

# Les zones d'activités en Ile & Vilaine Etat des lieux 2011



## Chiffres clés et principaux enseignements

Octobre 2011



# Origine et sources des informations présentées



- Données issues du recensement 2011 des zones d'activités
- Consultation des EPCI \*d'Ille-et-Vilaine (de février à juin 2011) et de l'AUDIAR (données du territoire de Rennes Métropole, 2009)
- Saisie des informations par chaque EPCI, données déclaratives
- Sources complémentaires : *Inter-SCoT : livre blanc du développement et des sites d'activités en Ille-et-Vilaine*, DDTM, 2010
- Un groupe de travail associant Idéa 35 et des techniciens des communautés de communes et des chambres consulaires a défini les données à recenser, la méthode de consultation et rédigé le fichier (excel) pour la collecte de l'information.
- Recueil, traitement et analyse des données par Idéa 35

\* EPCI = Etablissement public de coopération intercommunale : communautés de communes et d'agglomération



# Nota bene

---



- Les éléments présents dans ce document sont basés sur des données déclaratives.
- Elles sont parfois incomplètes, notamment pour les zones communales.
- L'analyse de ces chiffres doit donc être faite avec précaution.
- Pour toute question ou présentation personnalisée, Idéa 35 se tient à votre disposition.



- Plus de **500 zones d'activités** (516 ZA existantes recensées)
- **5 902 ha** de surface totale aménagée
- 3 zones sur 10 proposent de la disponibilité
- **619 ha** disponibles en commercialisation
- 1 zone sur 2 est située à moins de 2 km d'une 2x2 voies (45%)

# La ZA type d'Ille-et-Vilaine, les moyennes



- **Gestionnaire** : Commune (50% des ZA d'Ille-et-Vilaine)
- **Surface moyenne** : 12 ha dont 79% de surfaces cessibles
- **Age moyen** : 16 ans
- **Vocation** : artisanat (36% des ZA recensées)
- **Localisation** : Pays de Rennes (38% des ZA, 53% des surfaces)
- **Distance d'une 2x2 voies** : 4 km
- **Distance d'une gare** : 11 km
- **Prix moyen** : 16€/m<sup>2</sup> HT avec découpe/regroupement des lots à la demande

# Principaux enseignements



<b>Le foncier</b>	p 07-09	
<b>Stratégie de territoire</b>	p 10	
<b>Aménagement et implantation</b>	p 11-12	
<b>Vocation des zones d'activités</b>	p 13	
<b>Commercialisation</b>	p 14-16	
<b>Gestion</b>	p 17-19	
<b>Animation et services</b>	p 20-21	



## Le foncier

### De nombreuses zones d'activités en Ille-et-Vilaine

*Chiffres clés :* 516 zones d'activités recensées, 5 902 ha aménagés

*Enjeux :* Densification, planification, compétences communales et intercommunales : échelles des projets, gestion, lisibilité.

### Du foncier économique réparti sur tout le département, tous les territoires sont pourvus de zones d'activités.

*Chiffres clés :* En moyenne, 18 ZA communales et intercommunales par EPCI

*Enjeux :* Relation EPCI/Commune, stratégie (schéma de zones à l'échelle des EPCI), programmation stratégique, répartition du foncier, gestion / animation.

*Préconisations :*

- Mise en place d'outils stratégiques de type schéma des zones d'activités (ex : CC Pays de Redon)
- Concertation et gestion des ZA entre l'EPCI et les communes (ex : convention sur le Pays de Châteaugiron)





## Les disponibilités foncières

### Une palette de disponibilités à l'échelle du département ... des disparités à l'échelle des Pays.

*Chiffres clés :* Des surfaces disponibles à l'échelle du département pour toutes les vocations (artisanat, industrie, logistique, tertiaire, ...)

*Enjeux :* Capacité du département à accueillir tout type d'activités, anticipation, connaissance des besoins des entreprises.



### Anticiper les disponibilités foncières

*Chiffres clés :* 1/3 des surfaces disponibles sont sur le Pays de Rennes.

*Préconisation :*

- Anticiper les besoins pour avoir une offre adaptée et immédiatement disponible
- Disposer d'outils de reporting pour une connaissance de son offre, du rythme de commercialisation, des activités susceptibles de s'implanter.



