

## #expertise éco

Déchiffrer les enjeux économiques de la Loire-Atlantique

# FONCIER ET IMMOBILIER : QUELLES ATTENTES POUR LES ENTREPRISES ?

“ Dans le débat qui anime les acteurs locaux sur le foncier et l’immobilier économique, il est important d’avoir un regard sur les attentes des entreprises, afin d’ajuster au mieux l’offre à cette demande. C’est l’objectif poursuivi par cette enquête auprès d’un panel de dirigeants sur leur vécu et leurs besoins en matière d’implantation. Le dynamisme économique de la Loire-Atlantique, confirmé par la reprise de la croissance, génère et générera naturellement des besoins en foncier et en immobilier économique. Or, nos espaces sont de plus en plus contraints, il faudra donc être inventif pour continuer à trouver des solutions pour l’accueil et le développement des entreprises, quel que soit le stade de

leur parcours entrepreneurial. Dans ce contexte, le rôle de la CCI, aux côtés des entreprises et des territoires, est triple : aiguiller les collectivités en faisant remonter les attentes et problématiques des entreprises sur les territoires ; sensibiliser les dirigeants car, désormais, il faut composer avec l’impératif d’économie d’espace, pour préserver notre capital de développement et enfin ; accompagner les entreprises en développement, à travers un réseau de proximité qui facilite les démarches d’implantation sur tous nos territoires. ”

**Patrick LE JALLÉ**

Élu de la CCI Nantes St-Nazaire en charge de l’urbanisme et du foncier économique.

## Le marché du foncier et de l’immobilier d’entreprises en Loire-Atlantique

### Données de cadrage : le foncier en Loire-Atlantique

Un fort dynamisme économique qui implique des besoins en foncier et en immobilier pour accompagner la croissance des entreprises :

**Plus de 400 ZA**  
qui occupent 12 000 hectares (existants et en projet) soit 1,8% du territoire départemental.

**5500 emplois**

ont été créés par an depuis 2009, 1 992 nouveaux établissements au 1er semestre 2017

**50 ha vendus en 2015**

contre 90 hectares en moyenne par an sur les 3 années précédentes !

Le rythme de commercialisation des parcs d’activités est en baisse, deux explications : une diminution des ventes pour des activités consommatrices d’espaces et une vitalité toujours forte du tertiaire et du commerce (plus petites surfaces).

Sources : CCI Nantes St-Nazaire, Conseil Départemental de la Loire-Atlantique, INSEE



### Témoignage : Arnaud Chevillard

Consultant en immobilier d’entreprise - IEL (St-Herblain, 44)

« Le marché de l’immobilier d’entreprise sur Nantes et le 44 est orienté majoritairement à l’achat compte tenu du maintien des taux bas (dernière vente financée à 1,3% sur 15 ans). L’adéquation offre /demande est déséquilibrée compte tenu de la fiscalité très pénalisante pour les vendeurs. Il en résulte une tension sur l’offre et des produits se vendent au prix du mandat ou proche de celui-ci.

En matière de projet de construction, en dehors des parcs d’activités créés en association avec la métropole très souvent dédiés à des TPE/PME, les projets neufs sont longs et complexes à mener : à défaut d’offres de bâtiment en « seconde main », l’offre en neuf peut répondre, sous réserve d’une attention particulière, aux exigences du PLU (zone verte à respecter, type d’activité, hauteur, contrainte réglementaire ICPE). Très souvent ces projets sont validés par des enseignes nationales ou des implantations nouvelles de sociétés bien capitalisées car un projet de construction est relativement coûteux...

