



*Achieve
Ambitions*

EpaMarne EpaFrance
l'âme dans l'aménagement

ZAC de la Rucherie Bussy-Saint-Georges

Mai 2021



Nous vous remercions de nous avoir confié la réalisation d'une étude de marché sur le secteur de Marne-la-Vallée, et plus précisément la ZAC de la Rucherie à Bussy Saint-Georges. Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-après le rapport final et espérons que ce dernier répondra à vos attentes.

Nous restons bien évidemment à votre disposition pour toute information complémentaire, et espérons avoir l'occasion de travailler à nouveau ensemble très prochainement.

Dans cette attente, nous vous prions de bien vouloir agréer nos sincères salutations.

Sophie Rozen
Directeur Research Services
Paris

Marie Silvin
Consultante Research Services
Paris

Analyse de l'environnement urbain et économique	4
Marché des locaux d'activités	7
Marché des entrepôts	14
Conclusions et perspectives	20



Partie I :

Analyse de
l'environnement urbain
et économique

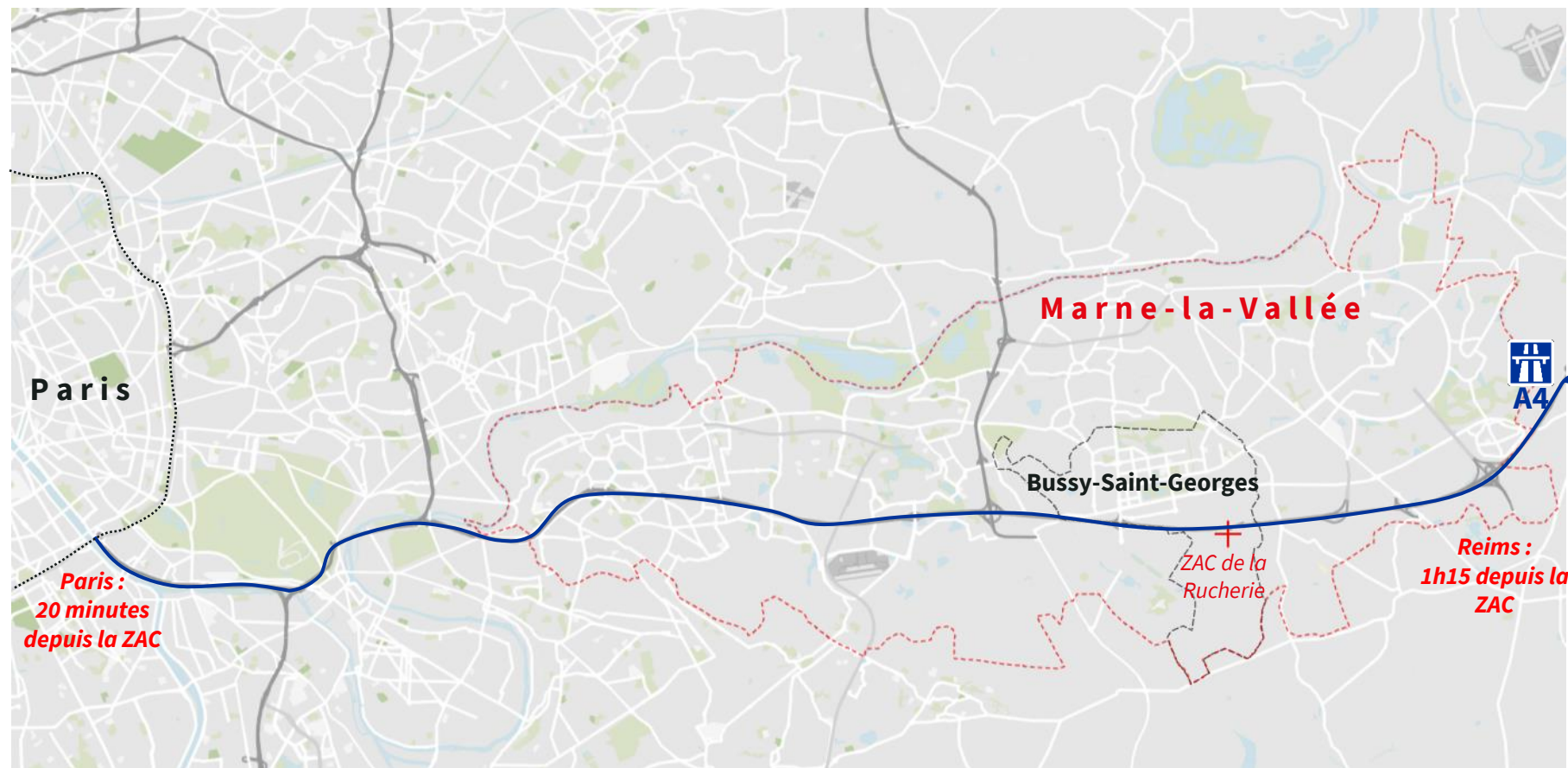
La ZAC de la Rucherie, une localisation stratégique au sein de Marne-la-Vallée, qui profitera d'une connexion directe à l'A4 prochainement

Au cœur du territoire de Marne-la-Vallée, la commune de **Bussy-Saint-Georges** est rattachée à la communauté d'agglomération de Marne et Gondoire. Avec près de **600 établissements actifs pour 27 379 habitants (Insee, 2017)**, la ville profite d'un tissu relativement dynamique d'entreprises ce qui s'en ressent également en matière de dévolution démographique puisque le nombre d'habitants a presque triplé en un peu moins de 20 ans (passant de 9 194 habitants en 1999 à 27 379 habitants en 2017).

Dans ce contexte, à horizon 2025, la **ZAC de la Rucherie sera développée sur plus de 60 hectares**. Cette dernière est **idéalement localisée au bord de l'autoroute A4**, qui permet de rejoindre directement dans un sens Paris et dans l'autre Reims et dont **un nouvel échangeur sera prochainement créé à proximité immédiate de la ZAC**.

A terme, la ZAC aura pour vocation **d'accueillir et de proposer aux entreprises du territoire de nouvelles surfaces de locaux d'activités et d'entrepôts logistique**.

Localisation de la ZAC de la Rucherie dans l'Est francilien



Source : JLL



Partie 2 :

Marché des locaux
d'activités

Une demande en locaux d'activités soutenue à Marne-la-Vallée

Un dynamisme soutenu de la demande pour les locaux d'activités

Sur le périmètre de Marne-la-Vallée, on recense en moyenne **un peu moins de 170 000 m² de locaux d'activités loués/acquis par an au cours des 5 dernières années (210 transactions en moyenne / an)**, soit près de 18 % de la demande placée annuelle de l'Ile-de-France (~ 960 000 m² transactés par an).

A fin 2020, malgré la crise de la Covid-19, ce sont tout de même près de 160 000 m² de locaux d'activités qui ont été transactés sur le territoire de Marne-la-Vallée. **Malgré le contexte pandémique, le marché des locaux d'activités a fait preuve d'une vraie résilience.** En effet, le marché locatif n'a marqué qu'un léger repli de 4,5% par rapport à sa moyenne quinquennale contre 8% pour l'Ile-de-France.

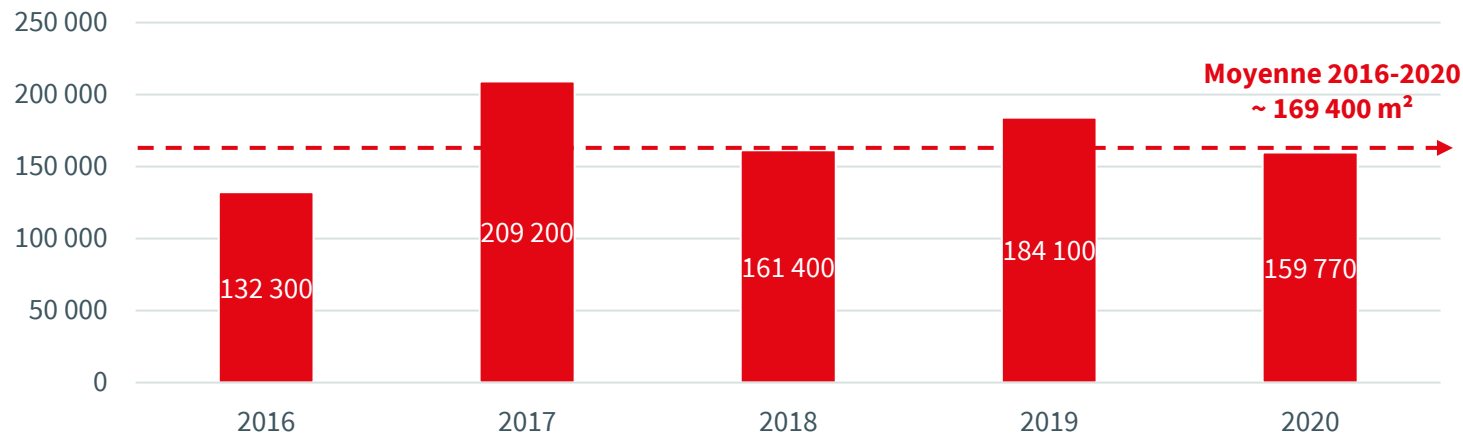
Les **effets de la crise inhérente à la COVID-19 se trouvent modérés sur le marché de l'activité** avec une performance inférieure de 4,5 % par rapport à la moyenne quinquennale alors qu'il est observé un repli de 8 % en Ile-de-France.