## La planification à moyen et long terme

### Une consommation foncière à venir ... impressionnante.

- Chiffres clés*
- Surface en création ou en extension : 920 ha,
  - Surface à long terme (SCOT) : 4 000 ha.

(Source : *Inter-SCoT : livre blanc du développement et des sites d'activités en Ile-et-Vilaine, Direction Départementale des Territoires et de la Mer, Service espace, habitat et cadre de vie, 30 sept 2010*)

*Enjeux* Pertinence des projets, modes et échelles de réflexion, conception des ZA, concurrence territoriale, enjeu d'utilisation du foncier, schéma de zones pour hiérarchiser et programmer les investissements.

De quelle manière le foncier économique est-il abordé dans les SCOT ?, Quel suivi, quel tableau de bord ? Enjeu de transcription du SCOT à l'échelle des EPCI.

### *Préconisations*

Deux outils complémentaires des SCOT à mettre en place :

- A l'échelle du territoire, un schéma des zones d'activités (ex : CC Pays de Redon),
- A l'échelle du projet d'une ZA : une étude d'opportunité.





## Les ZA révélatrices des stratégies d'accueil

Plusieurs cas de figure selon les Pays :

- une offre diversifiée et voulue,
- des territoires spécialisés (choix opérés),
- une absence d'anticipation (des zones mixtes, peu de disponibilités),...

**Exemple** Le Pays de Brocéliande totalise 64% des surfaces dédiées à la logistique disponibles sur l'Ille-et-Vilaine.

**Enjeux**

- Définir d'une stratégie territoriale d'accueil d'entreprises,
- Intégrer les offres des territoires voisins dans les réflexions stratégiques.



# Accessibilité (1/2)



## Une excellente accessibilité routière

*Chiffres clés* 49% des ZA en bordure de 2x2 voies,

- Enjeux*
- Accessibilité des ZA et logistique des entreprises
  - Consommation foncière aux abords des 4 voies
  - Impact visuel sur les grands axes, intégration de la ZA

- Préconisations*
- Densifier et étendre en profondeur les ZA existantes en bordure de 4 voies plutôt que d'en créer de nouvelles
  - Requalifier les ZA existantes visuellement impactantes



# Accessibilité (2/2)



## Quid du train et des circulations douces ?

### Chiffres clés

- Distance moyenne d'une ZA à une gare = 11 km
- 18% seulement des ZA sont accessibles par pistes cyclables
- Moins d'un tiers des ZA sont desservies par les transports en commun

### Enjeux

Accessibilité des ZA, mobilité des salariés, coût des navettes domicile-travail pour les salariés, pérennité des recrutements pour les entreprises, impact environnemental du fonctionnement d'une ZA...

### Préconisations

- Développer la multimodalité et l'intermodalité entre les espaces au sein de la zone et entre la ZA et son environnement immédiat
- Intégrer cette réflexion dans le choix de la localisation puis dans les études de conception et d'aménagement





## Bien penser la vocation des ZA

La vocation des zones n'est pas assez bien définie  
Ceci peut entraîner des choix d'aménagement non adaptés et des conflits d'usage entre activités.

**Conséquences** : des zones peu denses, des aménagements non-pertinents, des zones banalisées et peu attractives.

*Chiffres clés*

- Vocation initiale : 50% de zones mixtes
- Vocation effective : 20% de zones mixtes

*Enjeux*

- Eviter l'écueil des zones « fourre-tout »,
- Développer du foncier adapté aux besoins des activités et entreprises accueillies,
- Créer les conditions du développement des entreprises

*Préconisations*

- Ne pas négliger les études de faisabilité et d'opportunité (besoins du tissu économique local, offre foncière voisine),
- Fixer des règles de commercialisation,
- Définir une stratégie d'accueil d'entreprise (connaître son tissu économique),
- Si mixité, penser l'aménagement sous forme de quartiers avec une commercialisation pensée et non subie

# Commercialisation des parcs d'activités (1/3)



## Une commercialisation rapide

*Chiffres clés* 19 mois entre la création de la zone et la première vente de terrains.

