



MOT DE LA PRÉSIDENTE

Sans aucun doute, le tourisme aura fortement pesé sur l'activité de Calais Promotion en 2014 avec la montée en puissance du projet de parc d'attractions désormais appelé Heroic Land. Secteur stratégique pour son développement, le territoire travaille à capter les flux de passagers qui le traversent en se dotant d'équipements structurants et d'une offre de loisirs diversifiée.

Ce projet touristique ainsi que les autres projets d'équipements très complémentaires par leurs cibles et leurs activités vont contribuer à :

- faire de Calais une destination touristique de tout premier plan en région et sur la Côte d'Opale,
- renforcer l'attractivité touristique et l'offre régionale de grands équipements,
- générer une activité pratiquement continue sur l'année,
- améliorer tant en quantité qu'en qualité le parc hôtelier pour développer le moyen séjour,
- faire évoluer positivement l'image de Calais et du Calaisis.

Heroic Land est le projet phare de cette future offre touristique par l'importance du public visé qui en fera le premier équipement touristique du Nord-Pas-de-Calais avec un objectif de 1,5 million de visiteurs. Une première étape importante a été franchie avec la finalisation de l'avant-projet sommaire fin 2014 définissant la configuration du parc. Elle a été suivie par une seconde phase qui se poursuivra jusqu'au 1^{er} semestre 2015. Elle porte sur l'avant-projet détaillé et le plan d'aménagement. Les contacts déjà engagés (professionnels du secteur, exploitants, hôteliers et investisseurs) sont encourageants et témoignent de la pertinence et de la qualité du dossier Heroic Land.

La pose de la première pierre du nouveau site armatis-lc en novembre 2014 aura réveillé un contexte économique local plutôt atone, apportant également un nouveau souffle au territoire avec la création de 350 emplois supplémentaires. Une soixantaine de recrutements a d'ores et déjà été menée en 2014. L'implication du territoire au travers de son agence de développement pour trouver une solution immobilière adéquate a été décisive dans l'aboutissement de ce dossier. Ce projet ancre durablement l'entreprise dans le paysage économique du Calaisis.

Autre secteur porteur pour le territoire, la filière numérique se renforce avec un deuxième outil structurant venu compléter l'incubateur Tektos : le FabLab Côte d'Opale.

Lauréat d'un appel à projet national, ce nouvel outil résulte d'une mobilisation de l'ensemble des acteurs concernés.

Grâce à ces outils, Calais est désormais labellisé FRENCH TECH au sein du réseau national avec Lille, Tourcoing et Valenciennes.

Plus de 200 emplois sont prévus dans des start-up choisissant de s'implanter sur Calais ou des entreprises nouvelles portées par ces équipements mis en place sur le territoire.

Sommaire

FONCTIONNEMENT05 > 08

GOUVERNANCE

RÉSEAUX

ÉQUIPE

ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS.....09 > 14

TOURISME

COMMERCE

SERVICE

TRANSPORT ET LOGISTIQUE

REVITALISATION15 > 20

CONVENTION SNCF DE SOUTIEN A L'ATTRACTIVITÉ DU CALAISIS

CONVENTION REVITALISATION EUROTUNNEL

PROSPECTION ET PROMOTION21 > 25

SALONS PROFESSIONNELS

ÉVÉNEMENTS

SUPPORTS DE PROMOTION

RELATIONS PRESSE



Fonctionnement

GOUVERNANCE

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Suite aux dernières élections municipales, les représentants des collectivités adhérentes ont été renouvelés dans les instances de Calais Promotion.

Un nouveau secrétaire et un 4^e vice-président représentant la Ville de Calais ont été désignés. Il s'agit de M. LELIEVRE et de M. PESTRE.

Ville de Calais

Mme Natacha BOUCHART* (présidente)

M. Pascal PESTRE* (4^e vice-président)

Mme Michèle DUCLOY*

M. Jean-Pierre DUMONT

M. Bernard LELIEVRE* (secrétaire)

M. Laurent LENOIR

M. Jean-Marc LEROY

Mme Maïté MULOT-FRISCOURT

M. Henri WAROCZYK

Cap Calaisis

M. Emmanuel AGIUS

M. Guy ALLEMAND*

M. Philippe BLET* (3^e vice-président)

M. Pierre-Henri DUMONT*

M. Gérard GRENAT

M. Michel HAMY*

M. Dominique LEGRAND

M. Philippe MIGNONET

Mme Muriel WULVERYCK

Chambre de Commerce et d'Industrie de Calais

M. Philippe DELAHOUSSE*

Mme Véronique DUMONT

M. Eric LELIEUR

M. Olivier NOYON

M. Antoine RAVISSE*

Mme Claire VAN RYSSEL* (2^e vice-présidente)

Communauté de Communes de la Région d'Audruicq

Mme Nicole CHEVALIER*

(1^{re} vice-présidente)

Socioprofessionnels

M. Eric BAHEUX

M. Philippe BOURRIER

M. Jean-Yves DELBART

M. Rémi EMPISSE *

M. Jean-Jacques GRANDGUILLAUME * (trésorier)

M. Thierry PRUVOST

M. Jean-Alexis SOUVRAS * (5^e vice-président)

M. François THELU

M. William ZWERTVAEGHER

Chambre de Métiers et d'Artisanat

M. Gérard MARMIN

Chambre d'Agriculture

M. Albert ROUSSEZ

*Représentants du bureau

ENTREPRISES ADHÉRENTES

En 2014, 52 entreprises ont adhéré à Calais Promotion, un nombre d'adhérents qui reste stable.

SOCIETE	DIRIGEANT
ABCISS - ARCHITECTES	Julien PICHON
ALCATEL LUCENT SUBMARINE NETWORKS	Patricia BOULANGER
ALOATEC	Philippe BOURRIER
ASA	Antoine RAVISSE
AUCHAN CALAIS	Didier LOHYN
BERRIER S TRANSPORTS	Sébastien BERRIER
BGE LITTORAL OPALE	Evelyne LEBEL
BIA FOURNITURES INDUSTRIELLES	Vincent BIA
BPH SAS	Thierry PRUVOST
CABINET RANDOUX	Sophie RANDOUX
CARGO BEAMER AG	Imad JENAYEH
CARRELAGES ET REVETEMENTS DU CALAISIS	Eric VANWASSENHOVE
CESBRON TP	Roger CESBRON
COEXIA ENVELOPPE	Benjamin MICHEZ
CONCERTO DEVELOPPEMENT	Solène DE COUPIGNY
CONSEIL IMMOBILIER SARL	Philippe MARCOTTE
COTE D'OPALE COUVERTURE ET ETANCHEITE	Pierre MARTIN
COTEO	Bruno LEE
CRÉDIT DU NORD	Jean-Yves DELBART
DCB INTERNATIONAL	Didier CAUDARD-BREILLE
DENTELLES DUHAMEL PRODUCTION	Franck DUHAMEL
DOMOPALE DEVELOPPEMENT	Eric BAHEUX
EAUX DE CALAIS	Jean-Jacques GRANDGUILLAUME
EIFPAGE CONSTRUCTION COTE D'OPALE	François THELU
EIFPAGE TRAVAUX PUBLICS NORD	Eric WILLEMS