Les entreprises recherchent idéalement un site indépendant avec une réserve foncière pour un projet d’extension. Les accès poids lourds et les accès pour le

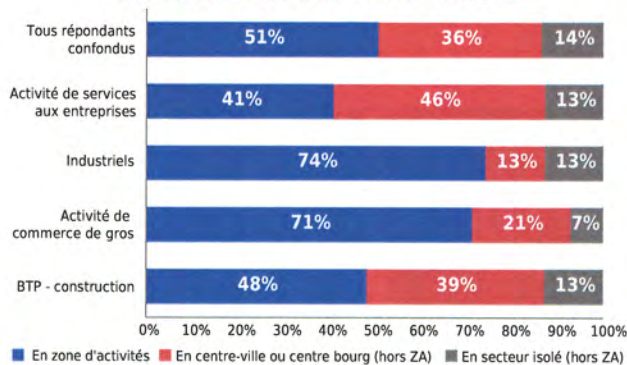


personnel sont des éléments déterminants au réalisme du projet. La faiblesse d'une offre suffisante pour répondre aux besoins des projets est la principale difficulté pour s'implanter. »

## Comment sont implantées les entreprises aujourd'hui ?

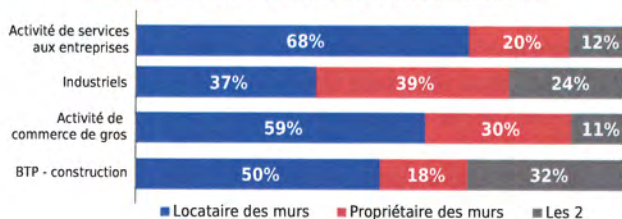
La localisation des entreprises en zone d'activités (ZA) domine légèrement (51%), les entreprises étant aussi accueillies en dehors de sites économiques dédiés, avec des proportions variables selon les secteurs d'activités et les besoins. Ainsi, à la recherche d'espaces plus accessibles, 74% des entreprises de l'industrie sont situées en zone d'activités contre seulement 41% des services aux entreprises. Plus du 1/3 des entreprises répondantes sont implantées en cœur de ville et c'est d'autant plus vrai pour les services aux entreprises, et l'artisanat du BTP notamment.

### LOCALISATION DES RÉPONDANTS



En termes de statut d'occupation, 60% des répondants sont exclusivement locataires de leurs murs. La volonté d'être propriétaire de son bâtiment, souvent plébiscitée par les entrepreneurs, ne se concrétise pas forcément dans la réalité : la location domine mais le curseur se déplace selon la taille de l'entreprise et le secteur d'activité.

### STATUT D'OCCUPATION PAR ACTIVITÉS



## Les entrepreneurs situés en zones d'activités pensent ...



... que les services présents sur les ZA les plus satisfaisants sont :

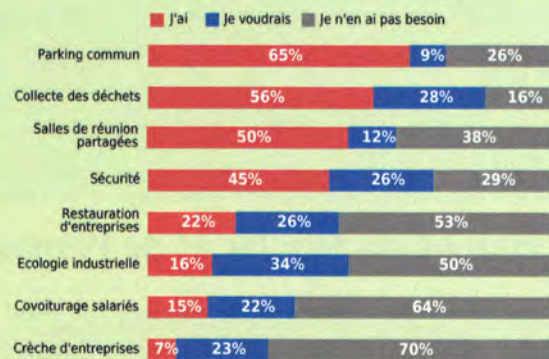
- 1 l'accès
- 2 les services : déchets, crèches, restauration ...
- 3 la sécurité



... que les services présents sur les ZA les plus insatisfaisants sont :

- 1 le haut et le très haut débit
- 2 la qualité des espaces verts
- 3 l'animation entre entreprises

... à propos des services mutualisés :



Lecture : 70% des dirigeants qui ont répondu à l'enquête disent ne pas avoir besoin de crèche pour leur entreprise.

## Quels sont les retours des dirigeants sur leurs derniers projets d'implantation ?

Preuve d'un tissu économique dynamique, plus de la moitié des entreprises répondantes à l'enquête ont mené un projet d'implantation ces 5 dernières années.

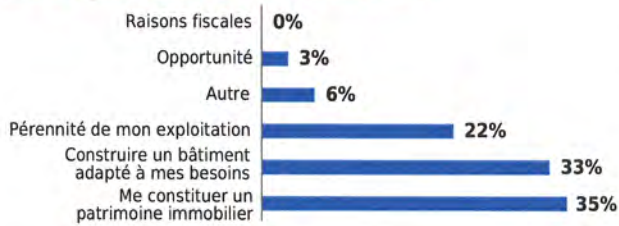


Si l'acquisition domine (60%), la location d'un bâtiment est une solution pour 40% des entreprises. On retrouve : de fortes spécificités

