

Expertise éco

réalisée par



Déchiffrer les enjeux économiques de la Loire-Atlantique

PARCS D'ACTIVITÉS DE LOIRE-ATLANTIQUE : PANORAMA ET PERSPECTIVES.

“ La dynamique économique de Loire-Atlantique est forte, et prend place pour une large part dans ses zones d'activités : sur un espace foncier relativement réduit (à peine plus de 1,5% de la superficie du département), les parcs d'activités accueillent pourtant presque six salariés sur dix du secteur privé. Ce rôle économique majeur des zones s'explique par ce qu'elles apportent aux entreprises : de l'espace, de l'éloignement vis-à-vis de l'habitat ou encore des accès aisés, notamment routiers. Mais si la Loire-Atlantique est un territoire dynamique, c'est aussi un territoire contraint : le foncier y devient rare. Pour rester des outils de la compétitivité des entreprises et des territoires, les zones d'activités devront s'inscrire dans des logiques d'optimisation foncière. Plus largement, elles devront s'adapter en offrant des conditions d'accueil continuant à répondre au mieux aux attentes du monde économique, dans un contexte où l'accessibilité aux espaces urbains

(proximité, desserte en transports en commun) devient un facteur crucial du recrutement. C'est dans ces logiques que s'inscrit l'**Observatoire des Parcs d'Activités de Loire-Atlantique (OPALA)** de la CCI Nantes St-Nazaire, qui recense, au sein du département, les dynamiques de commercialisation des zones d'activités. Celles-ci sont des indicateurs cruciaux des attentes implicites des entreprises. Ce document vise à faire le point sur les tendances et disponibilités foncières du département, de façon à contribuer à construire collectivement l'offre de demain, qui saura répondre tant aux besoins des entreprises qu'aux enjeux de société portés par les collectivités, dans un contexte de raréfaction croissante de l'espace. ”

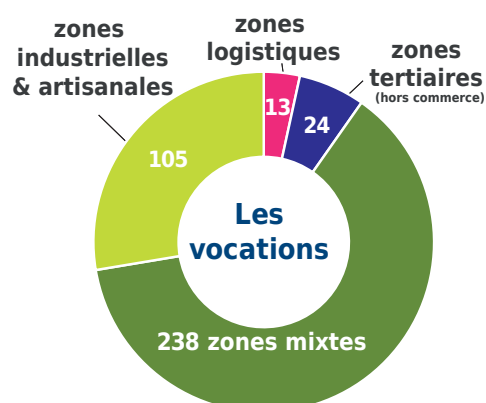
PATRICK LE JALLÉ, Élu de la CCI Nantes St-Nazaire en charge de l'urbanisme et du foncier économique