ELB ETANCHEITE	Etienne BEAL
ENTREPRISE CHRISTOPHE BOUCHEZ	Christophe BOUCHEZ
ESPACE RIDEAUX	Arnaud CAMPION
EUROCAP SAS	William ZWERTVAEGHER
EUROCARGORAIL	Thierry ASSISE
EUROTELEC	Daniel JARRY
EUROTUNNEL	Jean-Alexis SOUVRAS
EUROVIA	Gérald DEREUMETZ
FIDAC	Francis CARTON
GHEQUIERS JPG	Michèle GUILBERT DANNEELS
GRAFTECH	Frédéric ROYAL
HEXATECHNIC	Gilbert PLATEL
INITIATIVE CALAISIS	Alain POTIER
L DECOR	Patrice BOILY
M&L MANUTENTION ET LOGISTIQUE	Jean-Louis FOISSEY
MEDEF COTE D'OPALE	Patrick GHEERARDYN
MERCK SANTE	François ZENONE
OPALE CONSTRUCTION	Denis DELHAYE
OPALE ENVIRONNEMENT	Hélène GUY
PBO	Olivier NOYON
ROGER DUFEUTRELLE SAS	Pierre-Marie DUFEUTRELLE
SAEE FLANDRES	Rémi EMPISSE
SCP CAPELLE & DELFLY	Arnaud DELFLY
SCHAEFFLER CHAIN DRIVE SYSTEMS SAS	Jean-François MASBOU
SELAS MARCOTTE RUFFIN ET ASSOCIES	Hervé MARCOTTE-RUFFIN
SISE	Véronique DUMONT
TIOXIDE EUROPE SAS	Ioannis Evangelos DIMAS

COMITÉ DE COORDINATION

Un comité de coordination est tenu chaque semaine rassemblant les partenaires concernés par l'action économique sur le Calaisis. Il permet d'échanger sur les différents dossiers portés par chaque membre et de coordonner l'action collective. Le comité de coordination associe, ponctuellement, à ses réunions d'autres structures en fonction des sujets abordés.

Les membres permanents du Comité de Coordination :

- Cap Calais Terre d'Opale,
- la Ville de Calais,
- la Chambre de Commerce et d'Industrie Côte d'Opale,
- la Communauté de Communes de la Région d'Audruicq,
- la Chambre de Métiers et d'Artisanat,
- Calais Promotion.

RÉSEAUX

CNER,
Comité National des Économies Régionales



Le CNER fédère l'ensemble des agences de développement économique. Il réunit en son sein des élus et des personnalités : présidents d'agence de développement, représentants de grandes entreprises et d'organismes publics. Plateforme d'échanges et d'information, le CNER assure pour ses adhérents des missions de représentation auprès des pouvoirs publics, d'animation du réseau d'agences et de formation des agences de développement et de leur équipe.

Dans le cadre des missions d'animation favorisant le partage d'expérience, Calais Promotion a participé aux travaux du groupe de travail dédié à la revitalisation.

Calais Promotion est représentée aux instances du CNER. Jean-Alexis SOUVRAS, vice-président à Calais Promotion, y siège en tant qu'administrateur pour la région Nord-Pas-de-Calais.

NFI, Nord France Invest



Nord France Invest, agence de promotion économique du Nord-Pas-de-Calais, mène en liaison avec ses partenaires une politique régionale de promotion, de prospection à l'international et d'accueil des investissements étrangers.

L'agence est sollicitée pour des demandes d'implantation ou de partenariat d'entreprises et investisseurs que Nord France Invest accompagne.

Côte d'Opale Développement



Côte d'Opale Développement est une structure regroupant les agences de développement du littoral : Boulogne-sur-mer Développement, Calais Promotion, Dunkerque Promotion et Saint-Omer Développement.

Des actions de promotion et prospection sont menées conjointement à l'échelle de la Côte d'Opale.

ÉQUIPE

Au total, l'effectif se compose de 9 personnes dont 7.8 personnes à temps plein. L'agence a vu le départ d'un chargé de mission et la poursuite du congé parental d'une assistante de direction.



ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS D'IMPLANTATION ET DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES



L'essentiel de la mission d'accompagnement de l'agence s'est concentré autour de 3 secteurs d'activités. Le tourisme avec le projet de parc d'attractions a nécessité un soutien accru en raison de sa montée en puissance. Le commerce avec le rachat du centre commercial 4B a mobilisé l'équipe pour la promotion de l'équipement et le soutien à l'ouverture de nouvelles enseignes. Les services, le projet d'armatis-lc s'est concrétisé avec le lancement des travaux de son nouveau site. En parallèle, l'agence a maintenu ses efforts de promotion et de prospection autour de la filière logistique.

L'agence est intervenue sur toutes ou partie des différentes phases de réalisation des projets accompagnés en fonction des besoins exprimés par les entreprises et les porteurs de projet. Son appui est allé de la recherche d'investisseurs, à l'aide à l'ingénierie globale du projet, au soutien dans le montage financier, à la mobilisation des aides en passant par l'accompagnement de l'entreprise dans la présentation du projet aux différents acteurs économiques et institutionnels concernés.

TOURISME

Parmi les projets touristiques menés par le territoire, Calais Promotion est plus particulièrement en charge du parc d'attractions. Pour conduire ce projet, l'agence porte juridiquement et financièrement un fonds d'études, constitué des collectivités locales et des entreprises privées. Il a pour objectif de réaliser les études en amont du permis d'aménager. Cette nouvelle activité de gestion pour autrui, inspirée de l'expérience en revitalisation, lancée en 2013, s'est accélérée au cours de l'année 2014.

PARC D'ATTRACTIONS HEROIC LAND

Avec un démarrage des études au dernier trimestre 2013, le projet a profondément évolué tant dans sa forme que dans son contenu. Le concept initial a été revu en début d'exercice au profit d'un parc uniquement terrestre, sur une thématique plus large garantissant l'adhésion de l'ensemble du public familial.

L'année a été intense, avec deux étapes distinctes. Tout d'abord, la phase 1 - Avant-Projet Sommaire (APS) initiée en 2013 a été finalisée au premier semestre 2014. Puis, la phase 2 a été lancée au second semestre 2014. Elle se poursuivra jusqu'en mai 2015. Cette nouvelle étape porte sur l'Avant-Projet Détaillé et le schéma d'aménagement.

Chaque phase est ponctuée par une présentation officielle permettant de communiquer sur les avancées du projet. En mai 2014, à l'issue de la phase 1 – APS, elle a permis de présenter les grandes lignes du projet et le contenu général du parc. Cette présentation s'est faite alors sous le nom provisoire de Calais Parc. En fin d'exercice, une présentation intermédiaire de la phase 2 a été réalisée début janvier 2015. Elle a permis d'officialiser le schéma d'aménagement, ainsi que le nom, l'identité visuelle et le site internet du nouveau parc.

ACTIVITÉ DU FONDS D'ÉTUDES EN 2014

Son activité en 2014 a connu deux faits marquants :

- Une évolution juridique. Le changement stratégique décidé en 2014 sur la nature et le contenu du parc a conduit tout naturellement à résilier la convention de partenariat signée en 2013 avec le porteur initial. Le Fonds a poursuivi son travail, qui se soldera le moment venu par la cession des études à la future société à constituer par les investisseurs pour lancer le parc. Cette évolution juridique n'a pas eu d'impact sur les dépenses du fonds.
- Une hausse sensible des volumes traités traduisant l'avancement du projet.