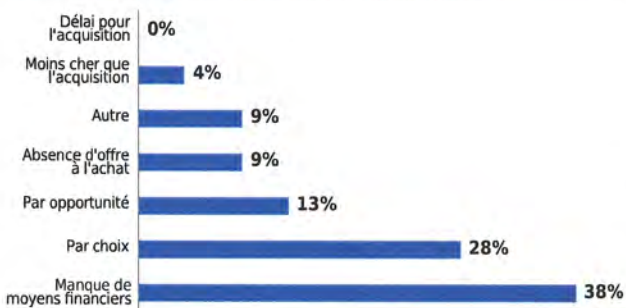
sectorielles. L'achat est majoritaire dans le BTP (85%) et l'industrie (80%) contrairement aux services aux entreprises (47%).



• **L'achat, motivé pour des raisons patrimoniales mais aussi pour du «sur-mesure» :**

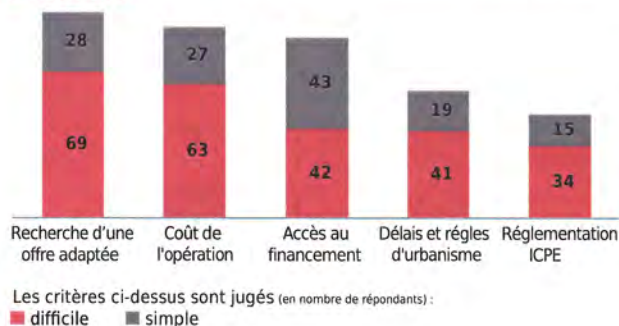


• **La location, pour des raisons financières mais aussi un choix pour certains dirigeants :**



Pour 28% des répondants, la location est un choix : un effet générationnel avec de nouveaux entrepreneurs qui investissent plus sur leur cœur de métier et externalisent le reste dont l'immobilier.

• **S'implanter : une démarche souvent semée de difficultés.**



Installer ou relocaliser son entreprise n'est pas toujours chose facile pour un dirigeant qui doit faire face à de nombreux obstacles sur le plan réglementaire, financier, de disponibilité de l'offre...

Les obligations réglementaires s'accroissant, les entreprises doivent faire face à des délais de plus en plus longs et des contraintes environnementales de plus en plus prégnantes pour concrétiser leurs projets.



**Témoignage :**

**Aurélie Le Mené**

Dirigeante de CASEO  
(Pontchâteau, 44)

« Nous avons commencé l'extension de notre bâtiment existant. Entre la signature du compromis de vente et le début des travaux, il se sera passé 14 mois. Ce délai est dû en très grande partie aux lourdeurs administratives que l'on a rencontrées. Pendant ce temps, c'est notre activité qui est freinée (nous sommes obligés de renoncer à certains marchés car nous n'avons pas de place !), et les embauches qui vont avec. Nous avons eu le sentiment d'être un peu délaissés par les acteurs publics locaux, nous nous débrouillons seuls. C'est quand même dommage d'en arriver là alors que l'on essaie de participer au développement économique local... »

Pour faciliter les choses, il faudrait aider les professionnels à rechercher dans l'existant. Un certain nombre de locaux sont vides pour diverses raisons (non connaissance de la disponibilité du local, loyer trop élevé, peur de s'engager sur un bail 3-6-9). On ne sait pas toujours comment trouver l'information, et le fait que les propriétaires veuillent systématiquement des baux 3-6-9 pose problème : on se dit qu'en construisant, si ça ne fonctionne pas, on pourra trouver un locataire ou revendre, plus facilement.

Il faudrait également proposer un bureau unique pour aider les entreprises sur les problématiques liées au foncier : il pourrait répertorier les locaux ou terrains disponibles, et aider aux formalités pour les demandes de permis de construire, de raccordements... Nous sommes à cheval sur 2 communes, et actuellement nous galérons encore pour le raccordement au tout à l'égout ... »

**Quels sont les besoins des entreprises en foncier et immobilier ?**

Près de la moitié des entreprises répondantes ont des besoins de développement à court terme : 73% souhaitent mener ce projet dans les 2 ans. Ces besoins se traduisent principalement par un déménagement de site pour 67% des répondants, 30% souhaitent agrandir



leur site actuel et 18% créer un nouvel établissement en plus du site actuel.