Chiffres clés des zones d'activités

407 zones

11 000 hectares soit 1,6% de la surface du 44

15 332 établissements



Les disponibilités

203 parcs complets

152 parcs en cours de commercialisation

34 parcs avec projet d'extension

18 parcs en projet

État des lieux

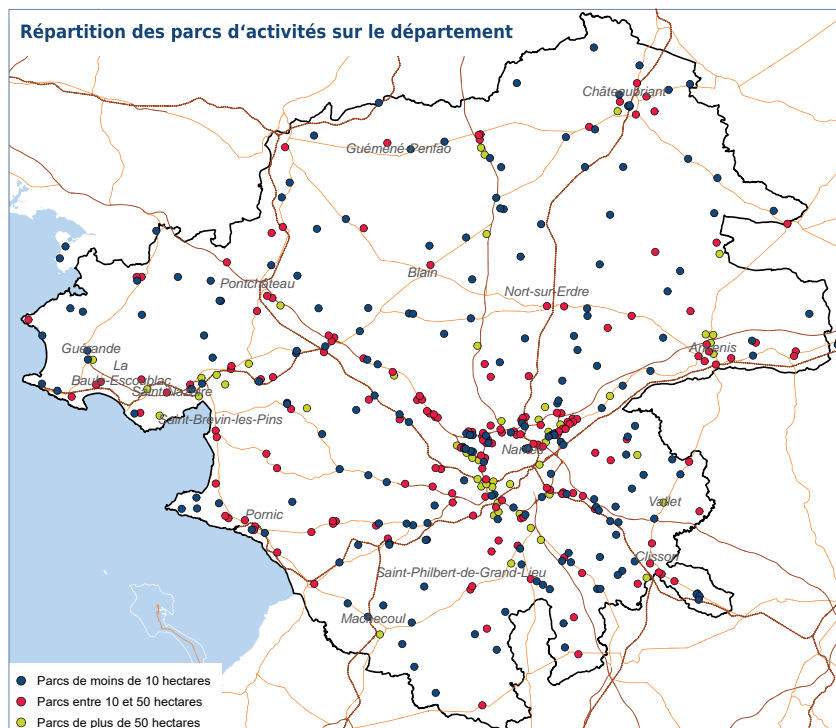
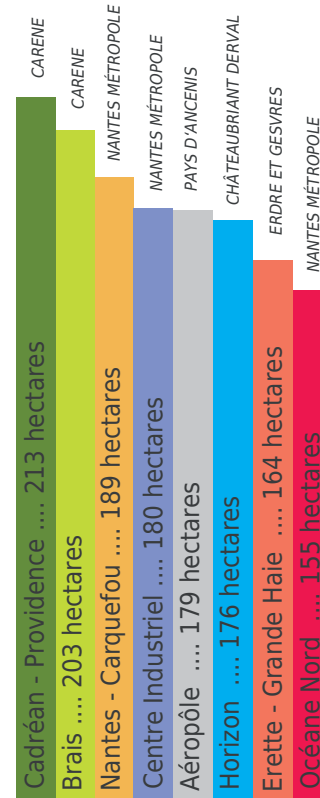
Les principaux parcs d'activités du département se situent à proximité de pôles urbains principaux et intermédiaires, et des grandes infrastructures de transports (A11, RN...). Les plus importants d'entre eux se retrouvent autour du bassin industriel de St-Nazaire (Cadréan, Brais...), de la métropole nantaise (Nantes-Carquefou, Centre Industriel, Océane Nord, D2A, Vertonne...), de Châteaubriant et d'Ancenis (Horizon, Aéroport), ainsi que le long de la RN 137 (Erette Grand Haie, Oseraye...).

Les 4 zones d'activités les plus étendues correspondent à des emprises portuaires sur 1700 hectares : les terminaux portuaires de Montoir et de Donges et les zones industrialo-portuaires de St-Nazaire et du Carnet. Les 51 parcs les plus importants (d'une surface de plus de 50 ha) représentent 12,5% des parcs, et 58% de la surface des 407 parcs du département.

Les zones d'activités intermédiaires (entre 10 et 50 ha) sont sensiblement plus présentes sur l'ensemble du département, inclus autour de pôles urbains de moindre envergure. Il s'en dénombre 169 (41.5% de l'ensemble des parcs, 34.5% de leurs surfaces)

Les plus petits parcs (moins de 10 ha) sont dispersés sur l'ensemble du territoire : seules 25 communes n'ent accueillent aucun. Ce sont les plus nombreux (187 parcs au total, soit 46% de l'ensemble), mais ils ne représentent qu'une part mineure du foncier (8%).

Les 8 plus grands parcs (hors foncier portuaire)



3 questions à :

Julien Barcet, directeur Agence Ouest - GERIM

Où portent les demandes d'implantation des entreprises aujourd'hui dans le département ?



Les principales demandes d'implantation restent encore majoritairement dans les zones dites premium : 1ère couronne de Nantes et à proximité d'axes routiers. Ces zones sont donc sous tension foncière. La rareté de l'offre dans ces zones favorise :

- les projets de restructuration/réhabilitation sur site et participe au renouvellement de bâtiments (ce qui est un effet plutôt positif) ;
- le risque d'abandon de certains projets, faute de proposition foncière ;
- et certaines implantations en 2ème couronne pour des projets de plus grandes tailles car l'offre de foncier y est moins chère et plus importante, en nombre et en taille.

L'équilibre n'est donc pas facile à trouver et il faut y veiller. Sans oublier la zone de Saint Nazaire, dont l'activité reste tirée par les industriels historiques. Le sud Loire va évoluer favorablement avec le déplacement du MIN et le maintien de l'aéroport.

Qu'attendent-elles d'une zone d'activités aujourd'hui ?

Les critères récurrents dans les préoccupations des entreprises restent : la facilité d'accès et la présence de la fibre. La visibilité est un plus et certaines fois déterminante.

Et demain ? Comment devraient évoluer les zones d'activités pour continuer à répondre aux attentes et besoins des entreprises ?