Le Fonds a ainsi décaissé en 2014 plus de 500 K€ de travaux d'études, correspondant :

A la suite de la phase 1 lancée en 2013, pour 365 K€ réglés, soit 75% des dépenses de cette phase.
Pour mémoire, le budget initial de 500 K€ a été apporté à hauteur de 100 K€ par chacun des 5 partenaires initiaux :

- les collectivités locales,
- les entreprises,
- l'agence de développement (sur dotation du Fonds SNCF).

Et au début de la phase 2 lancée en octobre 2014, pour 164 K€ décaissés, soit 30% des dépenses estimées de la phase 2.

Cette seconde phase a été lancée avec un budget additionnel de 620 K€ apporté par :

- la ville de Calais pour 200 K€,
- l'agglomération Cap Calais pour 200K€,
- l'État via le FNADT (Fonds Aménagement territoire) pour 220K€.

Ce soutien de l'État est précieux, tant par le montant de la contribution financière que par la reconnaissance de la qualité du projet et du dossier.

Les membres du fonds d'études



Bilan à fin 2014

A fin décembre 2014 et sur environ 16 mois d'activité, le Fonds d'Etudes aura ainsi :

- lancé deux phases d'études,
 - levé 1 120 K€ de budget sur les deux phases, dont 700 K€ reçus fin 2014,
 - programmé à ce jour 1 000 K€ de dépenses, dont 614 K€ décaissés fin 2014,
 - utilisé 9 prestataires différents, dont 4 constituent l'équipe projet HEROIC LAND actuelle :
- IDID, conduite de projet,
 - LOM, designer, masterplan,
 - Kalutere Polis, bureau d'études aménagement,
 - DuckExperience, communication.

Elle sera renforcée ultérieurement (architecte, bureau d'études bâtiment).

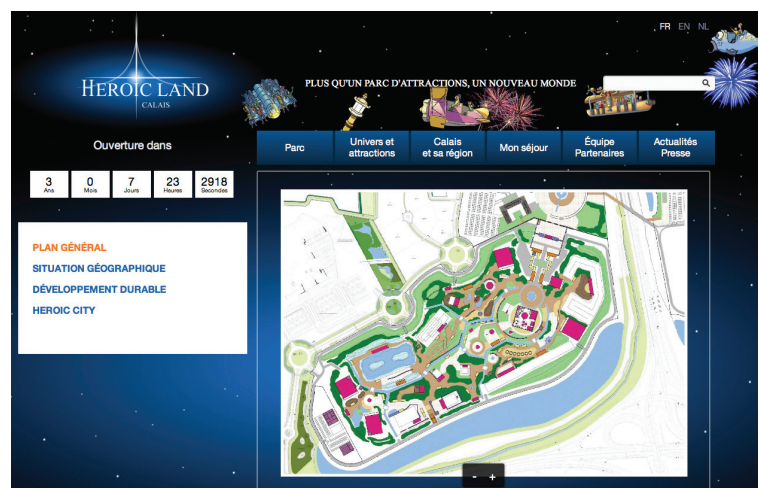
PERSPECTIVES 2015

La seconde phase, initiée en 2014, va s'achever vers mai-juin 2015. Elle permettra de présenter les plans détaillés, un schéma d'aménagement précisé et une maquette 3D du parc et de toutes ses attractions.

Parallèlement, des discussions sont engagées avec des grands opérateurs européens spécialistes de l'exploitation de parcs d'attractions.

Les résultats de cette seconde phase et la présélection d'un exploitant renommé permettront d'engager la recherche active du tour de table financier pour réunir les investisseurs en fonds propres ainsi que le montage du financement bancaire.

Une troisième phase d'études Construction est programmée sur le second semestre 2015 pour arriver en fin d'année à l'ensemble des documents détaillés (plans, description, chiffrage) pour le dépôt du permis d'aménager, équivalent du permis de construire pour un projet de cette nature.



Son financement est envisagé avec les autres collectivités locales (Région, Département), les entreprises privées (bureaux études Gdf-Suez et NGE) et le FEDER.

Parallèlement, des groupes de travail ont été constitués :

- sous le pilotage de l'État pour coordonner les démarches et procédures avec les différents services et acteurs concernés (aménagement, accès, sécurité),
- et avec CAP CALAISIS pour la programmation et le financement des accès et dessertes.

Heroic Land en bref

• **Thème général de l'aventure décliné sous six univers différents.**

• **Quatre de ces six univers sont des thématiques inédites :**

Héroïc-fantasy (inspiré du Seigneur des Anneaux), Mangas, Science-Fiction et Steam-Punk (machines à vapeur à la façon Jules Verne). Omniprésentes depuis des années dans la BD, le cinéma, les jeux vidéo et la littérature, ces quatre thématiques devenues intemporelles intéressent tout particulièrement le public des adolescents et jeunes adultes, cœur de cible des parcs d'attractions. Le nom choisi pour le parc illustre ce positionnement.

• **2 univers plus classiques :** le monde de la mer pour les jeunes enfants et celui des grands aventuriers.

• **32 attractions**, dont 13 indoor et 19 outdoor et plusieurs exclusivités européennes.

• **Public visé : 1,5 million de visiteurs**, principalement français, britanniques, belges, néerlandais et allemands.

• **Implanté** sur le parc d'activités du Virval.

• **Une entrée de parc avec agora urbaine**, ouverte sur la ville et les zones voisines (pôle santé Virval, Calais Premier) :

• Pôle hôtelier de 250 chambres au démarrage.

• Village commercial et de services.

• **Un schéma de desserte :**

- canalisant les flux de visiteurs hors des trafics existants (sans gêner l'accès à la zone du Virval, ni se mélanger au flux des poids lourds),
- et optimisant l'utilisation des transports en commun.

• **300 M € d'investissements.**

• **750 emplois directs.**

• **Ouverture printemps 2018.**



COMMERCE

Calais Promotion accompagne le territoire dans la promotion du centre-ville et des différentes zones d'activités dédiées au commerce ainsi que dans la recherche de nouvelles enseignes.

L'agence soutient également les enseignes dans la recherche de solutions immobilières et foncières en cohérence avec leur politique d'expansion. L'activité de Calais Promotion a été fortement mobilisée par le redéploiement de Calais Cœur de Vie et l'accompagnement du projet de retail park de la zone d'activités les Cailloux.

CALAIS CŒUR DE VIE

En février 2014, la Ville de Calais est devenue propriétaire du centre commercial les 4B devenu depuis Calais Cœur de Vie pour un euro symbolique. Calais Promotion a été appelé à soutenir son développement avec l'accompagnement de plusieurs projets et la promotion de l'équipement lors des salons.

CALAIS CULTURE :

Ce projet a été initié en janvier 2014 par 4 salariés de l'enseigne Chapitre qui a fermé ses portes en février 2014. Ces derniers se sont associés avec un entrepreneur calaisien pour créer une librairie indépendante en lieu et place de Chapitre.

Les porteurs de projet ont été accompagnés dans la réalisation des dossiers de présentation du projet et ont travaillé en étroite collaboration avec le cabinet d'expertise FIDAC pour la rédaction du business plan et des statuts.

Ils ont ainsi reçu un soutien financier via le fonds de revitalisation géré par l'agence. En parallèle, une campagne de levée de fonds via la plateforme de financement participatif Ulule a été réalisée. La mobilisation du territoire a permis de dépasser l'objectif fixé à 10 000€. La nouvelle enseigne culturelle a ouvert le 6 janvier 2015.