Les 3 principales raisons qui poussent les entreprises à changer de site sont liées :

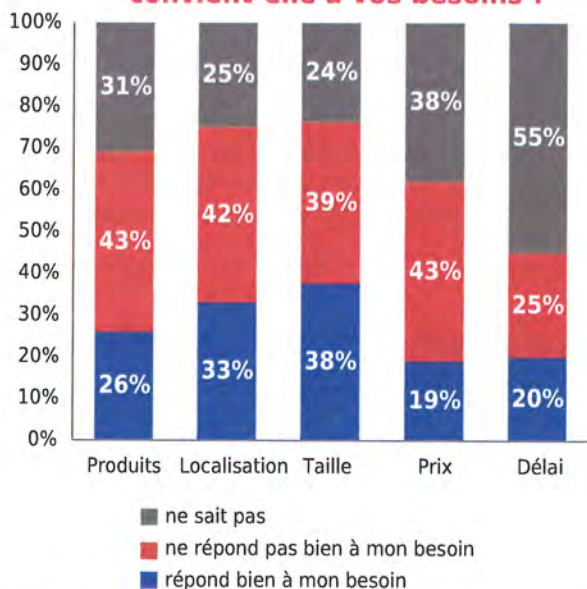
- au manque de place sur le site actuel (53%),
- à des locaux obsolètes, inadaptés à l'activité (31%),
- à des raisons liées au statut d'occupation, exemples : volonté de devenir propriétaire, bail arrivant à échéance (27%).

**A noter :** 69% des entreprises répondantes n'ont pas de capacités d'extension sur site. Ce résultat monte à 81% pour les entreprises répondantes de Nantes Métropole où les problématiques de raréfaction de l'offre foncière sont plus fortes.

L'accompagnement de l'entreprise pendant tout son parcours de croissance avec des solutions d'accueil capables de répondre à son évolution est donc une question capitale.

Reflète d'un tissu économique dominé par les services aux entreprises, ce sont des locaux de bureaux qui sont principalement recherchés : pour 51% des dirigeants, devant un terrain à bâtir (41%) et des locaux/surfaces de stockage pour 37% des répondants. Les ateliers, locaux d'unités de productions sont moins recherchés (11%). Dans l'idéal en acquisition (pour 55% des répondants) plutôt qu'en location (pour 17%), on retrouve presque 1/5ème des répondants qui sont indécis à ce sujet (18%) et 10% qui opteraient pour de la location-acquisition type crédit-bail.

**L'offre disponible sur le marché convient-elle à vos besoins ?**



Une implantation, pour un dirigeant, c'est un compromis

entre prix, taille, délai, produit disponible sur le marché et localisation.

Des perceptions contrastées sur la facilité à trouver des solutions d'accueil en Loire-Atlantique :

Selon les répondants, il est facile ou difficile de trouver :	Facile	Difficile
- un terrain à bâtir	32%	68%
- un bâtiment à acheter	40%	60%
- de l'immobilier classique à louer	65%	35%
- de l'immobilier spécifique à louer (ex. pépinières...)	38%	62%
- une offre de services pour la conception et la programmation	57%	43%

Compte tenu de la diversité des activités économiques, des profils d'entreprises, trouver l'offre adéquate n'est pas aisée. Les entreprises sont de plus en plus demandeuses d'une offre ciblée sur leurs besoins qui sont très variés d'une entreprise à l'autre et d'un territoire à l'autre.

Pour ces entreprises en recherche de solution d'accueil, il est d'ailleurs complexe de concrétiser la mise œuvre du projet : 88% des répondants la jugent difficile.