*Enjeux*

- Dynamisme et attractivité du territoire,
- Maîtrise des vocations définies,
- Non gaspillage du foncier mobilisé et aménagé,

*Préconisations*

- Bien définir les vocations des ZA et flécher les projets
- Prendre le temps de la commercialisation : bien vendre son foncier (ne pas le brader), respecter la vocation définie
- Inverser la logique de commercialisation : c'est à la collectivité de décider de la superficie et de l'emplacement à proposer à l'entreprise
- Vendre s'il y a un projet immobilier bien défini
- Ne pas vendre immédiatement le foncier pour une future extension, geler sa commercialisation pour une durée déterminée



# Commercialisation des parcs d'activités (2/3)



## Des stratégies de commercialisation à améliorer

### Chiffres clés

- Politique tarifaire différenciée, une pratique récente, pour **56 ZA**. (une tendance qui se confirme)
- Le bâti = seulement 15-25% de la surface d'une ZA
- Peu d'EPCI disposent d'outils répertoriant les disponibilités à l'instant T.

### Enjeux

- Valoriser son foncier d'activités,
- Disposer à tout moment des disponibilités de son territoire pour répondre le plus efficacement possible aux demandes des entreprises,
- Respecter les vocations définies.

### Préconisations

- Définir une stratégie foncière pour chaque ZA,
- Pratiquer des différences de prix selon :
  - . l'emplacement et la visibilité du foncier
  - . la nature de l'activité accueillie
  - . la qualité architecturale et paysagère du projet
  - . la densification du bâti sur la parcelle
- Vendre du foncier à haute valeur ajoutée : proposer un service à l'entreprise, un accompagnement qualitatif permettant un meilleur respect du règlement et des prescriptions (architecte urbanise, paysagiste, écologue...)



# Commercialisation des parcs d'activités (3/3)



## Dis moi comment tu t'appelles...

### Peu de réflexion portée aux noms des ZA

- Chiffres clés*
- Dans 59% des cas, le nom commercial est identique au nom juridique qui correspond souvent à un lieu dit.
  - Attention aux noms en décalage avec l'image de la ZA.

### *Quelques exemples*

Des noms ....

- classiques (La gare, Le champ, La croix),
- poétiques (Mon rêve, La cour des roses),
- fantaisistes (L'auge de Pierre, La hutte aux renards),
- difficiles à porter (L'écartelée, Le Boulais, La fosse rouge)

### *Enjeux*

- Faciliter la commercialisation en permettant au chef d'entreprise de se projeter à travers le nom,
- Etre en cohérence avec la zone et l'image de l'entreprise,
- Veiller à l'effet d'adresse,
- S'accorder avec l'identité du territoire.



# Gestion des parcs d'activités (1/3)



## Gestion : anticiper le fonctionnement

### Une gestion communale majoritaire

#### Chiffres clés

- **58%** des zones d'activités sont communales
- Une qualité de gestion et d'entretien inégale

#### Enjeux

- Les zones communales : quels moyens pour leur gestion et leur animation ?
- La gestion des zones d'activités communales : quel partage avec les EPCI ?
- Maintien de la qualité dans le temps des aménagements et des prestations proposées aux entreprises
- Image de la zone et du territoire

#### Préconisations

- Définir des règles du jeu à l'échelle du territoire
- Définir des conventions de gestion répartissant les rôles entre la commune et l'EPCI (ex : CC Pays de Châteaugiron)
- Définir des actions par ZA avec un cahier de gestion et une évaluation annuelle





## Gestion : anticiper le fonctionnement

### Moyenne d'âge : les zones d'activités des projets durables.

*Chiffres clés*

- **16 ans** de moyenne d'âge.
- **42%** des zones recensées créées dans les années 2000.