Un marché animé par les petites entreprises, mais pas uniquement

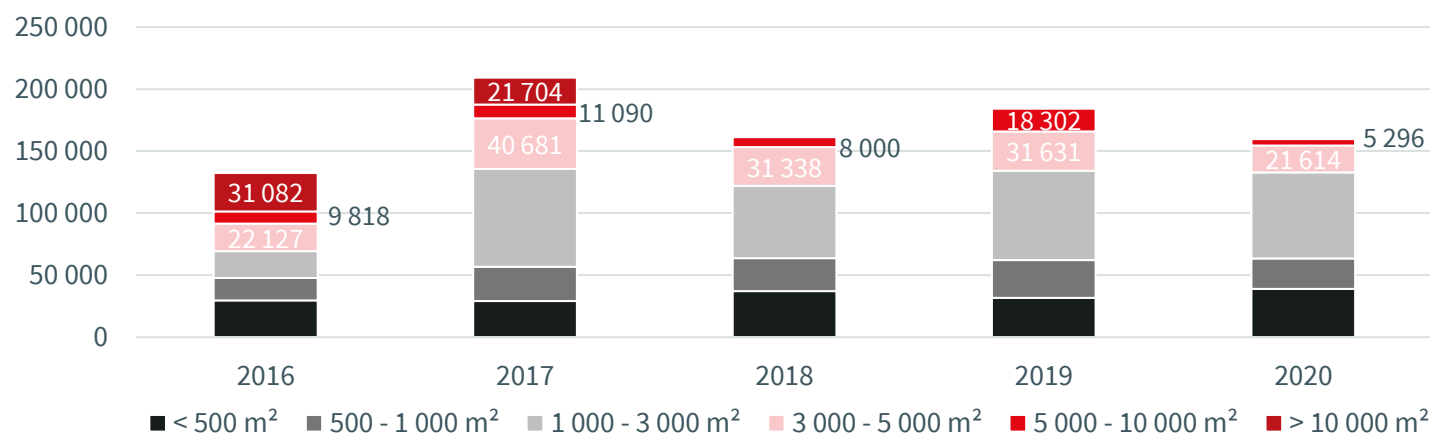
A l'instar de l'ensemble de l'Ile-de-France, **le marché des locaux d'activités de Marne-la-Vallée est dominé par les prises à bail inférieures à 1 000 m²** (80 % des transactions), qui constituent un socle de marché pérenne malgré les fluctuations annuelles.

Outre les transactions inférieures à 1 000 m², **une appétence pour les surfaces de plus grande taille est également confirmée.** Néanmoins cette demande est **plus volatile au gré des demandes et des disponibilités immobilières et foncières.**

Demande placée en locaux d'activités à Marne-la-Vallée (en m²)



Demande placée par tranches de surfaces (en m²)



Source : JLL

Un appétit indéniable des entreprises pour les surfaces neuves

La performance du marché des locaux d'activités sur le territoire de Marne-la-Vallée est particulièrement **soutenue par la disponibilité d'actifs de qualité**.

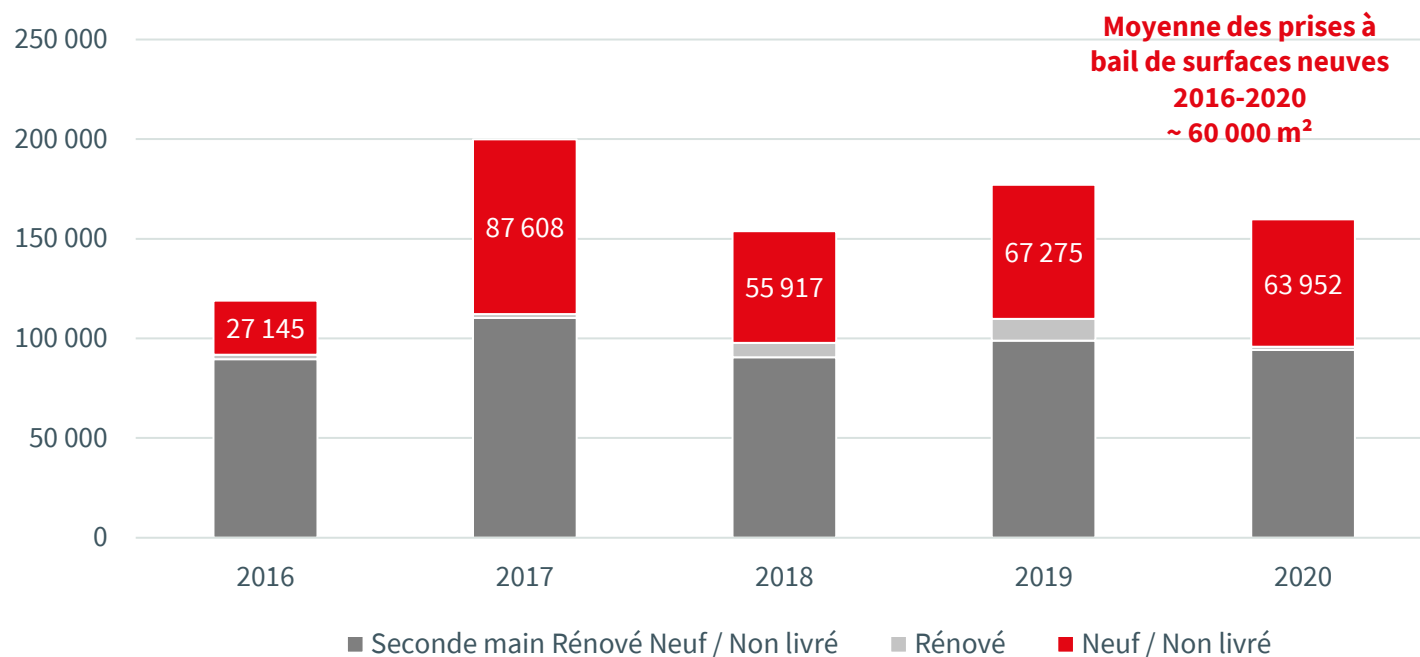
Depuis 2016, ce sont **en moyenne 40 % des surfaces qui ont été transactées sur des locaux neufs ou non livrés**, via des précommercialisations.

Le secteur de Marne-la-Vallée, en étant un territoire prisé par les entreprises pour les locaux d'activités, **profite de nombreux développements de parcs d'activités**. Au fil des années, l'offre de surfaces neuves s'est donc renforcée et les entreprises, de plus en plus en quête de locaux d'activités modernes offrant des surfaces qualitatives, affirment leur attrait pour ces actifs neufs.

Sur la période 2018-2020, les ventes de fonciers sur Marnes-la-Vallée ont d'ailleurs représenté plus de 230 000 m², dont plus de la moitié des ventes s'est exprimée sur le territoire de Marne-et-Gondoire (~120 000 m²).

Sur l'ensemble des ventes de fonciers recensé, les entreprises étaient à 43% déjà implantées sur Marnes-la-Vallée et ont donc profité de fonciers disponibles pour s'étendre ou pour développer leur propre bâtiment. Pour les autres, il s'agissait pour moitié de nouveaux flux entrants (flux exogènes à Marnes-la-Vallée) et pour l'autre moitié de nouvelles créations de locaux.