**Témoignage :**

**Matthieu PLOUZEAU**  
Dirigeant de Com'Entre Nous  
(Port-St-Père, Loire-Atlantique)

« Ma jeune et récente entreprise ne me permet pas d'assumer pour le moment un loyer : je travaille donc de chez moi. Je souhaite développer mon activité, et prendre un bureau en 2018. J'aurais beaucoup aimé m'installer en co-working : tout l'avantage de la mutualisation d'un même lieu (dans les charges et services), un petit espace de stockage en supplément, la possibilité d'avoir mon indépendance avec un bureau fermé (pour travailler dans le calme et recevoir mes clients et partenaires en toute confidentialité) et partager en même temps des espaces de vie qui permettent de garder un lien social fort, de partager des connaissances et des moments de convivialité sans hiérarchie ni concurrence. Or, ce genre de structures existe principalement sur Nantes. Dès que

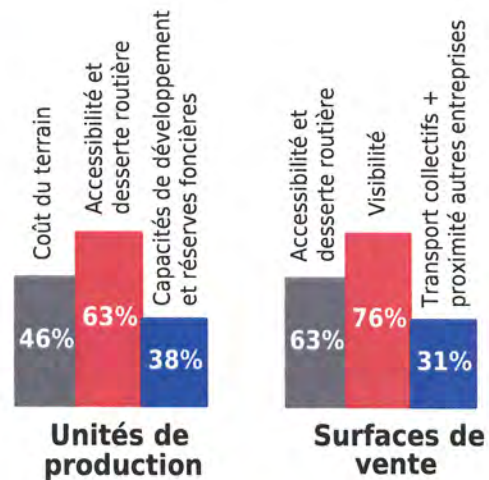


l'on sort de la métropole, il devient difficile de trouver une telle offre. Lorsqu'il y a des projets portés par des



collectivités, bien que l'idée soit bonne, on retrouve souvent des espaces type pépinières d'entreprises, ou alors de gros complexes de bureaux, souvent assez formels, peu portés sur la vraie convivialité, avec des espaces de travail informels, où l'on peut tout à fait mêler un accueil chaleureux et convivial, avec une prestation professionnelle de grande qualité. Un très bel exemple est le Business Center de la CCI, qui, (bien que d'une remarquable qualité de réalisation : d'espaces bien pensés, tarif assez abordable) donne un esprit start-up numérique un peu impressionnant de premier abord pour une partie de ma clientèle, plutôt installée en dehors de l'agglomération et recherchant avant tout proximité et simplicité.

Enfin, mon souhait est de pouvoir trouver en dehors de l'agglomération des offres similaires en termes d'espaces, qui peuvent alors se discuter directement avec les entrepreneurs intéressés, et qui ne se limitent pas seulement au domaine du numérique ou de la start-up. Je suis convaincu que bon nombre d'artisans seraient ouverts à partager des ateliers, des outils et du stockage ensemble pour optimiser leurs coûts, leurs compétences voire même leurs clients pour être plus efficaces, et assurer la pérennité et le développement de leur entreprise.»



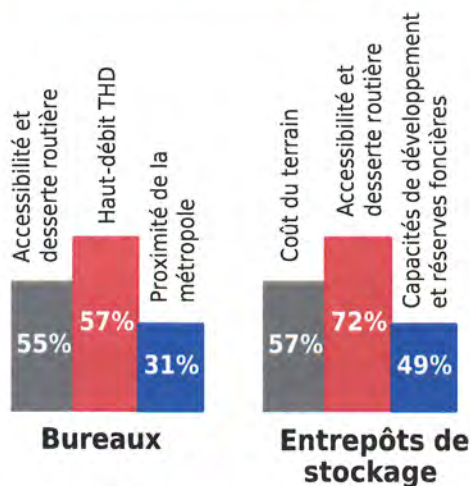
## Optimiser le foncier économique pour préserver notre capital de développement :

L'adéquation difficile entre l'offre et la demande tient aussi au fait que le foncier économique se raréfie alors que les besoins eux restent croissants, témoignant de la vitalité économique de notre territoire.

Les entreprises en sont conscientes : près de 60% des entreprises se sentent concernées par la problématique de raréfaction du foncier et la nécessité d'optimiser le foncier économique.

## Quels sont les critères d'implantation pour les entreprises ?

• Des connexions routières et numériques de qualité : l'exigence des chefs d'entreprises.



Lecture : 57% des chefs d'entreprises répondants citent « le haut débit » parmi les 3 critères les plus importants du choix d'implantation de leurs bureaux.

