 €)
 - De tailles des lots (de 2-3000m² à 10 000m²)
- ▶ **Promotion du territoire auprès des prescripteurs régionaux et départementaux** (Dev'up / CCI / agences immobilières) **et dans les salons**
- ▶ **Une complémentarité à conforter entre les deux zones régionales** (les entreprises accueillies devant être adaptées aux infrastructures):
 - Commerce de gros / logistique / agro-alimentaire à implanter plutôt sur la ZA d'Auneau (pour capitaliser sur la bonne desserte routière)
 - Production, et toutes autres activités « consommatrices » en main d'œuvre extérieure au territoire, à implanter plutôt à Epernon (pour capitaliser sur la bonne desserte ferroviaire)
 - Pour autant, aucune zone ne doit être entièrement mono-centrée sur un type d'activité
- ▶ **Une gouvernance à renforcer à travers l'utilisation d'une grille d'identification des besoins et de l'offre**

Axe 3: Densifier les zones d'activités d'aujourd'hui et de demain et requalifier

- ▶ **Un travail de densification qui doit s'appliquer aux zones existantes et aux extensions futures**
 - Objectif 1: remobiliser 10-15% du stock de dents creuses et espaces sous-denses des ZAE régionales (soit 4,5 ha environ)
 - Objectif 2: tendre dans les extensions futures vers des coefficients d'emprise au sol du bâti de l'ordre de 30-40% par parcelle
 - Objectif 3: requalifier les friches

- ▶ **Pour ce faire, des outils et des actions peuvent être mis en place aujourd'hui dans les zones existantes et demain dans les extensions programmées**
 - Privilégier des baux à construction plutôt que la cession foncière
 - Dialoguer / sensibiliser / accompagner les propriétaires
 - Utiliser les documents d'urbanisme: soit les règlements d'aménagement de zones et éventuellement les cahiers des charges
 - Utiliser les leviers réglementaires et fiscaux: établir un délai de construction du foncier; taxer la sous-densité; mobiliser le droit de préemption pour les parcelles nues et non bâties et sensibiliser à la mise en place d'Associations Foncières Urbaines (AFU)

Axe 4: Développer une offre immobilière adaptée et renforcer la lisibilité des disponibilités

- ▶ **Développer 500m²-1000m² de surfaces tertiaires mixant co-working / pépinière**
 - Site privilégié: Epernon (à proximité de la Gare ou en centre-ville) et Nogent-le-Roi
 - Offres: plateau tertiaire « format open space » (6m²/poste) / bureau cloisonnés de 15 à 40m² / salle de réunion
- ▶ **Développer 2.500 à 3.000 m² de petites surfaces artisanales** (à la vente et à la location)
 - Sites privilégiés: l'objectif est d'équiper à terme l'ensemble des pôles (régionaux et d'équilibre) du territoire, en veillant toutefois, à ne pas descendre en dessous d'une taille critique par opération
 - Offres: surfaces de 50 à 400m² (le cœur de la demande étant autour de 200m²) avec prix de sortie maîtrisé (environ 70€HT m²/an)
 - Un montage à définir (public, privé ou SEM)
- ▶ **Se structurer pour renforcer la lisibilité:** constitution d'un réseau des commercialisateurs et d'une bourse des locaux