Demande placée par état des locaux (en m²)



Un stock d'offre qui se maintient à un niveau équilibré

Un peu moins d'un an de commercialisation disponible à fin 2020

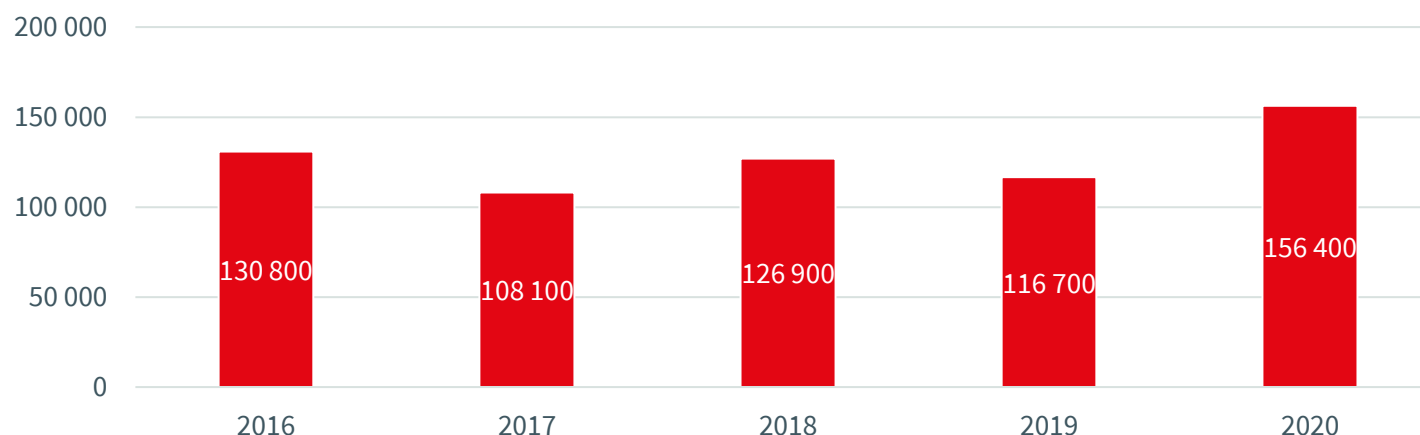
A fin 2020, ce sont **un peu plus de 156 000 m² de locaux d'activités qui sont disponibles immédiatement** sur le territoire de Marne-la-Vallée, soit un peu plus de 9 % de l'offre immédiate d'Ile-de-France.

Au regard du rythme moyen de commercialisation enregistré sur la période récente (2016-2020 : ~ 170 000 m² placés par an), **le stock d'offre immédiate correspond à un peu moins d'un an de commercialisation**. Le marché est donc plutôt à l'équilibre dans la mesure où de nouveaux développements viendront réalimenter ce stock d'offres.

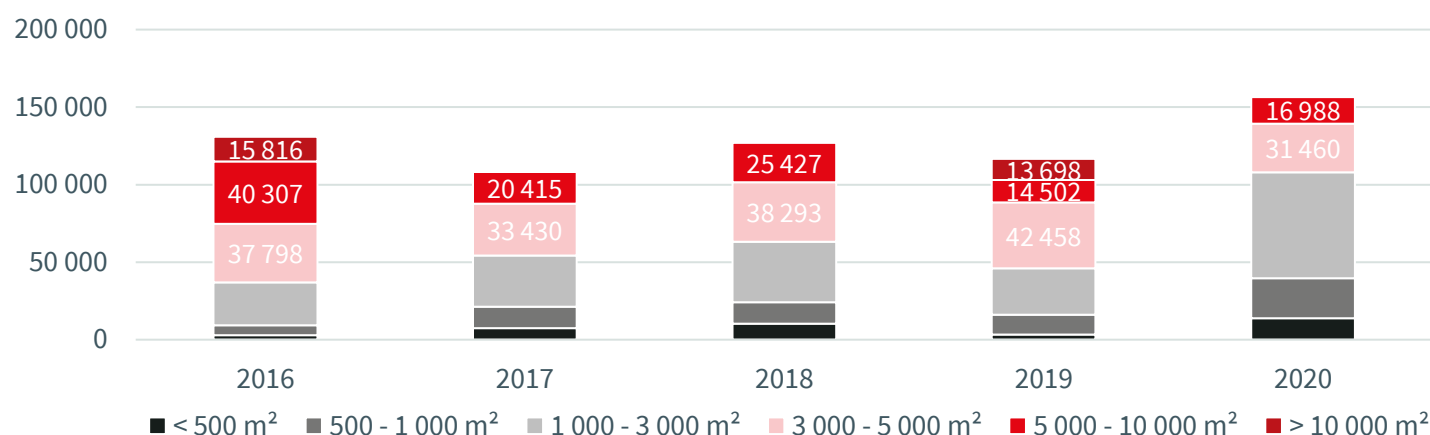
Des surfaces disponibles immédiatement majoritairement inférieures à 1 000 m²

A fin 2020, les **deux tiers des offres immédiatement disponibles sont inférieures à 1 000 m²**. Les offres de grande taille (supérieures à 3 000 m²), sont plus rares. De fait, **lorsque les entreprises sont à la recherche de grandes surfaces elles ont souvent tendance à opter pour des surfaces neuves en développement**, au sein de parcs d'activités ou non, **ou vers la construction de comptes propres**. Ces surfaces n'arrivent donc jamais dans le stock d'offre immédiate puisqu'elles sont généralement prises à bail avant même leur livraison.

Offre immédiate de locaux d'activités à Marne-la-Vallée (en m²)



Offre immédiate par tranches de surfaces (en m²)



Source : JLL

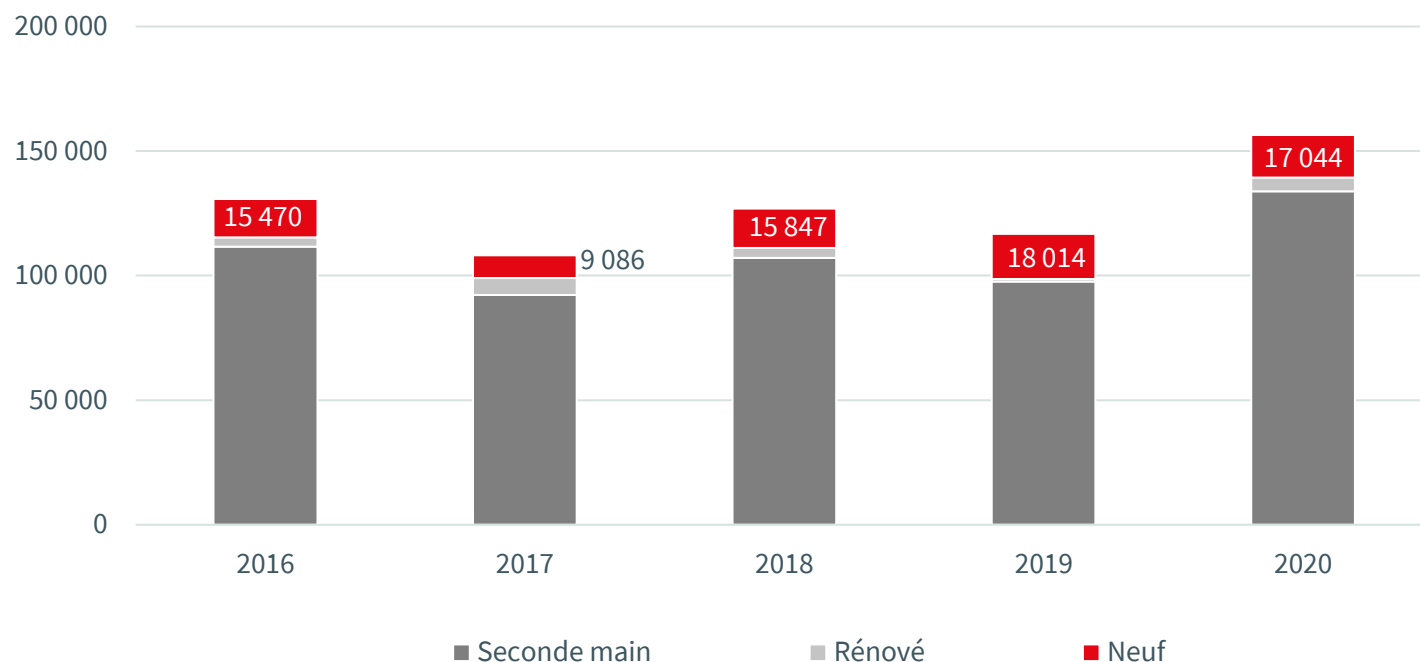
Une offre immédiate neuve rare

Si l'offre immédiate se maintient à un niveau relativement bon sur le territoire de Marne-la-Vallée, **l'offre de surfaces neuves est quant à elle rare.**

Alors même que les entreprises démontrent d'un appétit croissant pour les locaux d'activités neufs, à fin 2020, ce sont **seulement un peu plus de 17 000 m² de locaux d'activités qui sont disponibles immédiatement au sein de bâtiments neufs.**

Une véritable **tension sur le marché des locaux d'activités neufs est avérée à Marne-la-Vallée**, dont en résulte une hausse des valeurs locatives progressive ainsi qu'un besoin de lancer de nouvelles opérations.