*Enjeux*

- Prendre conscience de la durée de vie d'une ZA, de la gestion et des coûts de fonctionnement qui y seront associés durant des années.
- Requalification coûteuse si pas de gestion régulière

*Préconisations*

- Ne pas se précipiter pour son aménagement ou sa commercialisation, se donner le temps de bien faire,
- Définir une programmation pluriannuelle par ZA
- Prévoir les dépenses de fonctionnement avec un budget par ZA
- Mobiliser des moyens humains et financiers
- Mobiliser les entreprises (évaluation + idées d'actions) pour les impliquer progressivement dans la gestion de la zone







## L'animation auprès des entreprises : une dynamique à conforter

### Accompagner l'entreprise dans son développement

**Chiffres clés** 37% des ZA ont une animation existante, 22% des ZA sont pourvues d'un outil de promotion.

**Enjeux**

- Créer du lien avec les entreprises,
- Pérenniser leur implantation,
- Connaître leurs besoins pour les accompagner dans leur développement sur le territoire,

**Préconisations**

- Disposer de moyens humains pour entamer une démarche d'animation,
- Disposer de fichiers de contacts Entreprise,
- Cibler et prioriser les actions d'animation (entreprises en création, TPE, grands comptes, etc),
- Faire se rencontrer les entreprises pour pouvoir initier une dynamique de services mutualisés

SECTEUR D'ACTIVITÉS :		OUI	NON	NSP
<input checked="" type="checkbox"/> NOMBRE D'EMPLOYÉS :				
<input type="checkbox"/> Êtes-vous propriétaire de vos locaux ?				
<input type="checkbox"/> Avez-vous des projets d'agrandissement de vos locaux ?				
<input type="checkbox"/> Avez-vous des projets de déménagement ? Si oui pourquoi :				
<input type="checkbox"/> Avez-vous un projet de transmission/cession de votre entreprise ?				
<input type="checkbox"/> Rencontrez-vous des difficultés pour recruter vos salariés ? Si oui quelle catégorie en particulier :				
<input type="checkbox"/> Avez-vous des besoins en formation pour vos employés ?				
<input type="checkbox"/> Rencontrez-vous des difficultés pour trouver certains fournisseurs, prestataires ? Si oui dans quel secteur ?				
Souhaitez-vous avoir des informations sur :				
<input type="checkbox"/> les aides financières ?				
<input type="checkbox"/> le développement durable ?				
<input type="checkbox"/> la gestion des déchets ?				
<input type="checkbox"/> la réduction de votre consommation d'eau ?				
<input type="checkbox"/> la réduction de votre consommation d'énergie ?				
<input type="checkbox"/> la gestion de l'environnement ?				
<input type="checkbox"/> Disposez-vous d'un restaurant pour vos employés ?				
<input type="checkbox"/> Êtes-vous satisfait de la collecte de vos déchets ?				





## Les services : quasi-inexistants sur les ZA

### Accompagner l'entreprise dans son développement

#### Enjeux

- Attractivité de la zone : accompagner les entreprises dans leur développement, apporter des solutions aux besoins des entreprises et des usagers de manière individuelle ou collective, améliorer les conditions de travail,
- Pérenniser les entreprises dans leur implantation,
- Se différencier,

#### Préconisations

- Evaluer le niveau de gestion et d'animation sur la zone avant de se lancer dans une démarche de services (légitimité de la Collectivité),
- Faire se rencontrer les entreprises pour lancer une dynamique de services portée par les entreprises (achats mutualisés, collecte de déchets mutualisée, conciergerie),
- A chaque zone, ses services : adapter les services à la vocation et aux entreprises présentes





## Origine et sources des infos présentées

- Données issues du recensement des zones d'activités en 2011
- Consultation des EPCI et de l'AUDIAR
- Saisie des informations : AUDIAR, CCI's et EPCI
- Sources complémentaires : DDTM, Idéa 35, SCOTs
- Recueil, traitement et analyse des données : Idéa 35

Adrien Savary  
Cécile Lagadec  
Mamar Djellal

[adrien.savary@idea35.fr](mailto:adrien.savary@idea35.fr)  
[cecile.lagadec@idea35.fr](mailto:cecile.lagadec@idea35.fr)  
[mamar.djellal@idea35.fr](mailto:mamar.djellal@idea35.fr)

02 99 53 65 65

Idéa 35 - 8, avenue Henri Fréville 35200 Rennes – France



Téléchargez la carte économique de l'Ille-et-Vilaine :  
[www.idea35.fr/carte-economique-ille-et-vilaine.aspx](http://www.idea35.fr/carte-economique-ille-et-vilaine.aspx)



Les PA et bâtiments disponibles en Ille-et-Vilaine :  
[www.implantation35.fr](http://www.implantation35.fr)