L'équipe de Calais Promotion s'est impliquée sur l'ensemble des volets nécessaires à la concrétisation du projet : financier avec la recherche de fonds (revitalisation et financement participatif), administratif avec le montage du dossier et les démarches pour l'ouverture de la cellule.

CLUB FIT CENTER :

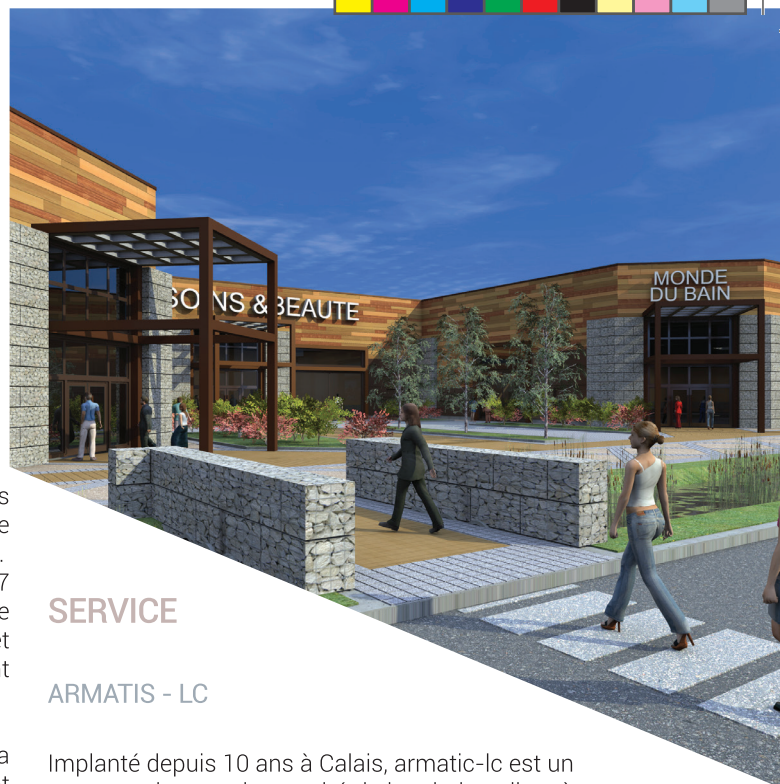
Dès le rachat de Calais Cœur de Vie par la Ville de Calais, le gérant de la société Body Fit Center, a fait part de son intérêt pour ouvrir un deuxième centre de fitness en centre ville. C'est l'ancienne cellule H&M qui a été retenue pour l'implantation de cette nouvelle activité. Elle répondait parfaitement aux contraintes techniques du bâtiment et de l'activité. Par ailleurs, le porteur de projet envisage d'étendre son activité au 1^{er} étage de la cellule. Le 6 janvier 2015, le centre de fitness a ouvert ses portes.

CRÉATIF BOUTIQUE :

Installée boulevard Lafayette, la gérante a souhaité ouvrir une deuxième boutique à Calais Cœur de Vie. Elle a été séduite par les conditions financières attractives, l'état de la cellule proposée, les délais d'ouverture et de traitement de son dossier.

Pour ces deux derniers projets, Calais Promotion a suivi les chefs d'entreprises dans leur parcours administratif : déclaration en Préfecture, dossier d'aménagement, sécurité incendie, etc.

Plusieurs autres projets ont fait l'objet d'un accompagnement de Calais Promotion. Certains d'entre eux sont toujours en phase administrative et devraient déboucher sur une ouverture dans le courant de l'année 2015.



REDIM

En 2012, la Ville de Calais a confié des parcelles de la zone des Cailloux à la société REDIM, filiale du groupe GSE, pour la réalisation d'un retail park. D'une surface de 10 000 m² et divisible en 5 à 7 cellules, le retail park complètera l'offre actuelle présente avec les magasins But et Décathlon et accueillera des enseignes dédiées à l'équipement de la personne et de la maison.

Le permis de construire a été délivré en 2013. La Commission Départementale d'Aménagement Commercial a donné son autorisation au second semestre 2013. Le démarrage des travaux est prévu pour le deuxième trimestre 2015.

L'agence a soutenu la société dans ses démarches de commercialisation du programme et la promotion du projet auprès des enseignes.

DISTRICENTER

Suite aux premiers contacts initiés en 2012, et à l'obtention de son autorisation en Commission Départementale d'Aménagement Commercial au premier semestre 2014, l'enseigne d'équipement de la personne DistriCenter a définitivement confirmé en fin d'année sa volonté de s'implanter sur la zone des Cailloux. Les négociations en cours avec la Ville de Calais, propriétaire des terrains, aboutiront à une acquisition des terrains tout début 2015.

L'agence a accompagné la société dans sa recherche de site.

SERVICE

ARMATIS - LC

Implanté depuis 10 ans à Calais, armatis-lc est un acteur majeur sur le marché de la relation client à distance et des solutions CRM. La société compte 15 implantations en France et à l'international et plus de 7 500 collaborateurs dont 650 sur son site calaisien. Elle a choisi, en 2013, de renforcer son activité sur Calais en annonçant la création d'un nouveau site. Un terrain appartenant à la ville de Calais situé sur la zone Marcel Doret a été retenu pour accueillir le nouveau site d'armatis-lc. Le promoteur DCB International réalisera le programme immobilier. L'État a accordé une Prime d'Aménagement du Territoire complétée par les fonds de subvention Vivendi et SNCF Développement.

Calais Promotion a aidé armatis-lc dans sa recherche d'un nouveau site et de soutien financier.

RECHERCHE D'IMPLANTATION

L'agence a été sollicitée par une société nationale de service informatique pour la recherche d'un site d'implantation avec à la clé un potentiel de 50 emplois. Le projet n'a pas abouti à Calais. En parallèle, l'entreprise étudiait également d'autres pistes. Elle a finalement opté pour une implantation où l'offre immobilière proposée était plus en adéquation avec ses besoins.

Calais Promotion a proposé différentes solutions immobilières à l'entreprise.

armatis - lc

- Création de 350 nouveaux emplois
- Maintien de 650 emplois
- Investissement de 10 millions d'euros (construction, aménagements immobiliers et technologiques)

- Septembre 2014, début des travaux
- Juin 2015, livraison du bâtiment
- Été 2015, emménagement des équipes

TRANSPORT ET LOGISTIQUE

CALAIS PREMIER

DCB International, groupe lyonnais spécialisé en immobilier d'entreprise, a choisi Calais pour créer un parc multimodal appelé Calais Premier. Développé sur 160 hectares en plusieurs phases, ce projet disposera à terme d'une offre immobilière complète avec des bâtiments logistique, tertiaire et des locaux de services adaptés aux besoins des utilisateurs potentiels : chargeurs, distributeurs, industriels et logisticiens. Les permis de construire et autorisations ICPE (Installations Classées pour la Protection de l'Environnement) ont été accordés. L'embranchement ferroviaire a été livré par Réseaux Ferrés de France en octobre 2014.

Calais Promotion appuie la société dans la démarche de commercialisation du programme et dans la promotion du projet.