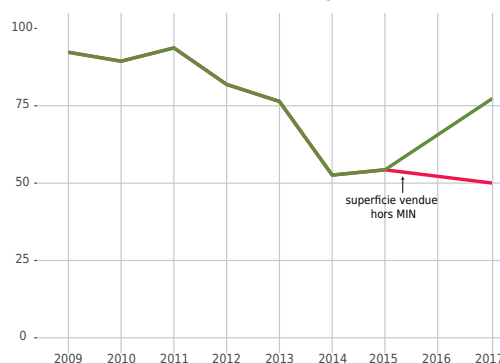
Pour continuer à répondre aux attentes des entreprises, les zones d'activités doivent proposer à proximité immédiate, des services associés pour les salariés. L'attrait, le recrutement et le maintien des talents dans les entreprises sont des enjeux forts. Il faut donc continuer à pouvoir mixer dans les zones des entreprises et des services associés (crèches, restaurations, sports...).

Les ventes

Une dynamique de commercialisation plutôt en baisse

Les ventes de foncier en zones d'activités ont atteint en 2016 et 2017 une moyenne de 77,3 ha par an. Ce niveau est identique au niveau annuel moyen observé depuis 2009 (77,2 ha/an). Les années 2016 et 2017 ont néanmoins été marquées par la commercialisation de la zone Océane Nord, où s'est implanté le nouveau Marché d'Interêt National (MIN) de Nantes Métropole, adossé à un pôle agro-alimentaire. Si cette opération est symptomatique d'un mouvement d'éviction de certaines activités économiques du tissu urbain dense (au profit de fonctions résidentielles), elle n'en demeure pas moins exceptionnelle (une cinquantaine d'hectares commercialisés dans le cadre de cette opération).

Évolution du nombre annuel d'hectares vendus en 44 (hors foncier portuaire)



Hors opération du MIN, la consommation annuelle en 2016 et 2017 ne s'élève plus qu'à 51 ha par an, soit un niveau plus proche de celui observé depuis 2014. **En dépit d'une dynamique économique importante ces dernières années dans le département, les ventes de foncier semblent donc avoir atteint un nouvel étiage, de presque moitié inférieure à celui qui prévalait au tournant de la décennie.**

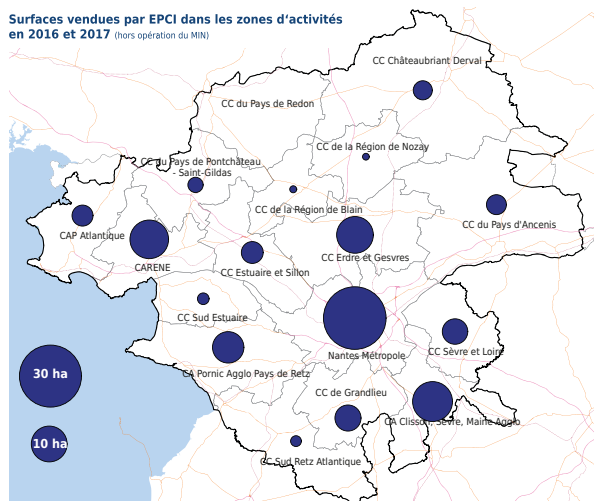
Pourquoi ? Densification ou évolution du profil des entreprises qui s'y implantent ?

Cette baisse du niveau des ventes peut en partie s'expliquer par la place sans cesse croissante dans l'économie départementale des activités tertiaires, qui peuvent s'implanter au sein du tissu urbain, ou, lorsqu'elles privilégient moins de surfaces comparativement au nombre d'emplois créés. Cette baisse traduit cependant aussi, peut-être de façon plus conjoncturelle, l'absence récente de très grandes implantations exogènes (l'une des dernières date de 2013 avec l'implantation de la plateforme logistique de Point P dans la zone des Estuaires à Derval).

Une nette dynamique métropolitaine

Seuls 79 parcs, soit un peu moins de la moitié des parcs ouverts à la commercialisation, ont enregistré au moins une vente en 2016 et 2017. La dynamique métropolitaine est ici manifeste : les 2/3 des ventes, hors MIN, se réalisent dans un rayon de 25 km autour de Nantes, notamment, pour ce qui concerne ces deux années, au sein de la communauté d'agglomération Clisson, Sèvre et Maine Agglo et de la communauté de communes d'Erdre et Gesvres. Avec Nantes Métropole, ces deux EPCI regroupent environ la moitié des ventes du département. Le bassin nazairien constitue le second espace majeur de commercialisation : la CARENE et CAP Atlantique totalisent environ 15% des ventes.