Offre immédiate par état des locaux (en m²)



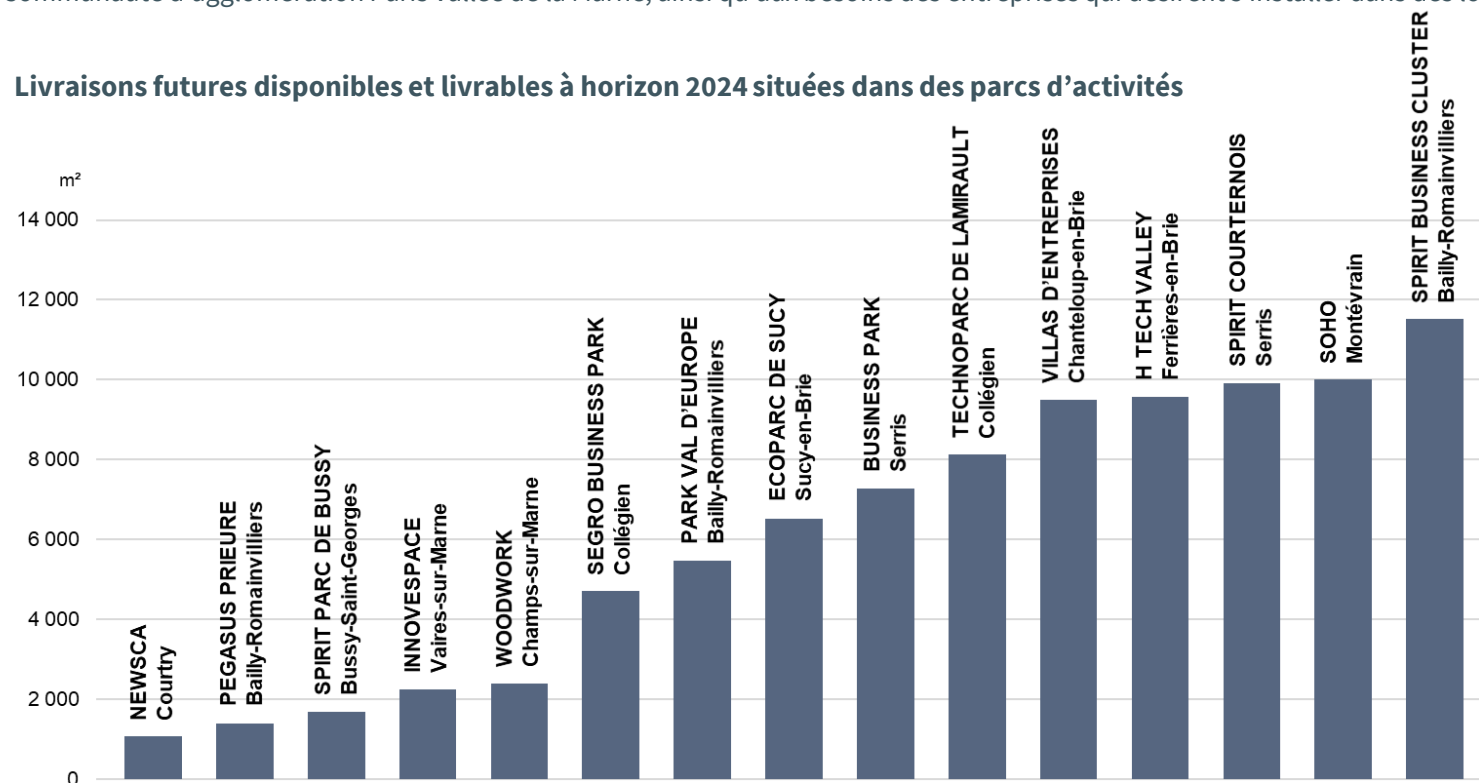
Source : JLL

Plusieurs projets identifiés à Marne-la-Vallée qui offriront de nouvelles solutions immobilières au sein de parcs d'activités

Dans les années à venir, **l'offre neuve de locaux d'activités va venir se renforcer au travers de projets en cours de développement sur les opportunités foncières du territoire.** A horizon **2024**, ce sont **un peu plus de 93 000 m² de locaux d'activités** qui devraient être livrés à Marne-la-Vallée. Plus de 90 % de ces locaux seront situés sur les territoires des communautés d'agglomérations de Marne et Gondoire et de Val d'Europe.

La seule friche du territoire située à Vaires-sur-Marne a d'ailleurs très rapidement fait l'objet d'une acquisition et d'un redéveloppement. Alsei vient de lancer la commercialisation du parc d'entreprises, Innovespace, après la vente en VEFA de trois bâtiments d'activités à AEW Ciloger. Cet ensemble immobilier répond en tout point aux exigences de la Ville et de la Communauté d'agglomération Paris Vallée de la Marne, ainsi qu'aux besoins des entreprises qui désirent s'installer dans des locaux modernes et évolutifs.

Livraisons futures disponibles et livrables à horizon 2024 situées dans des parcs d'activités



*93 000 m² de locaux d'activités
livrables à horizon 2024
Soit en moyenne un peu plus de 23 000 m² par an*



Source : JLL

Un marché sous-offreur en locaux d'activités neufs à Marne-la-Vallée

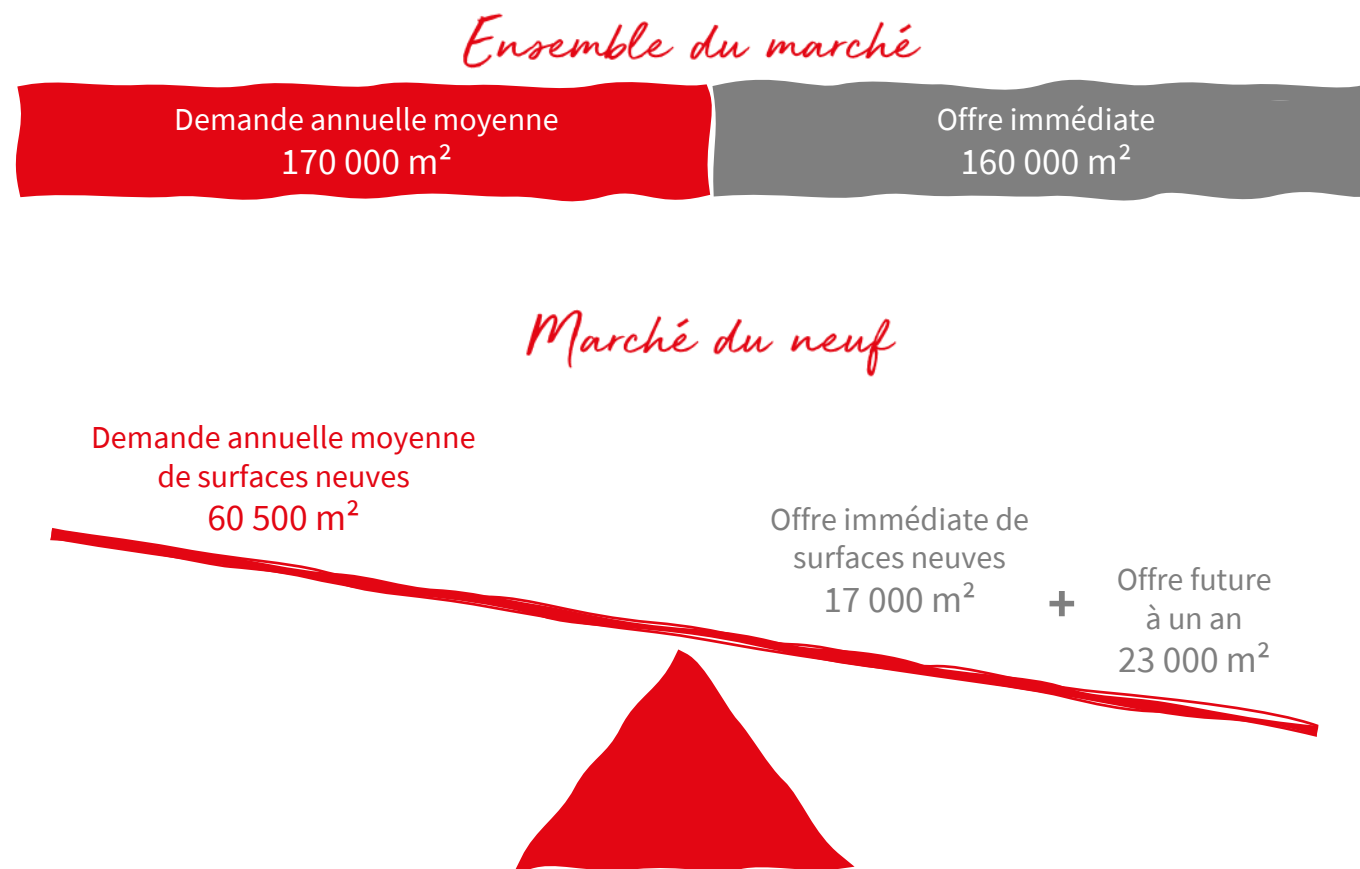
Mise en perspective de la demande et de l'offre sur le territoire de Marne-la-Vallée

Lorsque l'on observe le niveau moyen de demande des entreprises en locaux d'activités à Marne-la-Vallée et le niveau d'offre actuellement mis à leur disposition, il apparaît **une tension sur le marché**.

Pour ce qui est **de la demande et de l'offre toutes typologies de surfaces confondues**, le marché est **relativement équilibré**, en étant pour autant loin d'être en situation de sur-offre. Actuellement, c'est **un peu moins d'un an de commercialisation** qui est disponible pour les entreprises à la recherche de locaux d'activités.