CARGOBEAMER

CargoBeamer, société allemande spécialisée dans le transport combiné, développe en Europe une solution innovante de transbordement latéral rapide et automatisé de semi-remorques sur des trains. Elle a retenu le site de Calais Premier pour implanter un terminal de transbordement. A travers cet équipement, elle souhaite développer le trafic depuis et vers Calais sur deux grands axes de fret européen. En octobre 2014, CargoBeamer

et DCB International ont créé CargoBeamer France pour conduire la réalisation et la mise en service du terminal ferroviaire.

Calais Promotion accompagne CargoBeamer dans ses démarches administratives et le lancement de son projet.

VIIA

VIIA, société appartenant à Geodis, filiale du groupe SNCF, exploitera la future autoroute ferroviaire entre le port de Calais et le terminal du Boulou (Perpignan). Annoncée en septembre 2013 par Frédéric Cuvillier, ministre chargé des Transports, de la Mer et de la Pêche, elle devrait être opérationnelle fin 2015 et offrira une alternative au transport routier sur un axe nord-sud particulièrement saturé.

Calais Promotion soutient le projet et participe à la promotion de l'équipement qui sera développé sur le terminal portuaire.





REVITALISATION

Depuis plusieurs années, l'agence s'est inscrite comme opérateur en revitalisation. Avec 6 opérations déjà réalisées ou en cours, Calais Promotion est ainsi identifiée comme une agence ayant un réel savoir-faire en la matière.

Pour l'agence, l'intérêt d'une gestion directe est de maîtriser les moyens d'action et de financement apportés par ce type de dispositif. Ils sont ainsi utilisés avec une efficacité optimale pour concourir au redéploiement du bassin d'emploi. L'affectation possible d'une partie du budget en fonds d'études donne également la possibilité de financer en amont des études de faisabilité pour une meilleure concrétisation des projets stratégiques du territoire.

En 2014, l'activité de revitalisation a porté sur deux dispositifs :

- la convention d'attractivité SNCF dont l'échéance est prévue fin 2015,
- la convention Eurotunnel, prolongée jusqu'en juin 2015.

La revitalisation en bref

Depuis la loi de modernisation sociale de 2002, l'État a mis en place une obligation de revitalisation pour toute grande entreprise lorsqu'elle doit engager une mutation économique entraînant une perte d'emploi significative sur un bassin (Article L 321-17). La démarche, indépendante de celle du reclassement des salariés, vise à recréer de l'emploi compensant l'emploi supprimé et favoriser le redéploiement du territoire.

Bilan de l'année 2014 pour les deux dispositifs pilotés

Décisions prises :

- 26 nouveaux dossiers enregistrés en Subvention et en Études,
- 14 dossiers validés en Subvention et 6 en Études pour un engagement financier total de 226 K€,
- 3 comités d'engagement tenus.

Suivi et mise en place des fonds attribués :

- 37 dossiers traités pour 49 décaissements effectués,
- 99 emplois programmés effectivement créés,
- 396K€ versés (subventions et études),
- 25 emplois annulés pour 12 dossiers en Subvention pour un désengagement de 45 K€, montant réintégré au budget disponible pour de nouvelles affectations.

CONVENTION SNCF DE SOUTIEN À L'ATTRACTIVITÉ DU CALAISIS

La convention SNCF pour l'Attractivité du Calaisis, mise en œuvre à la suite de la disparition de la compagnie transmanche SEAFRANCE, a été signée en avril 2012 pour une durée de trois ans.

Elle comporte en particulier un volet emploi pour soutenir la création de 400 emplois sur 3 ans avec un budget de 3,5 M€ réparti sur deux modes d'intervention complémentaires :

- un Fonds de Subvention confié à Calais Promotion pour la création de 100 emplois. Il est complété par un budget d'études destiné à faciliter l'émergence de projets structurants pour le territoire. L'ensemble est doté d'un budget de 700 K€, apporté par SNCF Développement.
- un Fonds de Prêts géré directement par SNCF Développement pour 300 emplois.

Après plus de deux ans de fonctionnement, le bilan de la convention est très satisfaisant puisque l'objectif de 400 emplois est déjà atteint par les deux volets financiers (prêts + subventions). Il devrait tendre au final en 2015 vers les 600 emplois, soit 150% de l'objectif.

Le succès du Fonds Subvention a conduit à mettre en œuvre au cours de l'année 2014 la réserve additionnelle prévue, renforçant ainsi de 50% les moyens alloués et portant l'objectif de 100 à 150 emplois.

Une partie significative des moyens tant de SNCF Développement (50% de son budget prêt participatif), que de Calais Promotion (26% du budget Etudes), a été dédiée pour l'émergence d'une filière numérique à Calais.

FONDS DE SUBVENTION SNCF GÉRÉ PAR CALAIS PROMOTION : DÉCISIONS DE L'ANNÉE 2014

14 nouveaux dossiers ont été accompagnés en subventions représentant 74 emplois programmés.

3 nouvelles demandes d'études ont été également validées en 2014 pour des projets relevant de la filière numérique. 17 dossiers représentant 226 K€ sont en cours de traitement.

Exemples d'accompagnement réalisés en 2014

SNCF DÉVELOPPEMENT

Ils reflètent la variété des domaines d'activités et de typologie des projets accompagnés.

DELMOTTE Textiles (Marck)
Développement des activités
9 emplois créés (progression de 30% de l'effectif)

ZE4US – Quick (Calais)
Création d'un restaurant hamburger
34 emplois créés

Calais Culture (Calais)
Création d'un magasin culturel (librairie, multimédia) à Calais au sein du centre commercial Calais Cœur de Vie
5 emplois créés

UNGULA NATURALIS (Hermelinghem)
Baumes et onguents pour équidés,
Développement des activités à l'exportation
1 emploi créé

ATOUT PLANETE (Saint-Omer-Capelle)
Chauffage, énergies nouvelles
Développement des activités
1 emploi créé

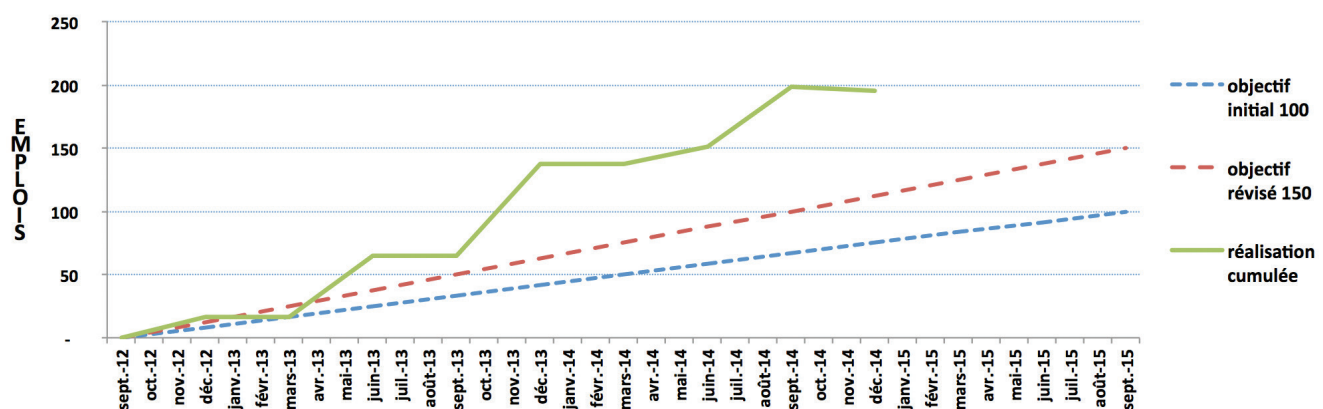


Fonds SNCF subvention et études : cumul à fin décembre 2014

- 27 mois de fonctionnement
- 51 dossiers accompagnés représentant 195 emplois programmés
- Un engagement cumulé de 422 K€
- Un objectif initial (100 créations d'emplois) presque doublé
- Un objectif révisé à 150 emplois (avec la dotation additionnelle) déjà dépassé de 30%.
- 143 emplois déjà créés pour un décaissement de 256 K€.
- 6 dossiers d'étude validés pour un engagement total de 250 K€ (100% budget affecté).

