Implantation

UNE NOUVELLE VITRINE POUR SAVOIE-TECHNOLAC

Les perspectives de Savoie-Technolac

Entre lac et montagne, le parc technologique de Savoie-Technolac, implanté sur l'ancienne base aérienne du Bourget-du-lac, à une dizaine de kilomètres de Chambéry, est devenu en trois décennies l'un des pôles économiques les plus attractifs du département savoyard, notamment dans le domaine des énergies renouvelables avec l'INES (Institut national du solaire), le CIH (ingénierie hydraulique d'EDF) et de nombreuses entreprises et start-up, regroupant plus de 4 000 emplois et un campus de plus de 5 000 étudiants. Avec son programme d'extension de 23 hectares, lancé en 2016, l'objectif est d'accueillir 18 000 personnes à l'horizon 2030 sur les communes du Bourget-du-Lac et de La Motte-Servolex.

L'architecture du futur bâtiment a été aussi soignée que les aspects pratique et fonctionnel, l'isolation thermique et le confort

Le Sirius s'inscrit dans le développement futur du parc technologique, qui célèbre ses 30 ans, en proposant aux entreprises un ensemble alliant esthétique architecturale et fonctionnalité.

Plusieurs opérations immobilières sont en cours sur Savoie-Technolac, dont fait partie le Sirius au niveau du tertiaire neuf, lancé par le promoteur lyonnais Miprom. Situé dès l'entrée et appelé à devenir une des vitrines du parc, il s'agit d'un bâtiment de 5 416 m² sur trois niveaux et à l'architecture contemporaine : une opportunité à saisir pour les entreprises qui n'ont pas vu de locaux neufs disponibles sur le parc depuis deux ans. Sa conception se démarque par de larges ouvertures pour un maximum de lumière naturelle, profitant ainsi au bien-être et au confort des futurs utilisateurs. Il est réalisé aux normes énergétiques RT 2012, pour des coûts d'exploitation réduits, et d'accessibilité ERP-PMR de 5e catégorie. Il bénéficiera de 125 places de parking, dont 65 places sur le terrain même. Cet ensemble immobilier se destine à accueillir essentiellement des sociétés innovantes et de services (activités de showroom/salles de formation en rez-de-chaussée) qui souhaitent bénéficier de l'attractivité de Savoie-Technolac et de tout le confort et la performance d'un bâtiment neuf avant-gardiste. Les lots vont de 50 m² à un plateau complet de 1 500 m² et sont modulables à la demande.

Sur ce projet, Miprom s'est associé à Build Communication, agence d'Axite CBRE qui, de la conception de l'identité visuelle à la communication digitale, en passant par la réalisation de visites virtuelles, permet aux potentiels acquéreurs de se projeter dans les espaces de travail du Sirius. Dans un processus d'achat dans le neuf, il est assez difficile pour un entrepreneur d'imaginer l'implantation de ses prochains bureaux. D'où la volonté avec Sirius de proposer aux clients un outil puissant et novateur. Dans cette optique, Laurent Millara, président de Miprom, a décidé de travailler en synergie avec APCR Group Lyon. Un spécialiste de la production d'immobilier d'entreprise avec ses architectes, dessinateurs-projeteurs, économistes et experts énergies, et sa technique engineering et travaux. « Il s'agit d'un échange, explique le promoteur. Ils nous apportent des terrains et un savoir-faire et nous assurons la charge financière. On joue la complémentarité et nous avons déjà six/sept projets à l'étude sur le marché de l'immobilier d'entreprise ».

À cet égard, Sirius doit servir de modèle : « Nous avons travaillé en lien avec les élus de la commune qui délivre le permis de construire, les responsables du parc d'activité, le monde économique plus largement, afin de coller au mieux aux besoins réels ». L'idée était aussi de réaliser un produit qui perdure dans le temps et qui soit bien inséré dans son environnement. C'est pourquoi l'aspect architectural a été autant soigné que le pratique et le fonctionnel, l'isolation thermique et le confort, car le cadre de travail doit aller de pair avec le bien-vivre. L'objectif, c'est de satisfaire un plus grand nombre d'utilisateurs. Dans cette optique sont proposées des solutions multiples et modulables, mais aussi du sur-mesure. « Nous tenons également compte du possible développement des entreprises et sommes prêts à les accompagner dans leur évolution future ». En attendant la livraison en 2018, le fait que plus du tiers du programme est d'ores et déjà commercialisé apparait comme un bon indicateur de la perspicacité du choix qui a été fait par ses concepteurs.

Bruno Fournier