Néanmoins, lorsque l'on observe plus précisément **le niveau d'équilibre du marché sur les locaux d'activités neufs**, une **tension plus importante apparaît**. En effet, un peu moins de 10 mois de commercialisation sont disponibles pour les locaux neufs, en incluant les livraisons futures, ce qui **atteste d'un marché plutôt sous-offreur**.

Le **développement de projets sur le secteur de Marne-la-Vallée** pourra ainsi **compenser la tension sur le marché du neuf** en offrant aux entreprises un plus large choix de locaux d'activités de première main.



Partie 3 :
Marché des entrepôts

L'Est francilien concentre ¼ des surfaces transactées en Ile-de-France

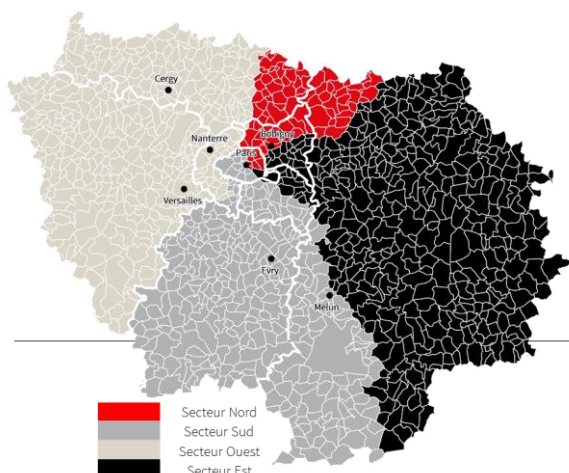
Une demande dynamique d'entrepôts logistiques

En **Ile-de-France**, la demande d'entrepôts logistiques affiche **un dynamisme soutenu**. Premier marché national, en moyenne le territoire enregistre **annuellement près d'1,2 million de m² placés pour 70 transactions**.

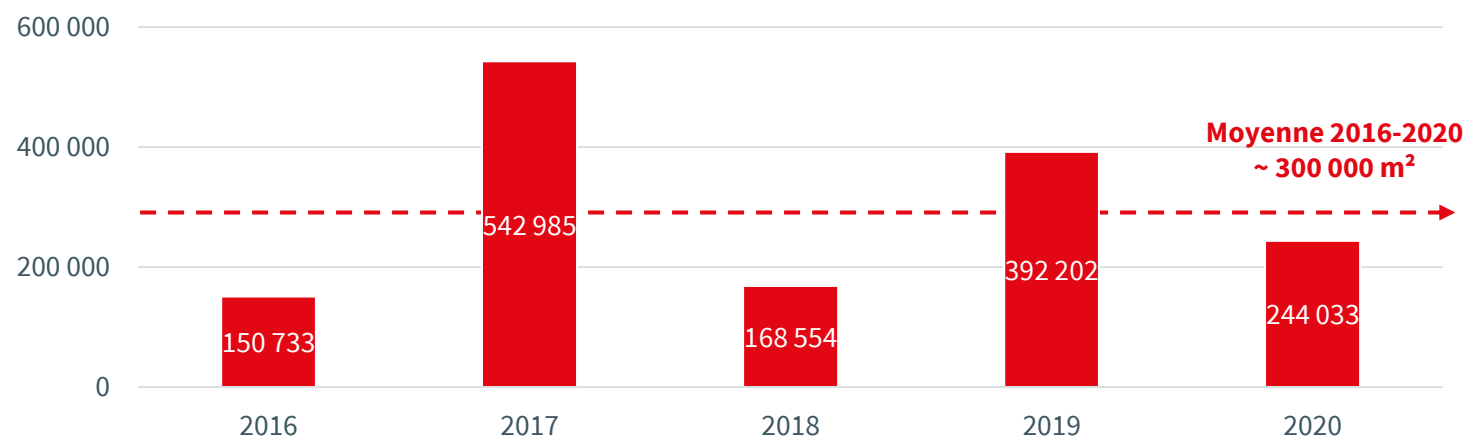
L'Est francilien enregistre quant à lui une demande moyenne de **300 000 m² par an (13 transactions)**, soit un quart de la demande francilienne. **Plus de la moitié des surfaces transactées est située sur le pôle de Sénart**. Le pôle de **Marne-la-Vallée**, contraint par une offre rare, concentre près de **16 % des surfaces placées**.

Des entrepôts de tailles diversifiées requis par les entreprises

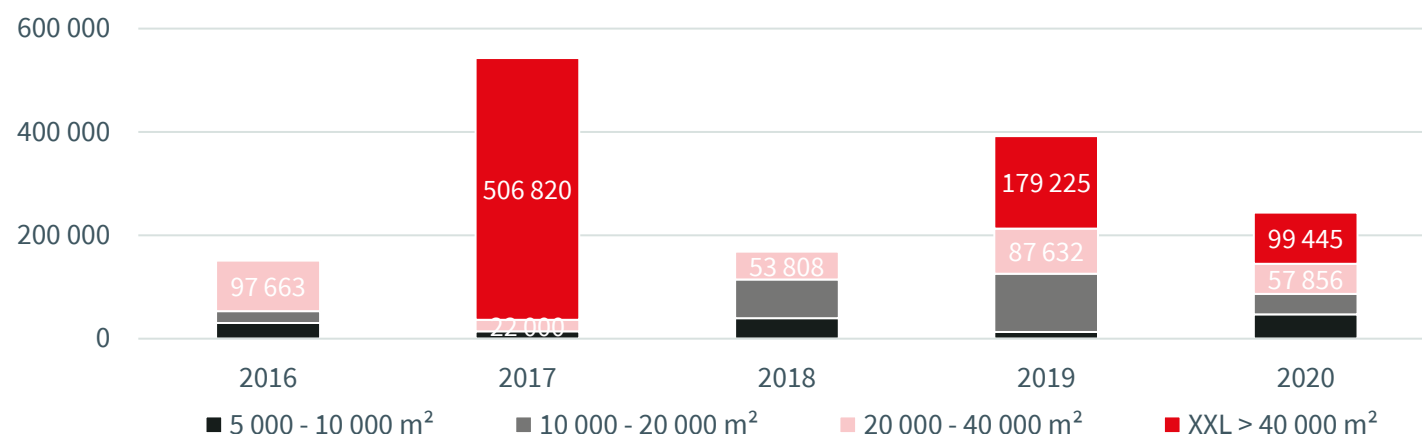
La demande d'entrepôts logistiques dans l'Est francilien **se porte de manière assez équilibrée sur tous les créneaux de surfaces** : 38 % des transactions sur les entrepôts 5 000 – 10 000 m², 28 % sur les 10 000 – 20 000 m² et 34 % sur des surfaces > 20 000 m². L'Est francilien affiche une **taille moyenne de prise à bail de 16 000 m²** depuis 2016 (vs. 17 000 m² en Ile-de-France).



Demande placée en entrepôts dans l'Est francilien (en m²)



Demande placée par tranches de surfaces (en m² et en nombre de transactions)



Source : JLL

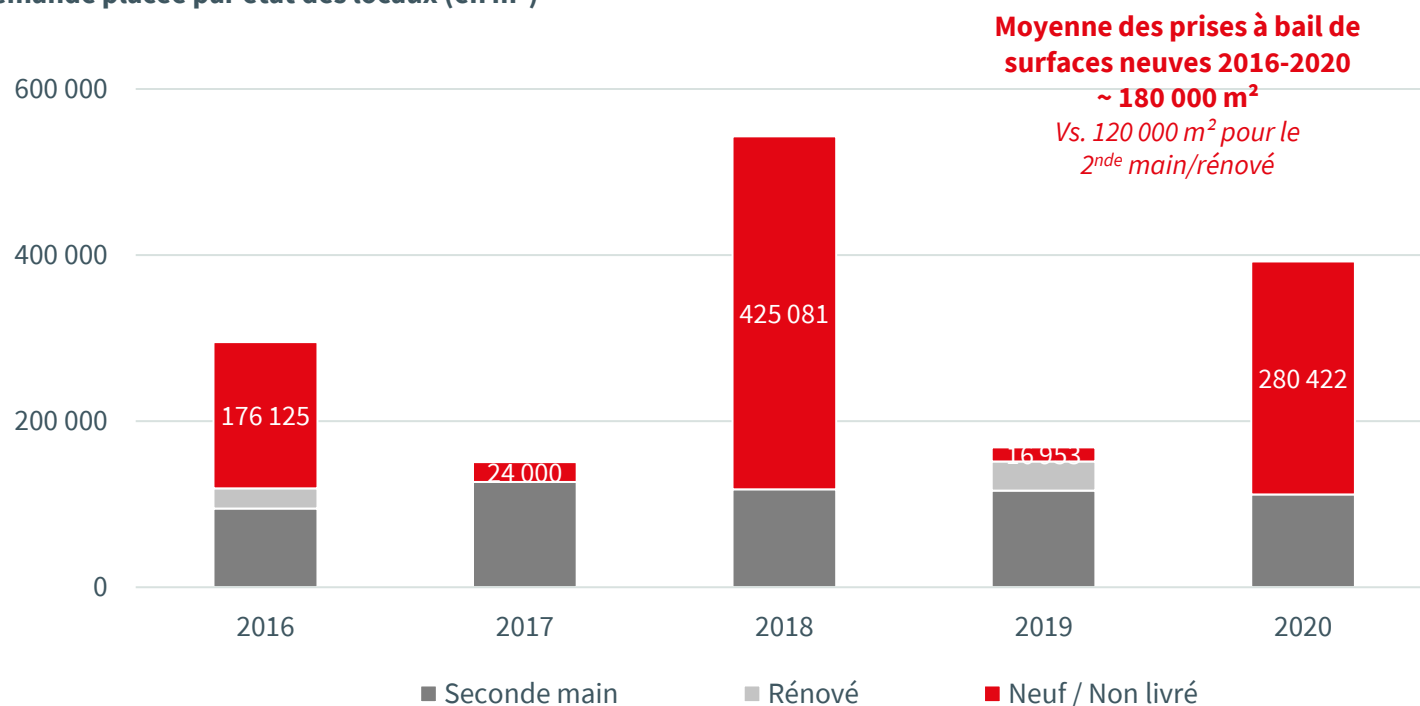
Une demande soutenue pour les entrepôts neufs