Le budget restant disponible en subvention (37%) fin 2014 devrait permettre d'atteindre près de 300 emplois, soit près du double de l'objectif révisé.

Fonds Subvention SNCF - réalisations au 31/12/2014



Inauguration du
FabLab numérique
le 13 février 2015



FABLAB

Côte d'Opale

Le laboratoire d'innovation numérique

OUVERTURE
PROCHAINE

TOUS

PRISES, ÉCOLES

L'ÉMERGENCE D'UNE NOUVELLE FILIÈRE NUMÉRIQUE À CALAIS

La construction de cette nouvelle filière résulte d'une ambition initiée par la Chambre de Commerce et d'Industrie Côte d'Opale et de l'apport précieux de SNCF Développement. Au titre de la Convention d'Attractivité, cette dernière avait en effet proposé la mise en place d'un incubateur et ouvert ses réseaux.

MISE EN PLACE DE DEUX OUTILS

STRUCTURANTS : INCUBATEUR ET FABLAB

L'incubateur TEKOS, lancé en 2013 et hébergé au sein de la pépinière Zone Marcel Doret, a été complété en 2014 par la mise en place d'un second outil structurant : un FabLab, laboratoire et centre de ressources en fabrication numérique, pour lequel le territoire a été lauréat d'un appel à projet national.

Situé à côté de TEKOS, le FabLab Côte d'Opale occupe un atelier au sein du village d'entreprises de la même zone Marcel Doret, mis à disposition par la CCI. L'année 2014 a été consacrée à la mise en place des moyens, l'achat de l'équipement et le recrutement de l'équipe. Le FabLab est porté par l'association TEKOS Business Club, il a ouvert ses portes début 2015.

Avec ces deux outils, Calais et la Côte d'Opale sont désormais labellisés FRENCH TECH au sein du pôle régional numérique, un des 9 pôles nationaux reconnus en novembre 2014 par Axelle LEMAIRE, Secrétaire d'État chargée du Numérique.

Au-delà de l'aide précieuse apportée par l'État au FabLab dans le cadre de l'appel à projet national (subvention de 200 K€ soit 40% du budget prévu), toutes les structures et tous les dispositifs utilisables sur le territoire ont été mobilisés pour faciliter la mise en place et le lancement de ces deux outils structurants : CCI, Fonds Innovation Agglomération Cap Calais, Fonds VIVENDI géré par Finorpa, SNCF Développement (Prêt + subvention), Fonds Études géré par Calais Promotion (60 K€).

ARRIVÉE DE START-UP DU NUMÉRIQUE À CALAIS

Les contacts privilégiés avec TEKOS et SNCF Développement, la mise en place de ces nouveaux outils ont également conduit de jeunes start-up récemment créées sur la région parisienne à concrétiser leur développement ou celui de filiale sur Calais, où elles ont bénéficié d'un environnement favorable pour leur épanouissement : financement par SNCF Développement, proximité des marchés européens voisins, dessertes vers Paris et les grandes capitales européennes, coûts de fonctionnement plus accessibles qu'en région parisienne.

A ce jour, SNCF Développement a ainsi accompagné par son Fonds de prêts 163 emplois dans le secteur du numérique pour un engagement financier de 1 125 K€ sur 7 projets, dont l'incubateur TEKOS.

Dernier dossier validé en 2014, Fiabilis est spécialisée dans le traitement de la fraude documentaire. La société a développé une solution logicielle de vérification de titres d'identité et de transport. Elle a débuté son activité sur Calais à la pépinière d'entreprises, zone Marcel Doret. Elle prévoit la création de 50 emplois.



Émergence de jeunes pousses du numérique

Pour illustrer le potentiel des nouvelles start-up portées par les nouveaux outils, voici quelques exemples de projets prometteurs :



Moteur d'apprentissage cognitif pour traitement de données de masse
Applications pour le secteur de la santé et de l'assurance

- 37 emplois prévus sur 3 ans
- Hébergée à la pépinière Marcel Doret
- Sélectionnée pour le stand French Tech au Web Summit de Dublin



Mise au point d'une extrudeuse innovante (fabrication de fil plastique destiné à l'impression 3D)

Commercialisation d'imprimantes 3D, consommables et accessoires.
Entreprise située à Marck



Secteurs de la logistique, transport, distribution.

- 11 emplois envisagés sur 3 ans en incubation chez Tektos
- Sélectionnée pour le salon Supply Chain à Paris



Société TANK OF TIME
Montres connectées et accessoires pour smartphones

- Hébergée par TEKTOS à Calais
- 10 emplois prévus sur 3 ans



- Incubateur de starts-ups
- 6 projets accompagnés en 2014
- 16 places de travail



CONVENTION REVITALISATION EUROTUNNEL

Cette convention prévoyait un budget en subventions pour la création de 100 emplois, ainsi qu'un budget d'études pour un montant total de 400 K€. Le dispositif, en fin de parcours, s'est poursuivi avec la mise à jour des derniers emplois non versés ou plus d'actualité (désengagés) et quelques dossiers en études.

L'activité de l'année 2014 a porté principalement sur l'acceptation de deux nouvelles études pour le compte de jeunes entreprises du numérique pour un montant total de 8,3 K€.

Compte tenu des désengagements opérés en 2014, le bilan subvention provisoire s'établit à fin 2014 à 33 dossiers accompagnés pour 142 emplois effectivement créés et un engagement financier de 292,5 K€, totalement versé. L'objectif de 100 emplois est donc dépassé de 42%.

En études, un total cumulé de 9 dossiers a été validé pour un engagement de 78 K€ (versés à 81%).

Les fonds disponibles s'élèvent à 41,5 K€, à utiliser d'ici fin juin 2015 à l'échéance du dispositif.



PROSPECTION ET PROMOTION



Calais Promotion poursuit sa stratégie de promotion et de prospection basée sur une présence active sur des salons professionnels ou encore sur l'organisation d'actions de communication liées à l'actualité des projets soutenus par le territoire.



Au travers de sa participation aux grands rendez-vous professionnels internationaux ou nationaux, l'agence s'attache à rendre visible le territoire auprès des entreprises, des réseaux économiques de décideurs et des investisseurs. Elle maintient ainsi l'effort de promotion du territoire engagé depuis 2010 et permet d'ancrer durablement le territoire comme une destination d'implantation attractive.

Le choix des salons correspond aux secteurs d'activités stratégiques du territoire et la capacité de ces derniers à regrouper sur un même lieu et à un moment donné les acteurs influents des filières porteuses pour le territoire.