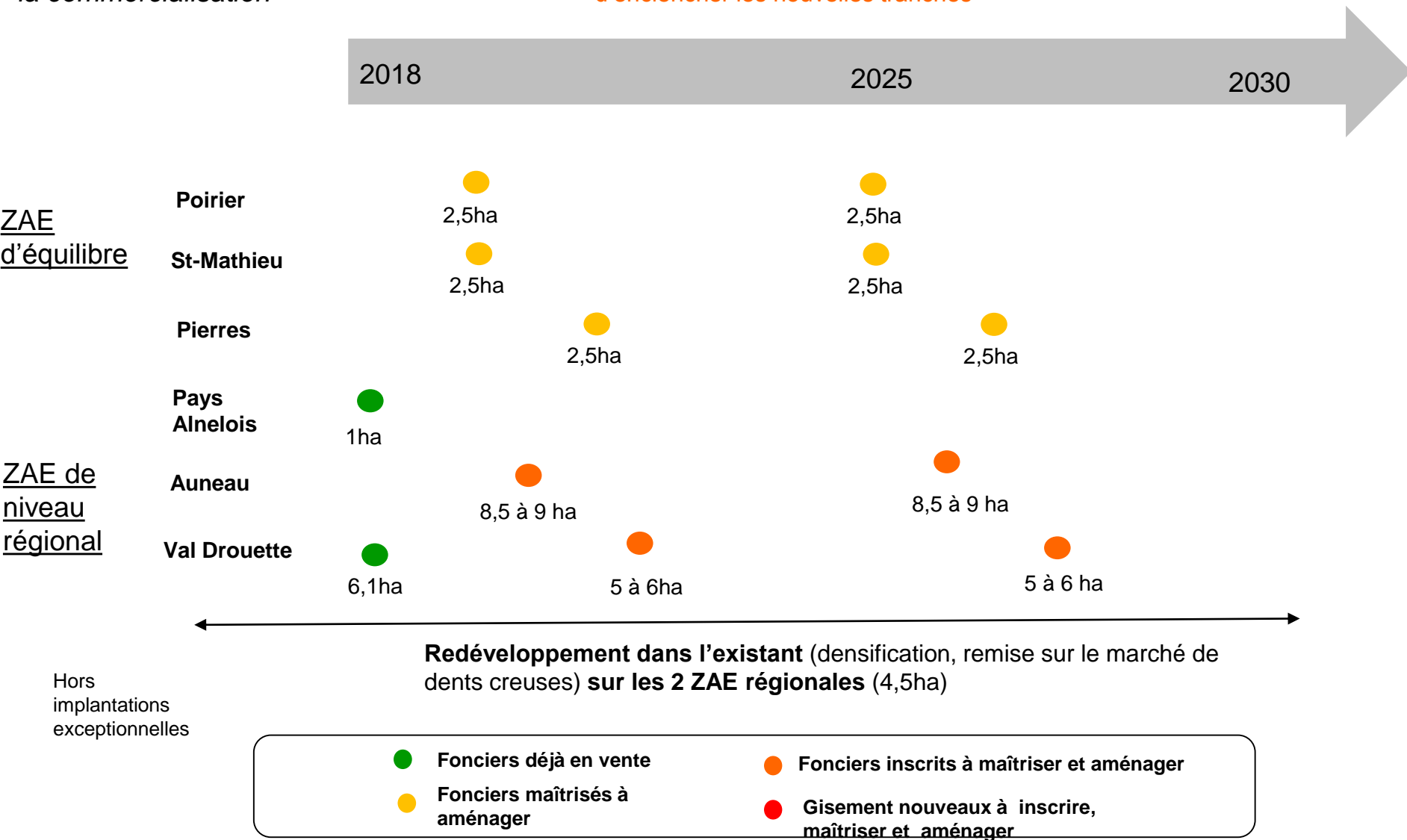
Axe 5: Co-construire des réponses aux besoins des entreprises en matière de recrutement et de mobilité pour s'assurer de leur ancrage et renforcer la capacité à attirer de nouveaux projets

- ▶ **Pour ce faire, s'inspirer de démarches, qui ont fait leurs preuves sur de territoires de plus grandes tailles, telles que:**
 - La GPECT
 - Il s'agit d'une démarche concertée dont l'objectif est de faciliter le recrutement des entreprises et l'employabilité des actifs du territoire à l'appui d'une compréhension fine des métiers qui composent les entreprises et des compétences dont elles ont besoin
 - Partenaires: région, acteurs de l'emploi, clubs d'entreprises...
 - Le Plan de Déplacement Inter-Entreprises (PDIE)
 - Il vise à aborder de manière globale, intégrée et mutualisée, la problématique de tous les déplacements liés aux entreprises d'une zone d'activité
 - Nécessité d'associer les autorités organisatrices des transports (région et département) voire un bureau d'étude spécialisé pour produire et traiter l'ensemble des informations nécessaires à la prise de décision
 - Ex d'actions: systèmes de co-voiturage ou de taxi partagé, navettes inter-entreprises, itinéraires vélos...

Planification

A la date de démarrage de la commercialisation

Evaluation tous les 5 ans du rythme de commercialisation avant d'enclencher les nouvelles tranches