Surfaces vendues par EPCI dans les zones d'activités en 2016 et 2017 (hors opération du MIN)



Une proximité des axes routiers qui reste déterminante

Ces grandes dynamiques se retrouvent à l'échelle des zones : les plus dynamiques sont localisées à proximité immédiate des grands espaces urbains. Mais ces zones les plus attractives sont aussi pour l'essentiel dissociées du tissu urbain le plus dense et en connexion directe avec des axes routiers majeurs, venant souligner ce qu'attendent les entreprises : l'accès aux ressources urbaines (infrastructures, partenaires, compétences permises par un marché de l'emploi vaste), mais aussi des capacités foncières moins contraintes, une limitation des conflits d'usages et un accès facilité aux marchés supra-locaux.

Des prix élevés dans les espaces les plus attractifs

L'attractivité du foncier économique en lien avec les espaces urbains du département se mesure aussi à l'aune des prix de commercialisation. Si, en effet, le prix médian des zones d'activités ouvertes aujourd'hui à la commercialisation n'est que de 19 euros HT par m² (hors zones tertiaires et commerciales), il n'est

que peu caractéristique de la réalité du marché : **88% des surfaces vendues en 2016 et 2017 se sont commercialisées au-delà de ce prix, poussant le prix moyen du m² commercialisé à 44 euros HT** (et encore 37 euros HT en excluant l'opération du MIN sur la zone Océane Nord).

À NOTER : Cet écart entre prix médian et prix moyen commercialisé effectif traduit un arbitrage des entreprises en faveur d'espaces de qualité, bien localisés, plutôt que de terrains peu coûteux.

Disponibilités et caractéristiques des parcs

Des superficies disponibles stables depuis 10 ans

Les superficies disponibles à court terme s'établissent à fin 2017 à 670 ha, dont l'essentiel (96%) est ouvert aux activités industrielles, artisanales ou logistiques. Ce niveau global est en légère baisse par rapport à la situation fin 2015, mais s'établit dans la norme des dix dernières années : **jusqu'à présent, le stock a globalement continué à s'accroître selon un rythme similaire à celui de la consommation, anticipant et préservant ainsi les capacités futures.**

Le délai théorique global de commercialisation pour l'ensemble du département reste dans ce contexte relativement confortable. **Au rythme actuel des ventes (moyenne 2014-2017), il faudrait 12,9 ans pour commercialiser l'ensemble du foncier disponible.**

Des tensions fortes sur certains territoires

Les tensions sont aujourd'hui fortes au sein de : Nantes Métropole (5 ans de délai théorique de commercialisation), dans les communautés de communes limitrophes du sud-loire (Clisson Sèvre et Maine Agglo, Grandlieu) et dans les espaces littoraux, attractifs et au foncier également très contraint (moins de 7 ans de délai théorique).

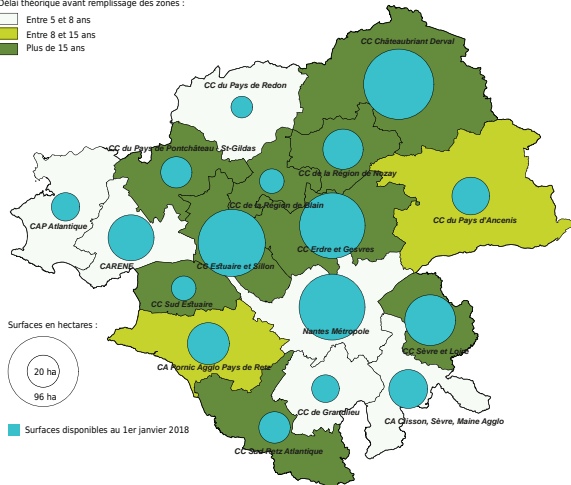
Inversement, les disponibilités les plus importantes comparées au niveau observé des ventes se retrouvent le long des grands axes de communication mais à distance des agglomérations, où des zones d'activités importantes ont été créées.

À NOTER : La disparité entre les territoires pose avec acuité la question de l'adéquation entre les besoins des entreprises et l'offre, et, par conséquent, celle de la coopération territoriale.