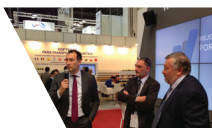
SALONS PROFESSIONNELS

Tout au long de 2014, Calais Promotion a participé en tant qu'exposant ou visiteur à 7 salons professionnels. La présence dans ces salons s'accompagne systématiquement d'une démarche de prospection ciblée. Afin de détecter les projets de développement et également renforcer les contacts déjà initiés, l'agence mène donc des opérations de marketing direct (mailing, campagne téléphonique, etc) en amont des salons.

IMMOBILIER

Promotion des grands projets urbains, tertiaires, touristiques et logistiques du territoire

- **MIPIM - Marché International de l'Immobilier Professionnel à Cannes (11 au 14 mars) - exposant**
Un événement dédié aux acteurs majeurs étrangers et français les plus influents de tous les secteurs de l'immobilier professionnel
Temps fort : petit-déjeuner de présentation de Calais Premier
- **SIMI - Salon de l'Immobilier de l'Entreprise à Paris (3 au 5 décembre) - visiteur**
Salon dédié à la filière française de l'immobilier d'entreprise



COMMERCE

Présentation des capacités d'accueil du territoire : zones d'activités dédiées en développement, disponibilités privées en périphérie et l'offre immobilière en centre ville dont le centre commercial Calais Cœur de Vie.

- **MAPIC - Marché International de l'implantation commerciale et de la Distribution à Cannes (19 au 21 novembre) – exposant**

Un rendez-vous majeur pour les décideurs de l'immobilier du commerce et de la distribution

LOGISTIQUE

Promotion des équipements et projets logistiques du territoire : infrastructures Transmanche, zones d'activités dédiées, Calais Premier, Port 2015, autoroutes ferroviaires

- **SITL - Semaine Internationale du Transport et de la Logistique à Paris (1^{er} au 4 avril) - visiteur**

Un salon de référence pour les acteurs du transport de marchandises et des services logistiques
Présence du territoire sur le stand régional aux côtés du Port de Calais

- **MULTIMODAL à Birmingham (29 avril au 1^{er} mai) - visiteur**

Temps fort pour les professionnels britanniques du transport et de la logistique
Présence du territoire sur le stand du Port de Calais

- **SIL – Salon International de la Logistique et de la Manutention à Barcelone (3 au 5 juin) – visiteur**

RDV annuel des professionnels de la logistique et du transport de marchandises en Europe du Sud et lieu de rencontre des acteurs logistiques américains et européens, opérant en Europe. Lancement officiel par le Port de Calais et Viia, filiale de SNCF-Geodis, du projet d'autoroute reliant Perpignan et Calais

FERROVIAIRE

Mise en avant de la filière ferroviaire et de l'expertise développée par le territoire dans ce domaine

- **INNOTRANS – Salon International du Transport Ferroviaire à Berlin (23 au 26 septembre) - visiteur**

Plate-forme internationale de l'offre et de la demande du secteur des transports ferroviaires de voyageurs et de marchandises
Évènement biannuel auquel participent des acteurs tels que Deutsche Bahn, Eurotunnel, SNCF ou encore CargoBeamer

Prospection / Promotion en chiffres

- Plus d'une centaine de RDV tenus tous salons confondus
- 3000 entreprises prospectées
- 70 visites de territoire et de réunions organisées
- 2 salons en exposant
- 5 salons en visiteur





ÉVÉNEMENTS

En parallèle, des présentations effectuées à l'occasion des salons, l'année 2014 a été surtout marquée par l'avancement de deux projets importants pour le territoire. Ces derniers ont donné lieu à des actions de promotion.

ANNONCE DE L'AVANT-PROJET DU PARC D'ATTRACTIONS - HEROIC LAND

Une nouvelle étape a été franchie par le projet de parc d'attractions en 2014.

Lors de la conférence de presse du 20 mai, le fonds d'études porté par Calais Promotion a présenté les grandes lignes de l'avant-projet d'un parc familial haut de gamme basé sur l'aventure aux thématiques pour la plupart inédites par rapport aux parcs européens existants.

PRÉSENTATION DE CALAIS CŒUR DE VIE

A l'occasion du MAPIC, l'agence a présenté les solutions d'implantation commerciales du territoire et plus particulièrement l'actualité du centre-ville de Calais avec le redéploiement de Calais Cœur de Vie.

Natacha Bouchart, Sénateur – Maire de Calais, a profité du salon pour présenter, le jeudi 20 novembre, aux enseignes et à la presse, la nouvelle stratégie de développement du centre commercial.

POSE DE LA PREMIÈRE PIERRE DES NOUVEAUX LOCAUX D'ARMATIS-LC

Le vendredi 28 novembre 2014, Natacha Bouchart, Sénateur-Maire de Calais, Présidente de Calais Promotion, Denis Akriche, Président d'armatis-lc, Didier Caudard-Breille, Président Directeur Général de DCB International ont posé la première pierre des nouveaux locaux d'armatis-lc. Initié en avril 2012 et lancé officiellement lors du MAPIC 2013, ce projet de développement installe durablement l'entreprise dans la vie économique du Calaisis et traduit la satisfaction de cette dernière de la qualité du travail et de l'implication de ses salariés calaisiens.

PETIT-DÉJEUNER AFILLOG

Calais Promotion a piloté au sein de Côte d'Opale Développement une action AFILLOG, association regroupant tous les métiers de la supply chain et de l'immobilier logistique. Côte d'Opale Développement a sponsorisé un petit-déjeuner organisé par AFILLOG en partenariat avec le magazine BUSINESS IMMO sur le thème de la simplification administrative qui s'est déroulé à la Cité de l'Architecture de Paris, le jeudi 27 Novembre 2014.

Cette action a permis de promouvoir le secteur de la logistique auprès d'un réseau influent de professionnels et d'experts du secteur.

ACCUEIL D'UNE DÉLÉGATION DANOISE

Dans le cadre d'un partenariat européen des grands détroits, le Conseil Général du Pas-de-Calais a organisé un programme de visite de 2 jours pour une délégation venant de la région danoise de FEMERN où un tunnel ferroviaire est en projet. L'instance départementale a souhaité associer l'agence sur une demi-journée.

Calais Promotion a présenté les infrastructures transmanche et les grands projets du territoire liés à la valorisation des flux de passagers et de marchandises.

PRIX DE L'INNOVATION CALAIS FOR SUCCESS

Dans le cadre du salon de l'Habitat et de l'Innovation 2014, Calais Promotion a remis cette année son prix de l'innovation « Calais for success » à la société Labditech représentée par Guillaume Morlet.

Ce prix récompense l'entreprise jugée la plus innovante et performante parmi les entreprises du Calaisis participant à ce salon. Une subvention de 5 000€ encadrée par une convention a été offerte à l'entreprise afin de l'aider à promouvoir son produit.





SUPPORTS DE PROMOTION

A l'instar des années précédentes, Calais Promotion a poursuivi l'édition et l'actualisation de ses supports de communication, des outils adaptés à ses actions et notamment aux participations à des salons professionnels : invitations, stickers, plaquettes, emailings, maquette 3D, etc.

Pour le lancement de la commercialisation de Calais Cœur de Vie, Calais Promotion a réalisé une plaquette de présentation du centre commercial. Elle a également complété ce document avec une maquette du bâtiment. Ces supports ont permis de mettre en valeur l'équipement auprès des enseignes rencontrées à l'occasion de l'édition 2014 du MAPIC.