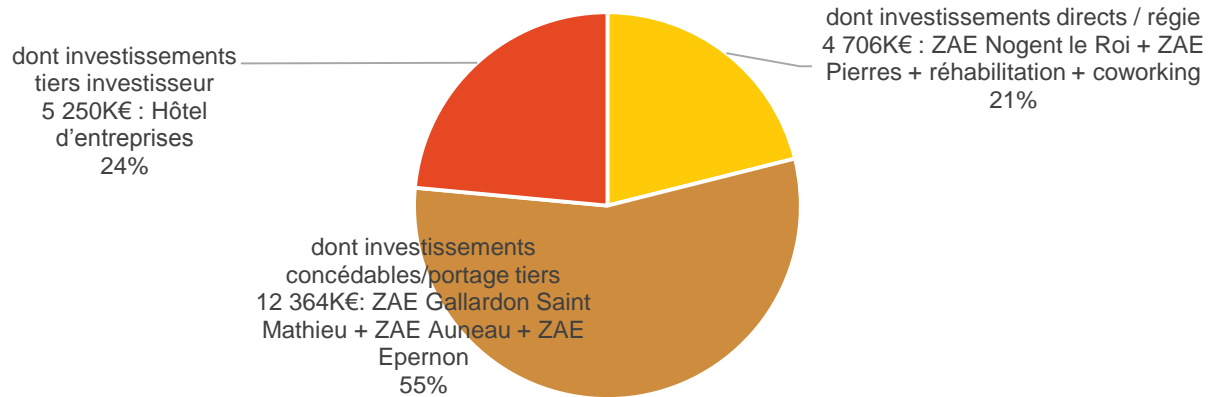
Budget

	projection ratio		
	obj. Production	foncier à maîtriser	cout OP
Dépenses de Fonctionnement			
ACTIONS TRANSVERSALES			630K€
Agent de développement			600K€
Marketing			30K€
Dépenses d'Investissement			
OFFRE FONCIERE	48,0ha	2 099K€	12 846K€
ZAE d'équilibre NOGENT LR Le Poirier	5,5ha		1 041K€
GALLARDON St Mathieu	5,5ha		1 469K€
PIERRES	5,5ha		1 540K€
Pays alenois	0,0ha	0K€	0K€
ZAE regionales AUNEAU	19,0ha	1 330K€	5 320K€
EPERNON	12,5ha	769K€	3 477K€
REHABILITATION			1 000K€
ZAE territoire	5,2ha		1 000K€
OFFRE IMMOBILIERE			6 375K€
Coworking	750m ²		1 125K€
Hotel d'entreprise	5 000m ²		5 250K€
		2 099K€	20 851K€
		9%	91%

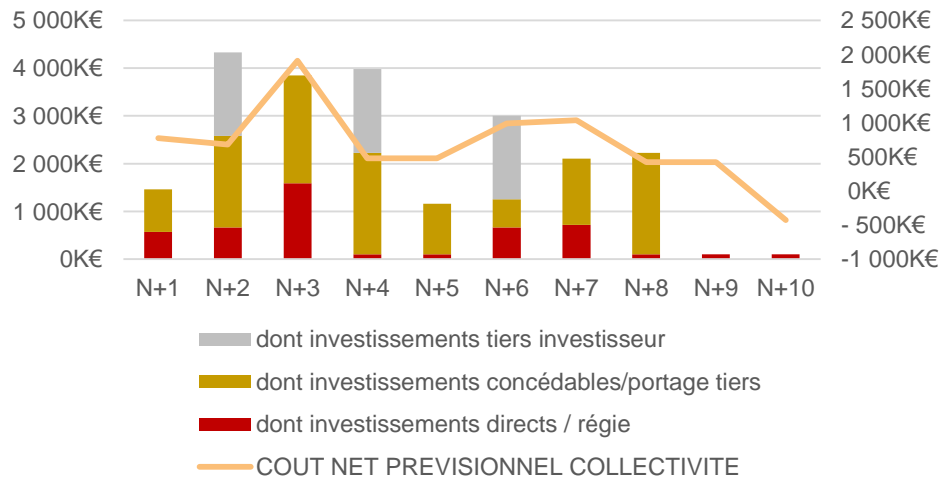
22 951K€

Budget – Dépenses d'investissement

Investissements à programmer 22M€



Programmation investissements 2019-2029



Planification

	projection ratio			deficit	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7	N+8	N+9	N+10
	obj. Production	foncier à maîtriser	cout OP											
OFFRE FONCIERE	48,0ha	2 099K€	12 846K€											
ZAE d'équilibre														
NOGENT LR Le Poirier	5,5ha		1 041K€	506K€	475K€					566K€				
GALLARDON St Mathieu	5,5ha		1 469K€	746K€	120K€	587K€	174K€			587K€				
PIERRES	5,5ha		1 540K€	660K€			924K€				616K€			
ZAE regionales														
AUNEAU	19,0ha	1 330K€	5 320K€	1 710K€		1 330K€	2 128K€	1 064K€				2 128K€		
EPERNON	12,5ha	769K€	3 477K€	1 193K€	769K€		2 086K€				1 391K€			
REHABILITATION			1 000K€											
ZAE territoire	5,2ha		1 000K€	1 000K€	100K€	100K€	100K€	100K€	100K€	100K€	100K€	100K€	100K€	100K€
OFFRE IMMOBILIERE			6 375K€											
Coworking	750m²		1 125K€			563K€	563K€							
Hotel d'entreprise	5 000m²		5 250K€	125K€		1 750K€	1 750K€		1 750K€					
		2 099K€	20 221K€	5 941K€	1 464K€	4 330K€	3 846K€	3 978K€	1 164K€	3 004K€	2 107K€	2 228K€	100K€	100K€

Planification

	en K €	moy/10 ans
TOTAL DEPENSES INVESTISSEMENT	22 321	2 232
dont investissements directs / régie	4 706	471
dont investissements concédables/portage tiers	12 364	1 236
dont investissements tiers investisseur	5 250	525
participations sur opérations concédées	3 775	377
TOTAL RECETTES : produits ventes	6 878	688
dont produits ventes directes	1 714	171
dont produits concédés	5 164	516

Coût net prévisionnel collectivité sur 10 ans

	Dépenses	Recettes	Coût prévisionnel
investissements directs / régie	4 706		
participations sur opérations concédées	3 775		
estimation produits ventes directes		1 714	
	8 481	1 714	6 767