La **performance du marché des entrepôts logistiques dans l'Est francilien est très clairement soutenue par les prises à bail d'actifs neufs sur le territoire.**

Depuis 2016, ce sont **plus de 60 % des surfaces transactées qui ont été louées/acquises sur des entrepôts neufs ou non livrés, via des précommercialisations.**

Ces transactions dans le neuf sont **pour grande partie le fait de clés-en-main locatifs ou de comptes propres.** En effet, faute d'offres ou d'entrepôts adaptés aux nouvelles exigences techniques et/ou nouvelles normes, les entreprises en quête de surfaces logistiques en ligne avec les standards actuels ont très souvent recours à des opérations de clés-en-main. **L'immobilier logistique subit en effet des changements structurels avec notamment la croissance du e-commerce.** L'offre immobilière doit répondre à de nouveaux enjeux d'instantanéité et de satisfaction client, et donc à la fois aux besoins de stockage des marchandises et préparation de commandes d'une part, et aux besoins de groupage / dégroupage des colis à envoyer d'autre part.

Demande placée par état des locaux (en m²)



Plus des 2/3 des surfaces neuves concernent des opérations de clés-en-main
90 % des clés-en-main sont développés pour le compte de chargeurs, de véritables pourvoyeurs d'emplois pour le territoire

Une offre limitée, d'autant plus à Marne-la-Vallée

Une offre restreinte et essentiellement localisée sur le pôle de Sénart

A fin 2020, ce sont **près de 270 000 m² d'entrepôts qui sont disponibles à un an dans l'Est francilien**, en incluant les surfaces existantes et celles devraient être libérées ou livrées dans l'année. Ce volume d'offre représente un peu plus de 27 % de l'offre à un an totale d'Ile-de-France.

A noter que **les 2/3 de l'offre à un an d'entrepôts logistiques sont situés sur le pôle de Sénart**. A date, **Marne-la-Vallée concentre seulement un peu de plus de 17 % des surfaces disponibles à un an**.

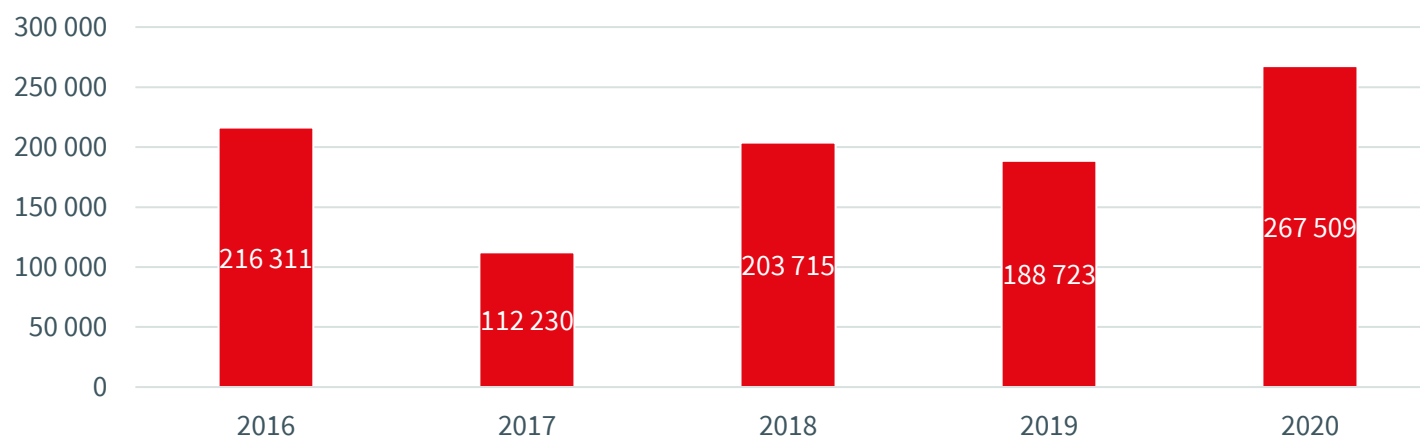
Au regard du rythme moyen de commercialisation enregistré sur les cinq dernière années (~ 300 000 m² placés par an), **le stock d'offre à un an correspond à un peu plus de 10 mois de commercialisation**. Le marché affiche donc une légère tension entre l'offre et la demande.

Une offre à un an composée pour grande partie de surfaces comprises entre 20 000 et 40 000 m²

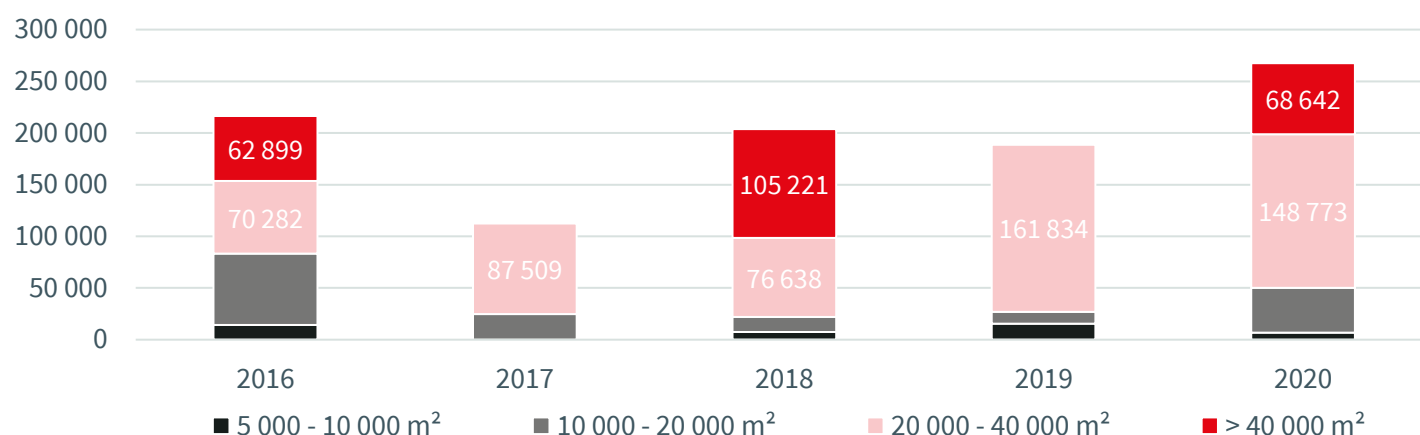
A fin 2020, les **deux tiers des entrepôts disponibles à un an ont une surface comprise entre 20 000 et 40 000 m²**.

A date, **un seul entrepôt dit XXL (surface supérieure à 40 000 m²) est disponible** : rue Denis Papin, au cœur du parc logistique de Réau, à proximité immédiate de Sénart. Cet entrepôt offre près de 69 000 m² de surfaces d'entrepôt, actuellement en chantier et livrées dans l'année.

Offre à un an d'entrepôts dans l'Est francilien (en m²)



Offre à un an par tranches de surfaces (en m²)



Source : JLL

Sont pris en compte dans l'offre à un an les surfaces immédiatement disponibles à fin d'année, les libérations devant intervenir dans l'année et les mises en chantier.