En juin 2014, un nouveau site internet, www.calaispromotion.com, a été mis en ligne. Décliné en 2 langues, la gestion et l'actualisation de son contenu sont totalement administrables par l'agence. Composé de 4 grandes rubriques, il fournit des informations sur le territoire, sur l'offre immobilière et foncière ainsi que sur les services d'accompagnement de l'agence.

En complémentarité avec ses actions de prospection, Calais Promotion souhaite capter de nouveaux projets d'implantation pour le territoire via son site internet.

Depuis sa mise en ligne, le site internet a reçu 2 000 visites avec des pics de consultation lors des campagnes de prospection et de participation aux salons professionnels.

En fin d'année, l'agence a débuté la refonte de son identité visuelle. La première phase de cette réflexion sur son univers graphique s'est concrétisée par la création d'un nouveau logo pour l'agence et d'une signature dynamisée pour promouvoir le territoire.

L'agence continuera ses travaux en 2015 avec la structuration de ses outils de communication : réalisation d'une charte graphique et de nouvelles éditions afin de constituer un ensemble de documents cohérents et complémentaires.





RELATIONS PRESSE

Sur l'année 2014, un peu plus de soixante articles, toutes provenances confondues, ont été publiés dans la presse française ou étrangère en lien avec les actions de promotion de l'agence et l'actualité des projets qu'elle porte.

Dans le cadre de son partenariat avec NFI, l'agence de promotion économique du Nord-Pas-de-Calais, Calais Promotion a participé à l'organisation de deux voyages de presse.

Le premier s'est déroulé en mars et avait pour thème la logistique en Nord-Pas-de-Calais. L'agence a reçu 7 journalistes originaires de Grande-Bretagne, Espagne, Allemagne et Etats-Unis. Ils ont visité les infrastructures du port et du Tunnel sous la Manche. Ils ont également été informés des grands projets logistiques du territoire.

Le second a eu lieu en juin. C'est le ferroviaire en Nord-Pas-de-Calais qui a fait l'objet d'une présentation.

Sept journalistes ont répondu présents. Ils représentaient la presse ferroviaire britannique, allemande et italienne. Une visite du Tunnel sous la Manche a été organisée pour cette délégation.

Sept articles ont été publiés suite à ces deux voyages de presse.

LOGISTICA PROFESIONAL (1/4)

ESPAGNE

REPORTAJE
Exposición Nord-Pas de Calais

El norte de Francia quiere ser el centro de Europa con las nuevas tecnologías por bandera

La logística inteligente



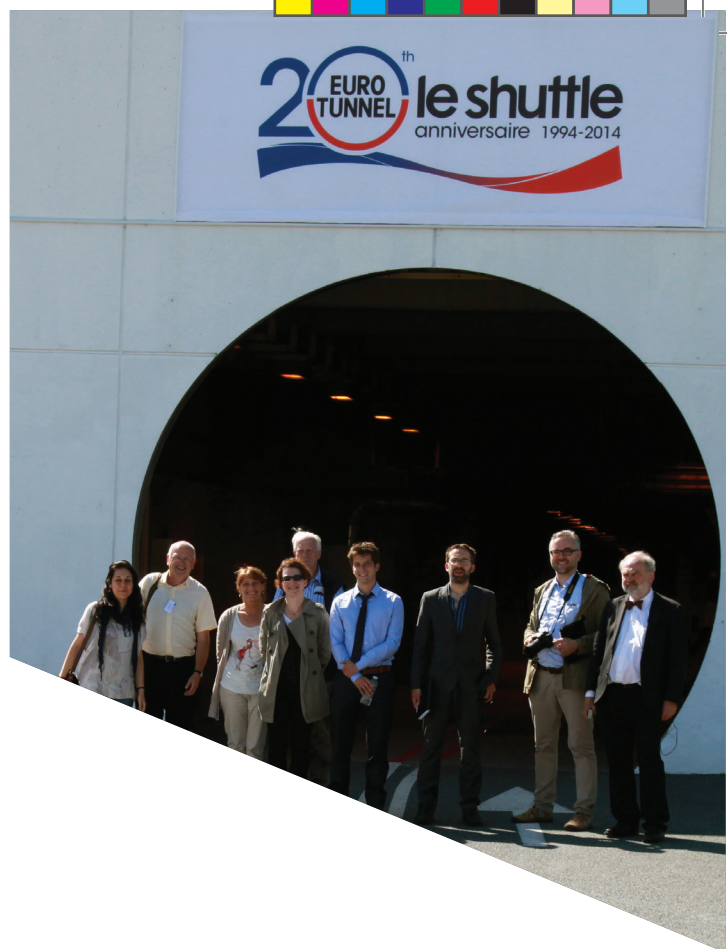
Nord-Pas de Calais es una de las 27 regiones en las que se divide administrativamente Francia. Su óptima posición geográfica la convierte en un punto logístico natural para el continente. Su infraestructura más reconocible es, sin duda, el eurotúnel, pero los responsables políticos y económicos de la región tienen planes muy ambiciosos y están convirtiendo esta región en una de las plataformas logísticas multimodales más importantes de Europa, con las TIC como una de sus principales herramientas.

El 4 de marzo de 1994 se inauguró de forma oficial el túnel bajo el Canal de la Mancha, que une las costas de Francia e Inglaterra. Con un total de 50,3 kilómetros, de los que 27 se encuentran bajo el mar, es el segundo túnel más largo del mundo, solo por detrás del de Seikan, en Japón.

Desde entonces la sociedad privada es socorrida del proyecto. La firma gestiona todo lo relacionado con la infraestructura, que tiene tres actividades principales: el transporte de mercancías y personas por tren (la más conocida), transporte con trenes borboreos y la gestión del túnel (de la infraestructura). De hecho, el grupo Eurotunnel es una empresa dividida en dos grandes áreas: la gestión de las infraestructuras y las operaciones de transporte ferroviario. En hecho, es el primer operador ferroviario de Francia y del Reino Unido.

CARACTERÍSTICAS. Lo que más notabilidad tiene es su infraestructura de este tipo, que es una infraestructura única. Como hemos comentado, el túnel tiene una longitud total de 50,3 km, de los que 27 se encuentran debajo del agua. Alcanza una profundidad máxima sobre el terreno de más de 75 metros y cuenta con tres túneles: dos para el transporte de mercancías y uno para el transporte de pasajeros y otros que se usa para el servicio (para evacuaciones, limpieza y mantenimiento).

EUROTUNNEL ES EL TERCER OPERADOR FERROVIARIO MÁS IMPORTANTE DE FRANCIA



Il ressort de ces derniers un regard très positif à la fois sur la qualité des infrastructures de transport transmanche et les projets de développement du territoire.

L'agence a profité également de sa présence aux salons professionnels MAPIC et MIPIM pour diffuser des communiqués de presse auprès de la presse spécialisée participant à ces salons. L'accent a été particulièrement mis sur le renouveau de Calais Cœur de Vie et le projet Calais Premier à l'occasion de ces deux manifestations. La reprise du centre commercial par la ville de Calais a soulevé beaucoup d'intérêt.

L'avancement notable des projets tels que armatis-lc, Heroic Land ou encore la création de CargoBeamer France ont fait l'objet d'une communication auprès de la presse économique spécialisée.