Décali et disponibilités dans les zones d'activités

Décali théorique avant remplissage des zones :

- Entre 5 et 8 ans
- Entre 8 et 15 ans
- Plus de 15 ans



Des réserves importantes existent également, dont la mobilisation progressive sera nécessaire pour maintenir les capacités de long terme : les projets d'extension ou de création de nouvelles zones d'activités (à des stades d'avancement variés, de la simple intention à la pré-opérationnalité) s'élèvent à 1140 ha potentiels.

Des services et des démarches collectives encore peu présents mais de plus en plus attendus par les entreprises

Les équipements et services mutualisés sont encore assez peu présents dans les zones d'activités du département : si la présence de parkings communs concernent le quart d'entre elle, et l'offre d'immobilier en location le cinquième, elles sont en revanche très peu nombreuses à accueillir des crèches ou espaces de restauration inter-entreprises. 128 parcs, soit 31% des parcs disposent néanmoins en leur sein d'un restaurant, d'une boulangerie ou d'un point de vente à emporter .

Les démarches collectives (plans de déplacements inter-entreprises, écologie industrielle) ne concernent pour leur part que très peu de parcs aujourd'hui (2% d'entre eux). Des réflexions plus nombreuses se font néanmoins jour sur ces questions, reflétant la montée des questions environnementales et de mobilité, qui constituent de plus en plus, au-delà de leurs impacts sociétaux, un enjeu économique direct pour l'entreprise (notamment en termes de recrutement).

Témoignage : Michel Texier, président d'ECLA (Entreprises Couëronnaises de Loire-Atlantique) et fondateur d'Artkose (enseignes)

Les Hauts de Couëron est l'une des zones d'activités les plus dynamiques du département ces dernières années. Quelles en sont les principales raisons selon vous ?

Les principales raisons de la bonne dynamique de notre zone d'activités sont, d'abord, le positionnement géographique ; l'implantation en bordure de 4 voies NANTES/VANNES en amont du périphérique nantais et la simplicité pour accéder aux divers grands axes routiers. Aussi, pour une grande majorité des chefs entreprises le choix de leur installation s'est fait en fonction de leurs clients majoritairement situés à l'ouest de l'agglomération Nantaise permettant aux collaborateurs d'avoir une économie de temps importante sur les déplacements aux heures de pointes entre l'entreprise à la clientèle, en évitant les bouchons sur les départs du matin et sur les retours en fin de journée. La topographie de notre zone vallonnée et son implantation tout en longueur lui donne une impression de ne pas être très densifiée. De plus, elle n'est pas traversée sur sa longueur mais uniquement sur sa largeur par de grands axes routiers. Enfin, nous sommes dans un environnement de calme tout en étant attenant au secteur ouest avec Atlantis et sa zone commerciale.

Comment voyez-vous son évolution demain ? Que doit-il être fait pour préserver son attractivité, une fois que le foncier sera entièrement commercialisé ?

Le grand défi de demain est l'accès à notre zone avec différents modes de transports. Il manque d'ores et déjà des liaisons de bus réparties tout au long de la journée (et non regroupées le matin et le soir comme à présent) avec une extension de la ligne actuelle sur l'ensemble de notre zone, et une liaison reliant le centre de Couëron en passant par le quartier de la Chabossière, ainsi que la continuité des voies cyclables pour rejoindre ces quartiers d'habitations. Prévoir l'implantation de 2 à 3 stations « bicloo » et travailler sur le co-voiturage avec la création d'un parking réservé à cet effet, penser à faire évoluer notre zone et son environnement en proposant plus de services à destination des salariés. Il faut que la collectivité développe et pense ses offres d'habitats et de transports pour un territoire permettant des déplacements plus courts entre domicile/travail. Et ne pas oublier la sécurité en préservant aux mieux les biens et les personnes. Et enfin, continuer à développer notre réseau d'entreprise « ECLA » pour de meilleurs échanges entre les chefs d'entreprises et développer l'interactivité entre les entreprises et la collectivité.