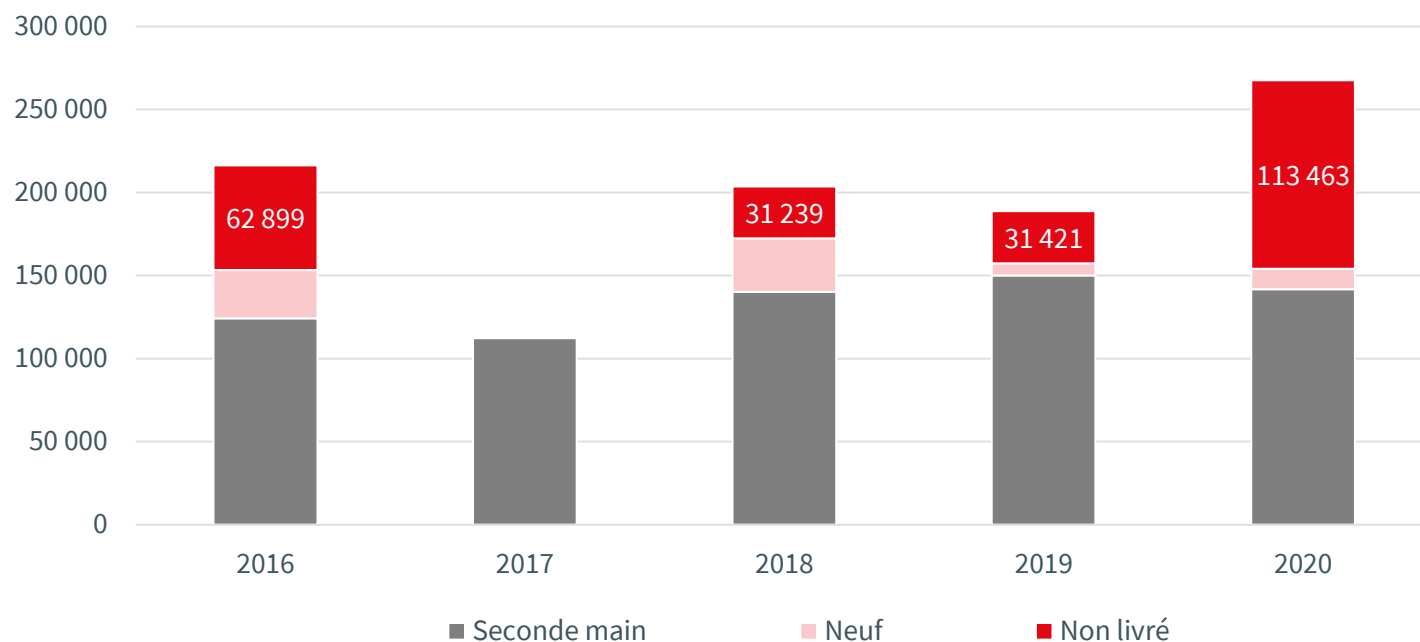
Une offre de 1^{ère} main rare malgré les nouveaux développements dans l'Est francilien

Si le stock d'offre à un an est déjà limité, **l'offre d'entrepôts neufs disponibles immédiatement est extrêmement rare**. A fin 2020, un seul entrepôt neuf est disponible immédiatement (12 000 m² à Réau).

Néanmoins, **l'offre neuve va venir se renforcer dans l'année grâce au plus de 113 000 m² actuellement mis en chantier (3 projets)** et qui seront livrés sous un an. **Avec seulement 3 projets, l'Est francilien offre encore des disponibilités de 1^{ère} main rares en matière d'entrepôts logistiques.**

Une **tension significative sur le marché des entrepôts neufs** est donc avérée dans l'Est francilien, avec **une offre qui peine à suivre le niveau de demande soutenu des entreprises pour des entrepôts logistiques de dernière génération répondant aux standards actuels de cet actif.**

Offre à un an par état des locaux (en m²)



Source : JLL

Sont pris en compte dans l'offre à un an les surfaces immédiatement disponibles à fin d'année, les libérations devant intervenir dans l'année et les mises en chantier.

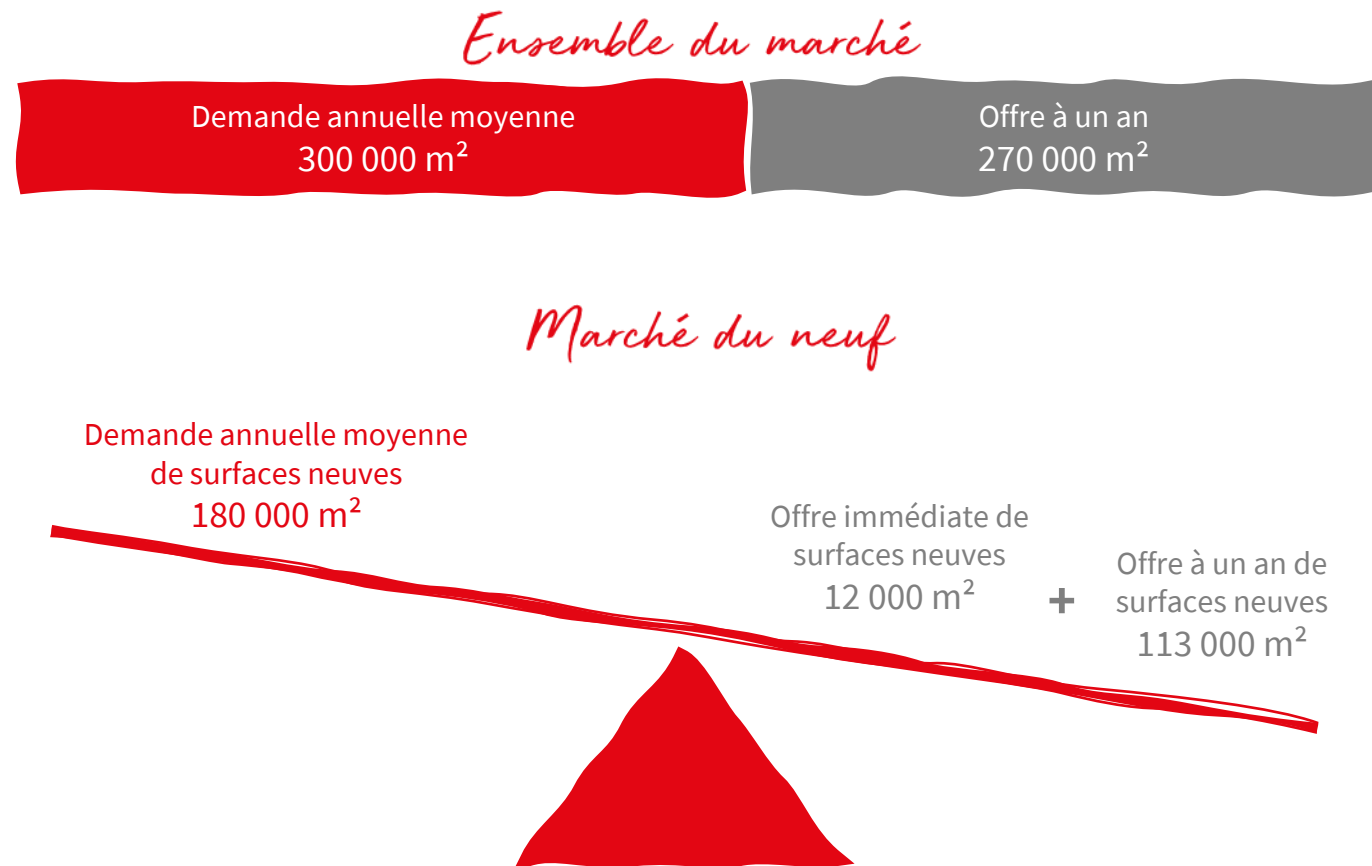
Une véritable tension sur le marché des entrepôts neufs

Mise en perspective de la demande et de l'offre sur le territoire de Marne-la-Vallée

Si l'on s'intéresse au niveau de demande moyen dans l'Est francilien en **entrepôts logistiques de toutes catégories (neuf et seconde main)** face au niveau d'offre, **le marché est relativement équilibré, même si une légère situation de sous-offre est observée**. Seulement un peu moins d'un an de commercialisation est disponible.

Néanmoins, lorsque l'on observe plus particulièrement **le niveau de demande et d'offre sur les entrepôts logistique neufs**, un **déséquilibre plus prononcé est avéré**. A peine **8 mois de commercialisation** sont disponibles à date.

Le **développement de surfaces supplémentaires d'entrepôts** est donc **nécessaire afin de réduire la tension entre l'offre et la demande** qui s'opère aujourd'hui dans l'Est francilien, et ainsi répondre aux besoins du territoire.



A modern living room with a large window overlooking a city at night. The room features a light-colored sofa, a coffee table, and armchairs. A blue line graph is overlaid on the image, showing an upward trend. The text 'Partie 4 : Conclusions et perspectives' is centered in the image.

Partie 4 :

Conclusions et
perspectives

Quelles perspectives pour le marché des locaux d'activités ?