« Aider à dynamiser notre territoire commence par les infrastructures. En 2017, l'infrastructure ce sont les grands hubs (aéroport, gare...) mais c'est surtout l'accès au haut débit. »

## SUGGESTIONS DES CHEFS D'ENTREPRISES POUR UNE UTILISATION PLUS RAISONNÉE DU FONCIER

• **Agir sur l'organisation du territoire** : avec un développement de l'offre économique là où elle est pertinente (ex. proximité de la métropole, des transports collectifs...), en développant la mixité fonctionnelle et en réintroduisant des activités économiques en ville (ex : quota minimum de bureaux/commerces en centre-ville...)



« L'industrie 4.0, économe en surface et en énergie, attentive aux conditions de travail des employés, ne doit plus être reléguée loin hors les murs des métropoles et isolée des réseaux de transport public, pour redevenir attractive »



- **Agir sur l'existant** : réhabiliter les locaux non occupés, friches... ; promouvoir la seconde main (état des lieux, mise en avant des disponibilités, facilitation de la remise aux normes) et rendre plus attractives les zones actuelles plutôt que d'en créer de nouvelles.

« Redonner un second souffle aux anciens sites existants non occupés. »

- **Agir sur le parcours d'entreprise pour ajuster l'offre aux besoins de l'entreprise** : développer des pépinières, hôtels d'entreprises... et intégrer plus de souplesse pour évoluer : baux, niveaux des loyers...

« Faire des bâtiments pour accueillir des jeunes entrepreneurs pour une durée courte ou moyenne »

- **Agir sur la mutualisation et développer le collaboratif** : partager des bureaux en développant le coworking sur tous les territoires, développer le télétravail, mettre en commun des espaces et équipements (parking, stockage, salle de réunion, bassin incendie et de rétention des eaux, aménagements paysagers, restaurants d'entreprises...) et proposer des espaces économiques moins consommateurs pour l'environnement (vergers, bâtiments à énergie positive, bâtiment HQE...).



« Mutualiser les parkings des salariés et visiteurs au lieu d'obliger chaque entreprise à avoir une surface dédiée, mutualiser certains services (bureaux, salles de réunions, sanitaires...) de plusieurs entreprises dans un même immeuble avec ateliers de production différenciés autour. Essayer d'optimiser l'utilisation des surfaces pour les futures zones avec des parties aménagées et d'autres à aménager à la demande suivant les besoins spécifiques. »

- **Agir sur les règles de construction et d'urbanisme qui sont parfois des freins à la densification** : monter en étage notamment pour les bureaux, réduire les espaces non utilisés (retrait par rapport aux voies, quota d'espaces verts, emprise au sol...) et mutualiser certaines obligations environnementales et réglementaires, et adapter la surface aux besoins (sur-mesure, surface à la demande).

« Il faudrait augmenter le droit à construire dans chaque lot de zone d'activité. Les surfaces d'espaces ne servent presque jamais à l'extension des bâtiments. Les entreprises préfèrent donc déménager quand elles ont besoin de s'agrandir. Mieux vaut des espaces communs de qualité dans ces zones plutôt que des délaissés qui ne servent qu'à entreposer du matériel. »

### Pour conclure:

Depuis l'enquête précédemment réalisée en 2014, les tendances en matière d'implantation économique n'ont pas fondamentalement changé : **les entreprises recherchent non seulement des solutions d'accueil sur-mesure mais surtout une facilitation des démarches toujours de plus en plus complexes.**

Il faut cependant noter que **les entreprises**, composant un tissu à majorité de TPE, **sont de plus en plus demandeuses de formats collaboratifs et évolutifs.** L'environnement de travail a aussi son importance comme celui des moyens de communication, le très haut débit notamment qui devient vital !

**PANEL ET MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE** : Cette enquête a été réalisée en mars 2017 auprès des dirigeants des entreprises de la Loire-Atlantique des secteurs de l'industrie, du BTP, des services aux entreprises et du commerce de gros. 233 dirigeants se sont exprimés : 51% des répondants font partie du secteur des services aux entreprises et plus des 2/3 ont moins de 5 salariés. Ces proportions sont représentatives du tissu économique départemental.

### Pour nous contacter :