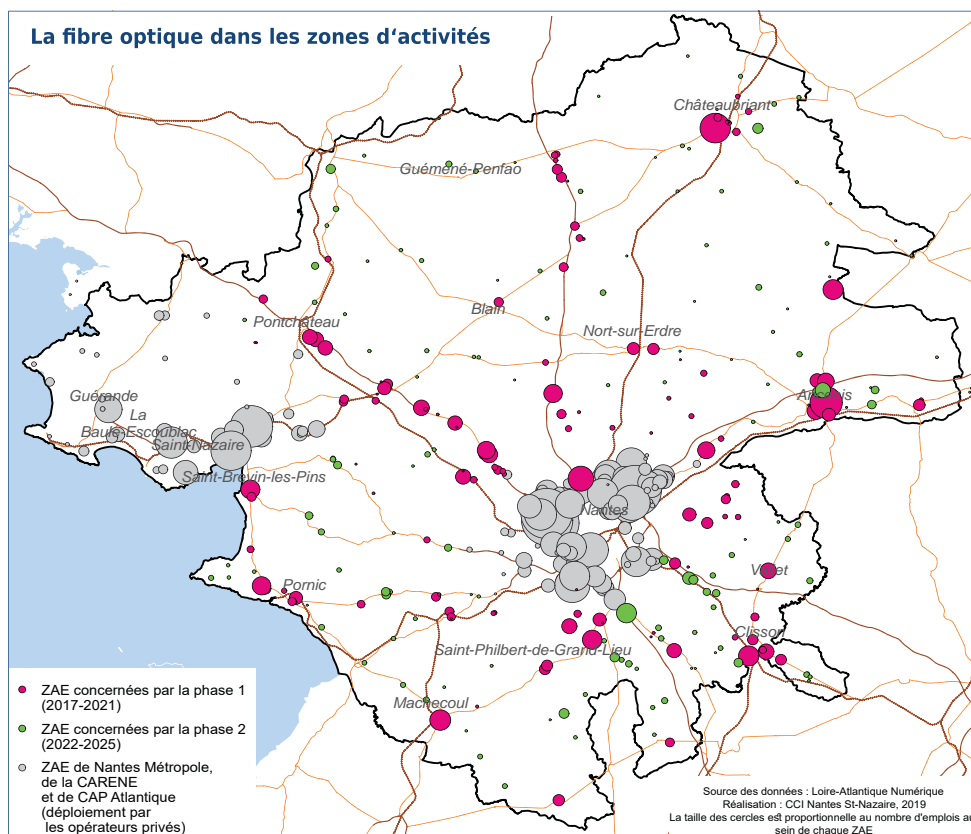
Zoom sur : le Très Haut Débit (THD)

La desserte numérique très haut-débit est devenue en quelques années un facteur décisif de la compétitivité des entreprises et de leurs capacités à développer de nouveaux usages et services. Elle est par conséquent un critère prépondérant dans leurs choix de localisation, quels que soient leurs tailles et leurs secteurs d'activité.

C'est dans ce cadre, et au regard des conséquences en termes d'aménagement et d'attractivité des territoires, que, depuis 2017, le Département construit un nouveau réseau de fibre optique, en dehors des zones les plus denses (Nantes Métropole, CARENE et Cap Atlantique) où le déploiement est réalisé par les opérateurs privés. L'ensemble de ce réseau de fibre optique est ouvert à

tous les opérateurs (fournisseurs d'accès grand public ou opérateurs spécialisés) qui souhaitent proposer des offres commerciales aux entreprises. Un partenariat territorial efficace permet d'associer étroitement les collectivités à ce vaste projet.

Une première phase de déploiement de ce réseau est en cours (2017/2021) permettant de relier 108 000 locaux, dont 8 500 entreprises. En zones d'activités, ce sont environ 3 700 établissements qui sont concernés, représentant 41 700 emplois, sur une centaine de parcs. Ce seront ainsi d'ici 2021 plus des trois quarts des emplois et des établissements présents en zones d'activités qui pourront bénéficier de la fibre optique. La seconde phase du déploiement affiche l'objectif du 100 % fibre optique à horizon 2025.



Méthodologie OPALA : L'Observatoire des Parcs d'Activités de la Loire-Atlantique (OPALA) est le nouvel observatoire de la CCI : il fait suite à l'enquête administrée par le conseil départemental de 2007 à 2015. Son objectif est de suivre l'évolution des zones d'activités. Les données ont été récoltées pendant l'année 2018 auprès des EPCI du département. Les données sur l'emploi sont issues du fichier géolocalisé des entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie (au 1er juillet 2018).

Pour en savoir plus,
rendez-vous sur nantesstnazaire.cci.fr

1^{ER} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Contactez-nous :

Département Economie Stratégie des Territoires
(DEST) - CCI Nantes St-Nazaire



erwan.baconnier@nantesstnazaire.cci.fr

02 40 44 60 69