La mise en place de stratégies pour soutenir et moderniser le tissu industriel

La crise de la Covid-19 met notre économie à rude épreuve et a souligné le rôle clé du tissu industriel. Le retour des activités productives dans les métropoles est renforcé par la prise de conscience de la fragilité des systèmes industriels actuels à la suite des effets de cette pandémie.

Les questions de l'indépendance sanitaire, de l'empreinte carbone (en rapprochant les lieux de production ou de stockage de la consommation) **et de la sécurisation des chaînes d'approvisionnement sont des sujets qui seront de plus en plus prégnants et impacteront les marchés de l'immobilier d'entreprise.**

A court terme, le **plan de relance** consacre 35 milliards d'euros pour rebâtir l'industrie française en soutenant le développement d'une offre compétitive et innovante. Le **programme national « Territoires d'industrie »** lancé en 2018 est un autre exemple de la volonté de l'état français d'accompagner la reconquête industrielle des territoires.

L'attrait déjà important pour les solutions immobilières du dernier kilomètre devrait se renforcer notamment pour fluidifier les chaînes d'approvisionnement et atteindre un maillage territorial fin aux abords de la capitale.



Quelles perspectives pour le marché des locaux d'activités ?

Une tertiarisation de l'industrie

La France affiche une performance remarquable en matière d'IDE industriels (409 projets en 2019 vs. 161 en Allemagne et 143 au Royaume-Uni). Si les implantations industrielles ont tendance à s'implanter en régions, **l'Ile-de-France concentre 1/3 des projets d'investissement industriels en R&D**. On assiste à une **hybridation produits/services**, ainsi on estime qu'en Ile-de-France **1 emploi créé dans l'industrie entraîne la création de 3 emplois dans le secteur des services**.

Les objets immobiliers industriels ont tendance à se tertiariser ces dernières années et c'est d'autant plus le cas en Ile-de-France où les activités à forte valeur ajoutée sont très présentes.

Des exigences techniques grandissantes pour accompagner la modernisation des industries

Une conséquence probable de la montée en puissance des préoccupations sanitaires est que nous assisterons vraisemblablement à **une accélération de l'automatisation et de la robotisation** des secteurs du transport, de l'industrie et de la logistique. La demande de **locaux d'activités de nouvelle génération aux caractéristiques techniques et énergétiques élevées devrait donc s'accroître**. La connectivité (5G) sera également déterminante pour accompagner une industrie de plus en plus dématérialisée.

Il s'agit pour les acteurs du territoire **d'afficher un niveau d'exigence vis-à-vis des projets qui se développent au sein de Marne-la-Vallée**. Les exigences techniques et environnementales alliées à une recherche de modularité sont les clés pour se prémunir de l'obsolescence des locaux d'activités et s'inscrire pleinement dans les industries de demain.



Quelles perspectives pour le marché des entrepôts ?

L'impact des nouveaux modes de consommation

La consommation des ménages **impacte à la fois les volumes mais aussi les schémas d'organisation des chaînes d'approvisionnement**. La fluctuation de la consommation et des manières de consommer impactent l'ensemble de la filière logistique. La consommation de biens non alimentaires est davantage soumise à la conjoncture économique là où la consommation des biens alimentaires est de fait plus stable.

Les nouveaux modes de consommation et notamment **l'avènement du E-commerce jouent un rôle important dans la forme et la localisation des entrepôts logistiques**. On a ainsi assisté à une forte augmentation de la taille de certains actifs à l'instar des **plateformes logistiques régionales XXL** développées par AMAZON, permettant d'irriguer rapidement de larges bassins de population. Le développement du commerce en ligne a également entraîné **une automatisation des entrepôts** impliquant des **contraintes techniques plus grandes** notamment pour le fonctionnement et la circulation des robots et machines.

Un phénomène plutôt opposé aux logiques du E-commerce monte également en puissance ces dernières années : **les consommations en circuit court**. Il s'agit d'un monde dans lequel l'approvisionnement alimentaire se fait localement, d'aliments bio, avec un développement agricole périurbain et des ventes directes par les producteurs de produits peu transformés.

L'impact des nouvelles technologies

Les nouvelles technologies ont un impact important sur la gestion des entrepôts et les tâches qui s'y réalisent. **La robotisation des bâtiments s'accroît, les entrepôts deviennent de plus en plus connectés** et des innovations nouvelles viennent faciliter la manutention et la gestion des marchandises.

L'enjeu pour de gros acteurs du e-commerce (Amazon ou Cdiscount) ou les prestataires logistiques est de diminuer la pénibilité du travail tout en augmentant la productivité des opérateurs. Ainsi apparaissent **des robots collaboratifs** (dits Cobots) qui accompagnent les salariés dans la manutention des produits. D'autres solutions viennent soutenir les opérateurs tels que les exosquelettes ou encore les lunettes connectées.



Est-il pertinent de développer de nouvelles surfaces de locaux d'activités et d'entrepôts sur le territoire de Marne-la-Vallée, et plus particulièrement de Marne et Gondoire ?

Dans l'Est francilien, et plus particulièrement sur le territoire de Marne-la-Vallée, le marché des locaux d'activités fonctionne bien et se distingue par son dynamisme en matière de demande immobilière. Les entreprises s'y sentent bien et y restent implantées dans le temps. La demande y est d'ailleurs principalement endogène. Les entreprises plébiscitent les produits immobiliers neufs à la location mais aussi à l'acquisition dans une logique patrimoniale, soutenue ces dernières années par une politique de taux bas. En effet, pour ces chefs d'entreprise, acheter leur outil immobilier constitue une réelle forme de capital-retraite mais cela leur permet aussi à la fois de pouvoir aménager plus facilement leurs locaux en fonction des spécificités techniques de leur activité et de mieux maîtriser leurs charges.

Aujourd'hui, force est de constater que le marché du neuf est sous-offreur sur le territoire de Marne-la-Vallée alors qu'une demande pérenne s'exprime chaque année sur le territoire. Il en va de même des entrepôts logistiques très prisés du fait de la proximité du cœur de l'agglomération et d'un bassin de main-d'œuvre qualifiée mais dont le marché est contraint aujourd'hui par l'insuffisance de l'offre.

Pour Marne-la-Vallée, il semble aujourd'hui pertinent et stratégique de poursuivre le développement de projets d'activités et de logistique. En effet, le marché locatif tertiaire va souffrir des bouleversements à l'œuvre (télétravail, flex office, etc.) et il pourrait prendre un certain temps à retrouver son niveau d'avant crise. Il y a donc un intérêt à favoriser la diversification des fonctions économiques (autres que le tertiaire) limitant ainsi les effets engendrés par les crises.

Plus largement, le maintien des activités productives en ville recouvre des enjeux en termes d'attractivité des territoires métropolitains et s'inscrit pleinement dans les objectifs gouvernementaux. L'intérêt de maintenir localement ces industries et de favoriser leur développement grâce à des solutions immobilières adéquates à des prix maîtrisés est donc essentiel.

Le **facteur social** est aussi un argument à faire valoir pour le maintien et l'implantation de ces activités en ville. Les activités productives regroupent beaucoup de **PME et de PMI qui sont pourvoyeuses de nombreux emplois**, et revêtent donc d'un caractère stratégique pour les territoires. **Ainsi, le développement de la ZAC de la Rucherie s'inscrit complètement dans cet objectif de créer aussi de l'offre d'emplois et d'améliorer le ratio habitat emploi**, le développement de logements ne pouvant se faire qu'en lien avec le développement de zones d'emplois.

Enfin, Marne-la-Vallée ne disposant plus de friche à redévelopper, la recentralisation des activités productives à des endroits pertinents et bien connectés en matière d'accès autoroutiers, comme la ZAC de la Rucherie sur le territoire de Marne et Gondoire, permet ainsi de limiter l'étalement urbain en consolidant et renforçant une zone d'activités existante. Cela permet aussi de réduire le temps de transport entre le lieu de création/stockage et le lieu de consommation/d'utilisation. Autrement dit, **la logique de fabriquer en ville favorise les circuits courts** via une économie du transport logistique et donc **diminue les émissions de CO² émises par celle-ci.**

La ZAC de la Rucherie vient ainsi compléter le pôle économique historique créé autour de l'axe de l'autoroute A4 et de la francilienne, les parcs existants de Ferrières et de Bussy (ZAC du Bel Air, Gustave Eiffel et Léonard de Vinci) étant aujourd'hui entièrement commercialisés.

L'articulation de l'ensemble de ces zones d'activités autour des axes de circulation renforce ainsi la cohérence territoriale et la visibilité de ce secteur en créant un pôle à une échelle régionale tout en conservant un lien fort avec leur environnement urbain (centre ville de Ferrières et de Bussy).

Sophie Rozen

Directeur Research Services
Paris
+33 1 40 55 85 15
Sophie.rozen@eu.jll.com

Marie Silvin

Consultante Research Services
Paris
+33 1 40 55 59 31
Marie.silvin@eu.jll.com