

Présentation de la Chambre de Commerce et d'industrie

Les missions de la CCI 35 auprès des porteurs de projet et des entreprises



Réfléchir
à votre projet



Réussir
votre lancement



Trouver des relais
de croissance et des
nouveaux marchés



Développer vos
compétences et échanger
avec d'autres dirigeants



Accélérer vos transitions
numériques
et écologiques



Faciliter
la cession de votre
établissement

+ de
2 000

porteurs de projets suivis

1 350

entreprises accompagnées

+ de
9 000

participants à nos événements

7 800

salariés formés

Présentation de la Chambre de Commerce et d'industrie



4 Délégations
et antennes

1 Siège
à Rennes

4 Sites
de formation

Une présence sur tout le territoire pour un suivi de proximité

Délégations :

Fougères-Vitré, Redon et Saint-Malo.

Sites de formation :

Fougères, Redon, Rennes et Saint-Malo.

Être au service des entreprises de son territoire



Favoriser la performance
des entreprises



Contribuer
au développement économique
du territoire



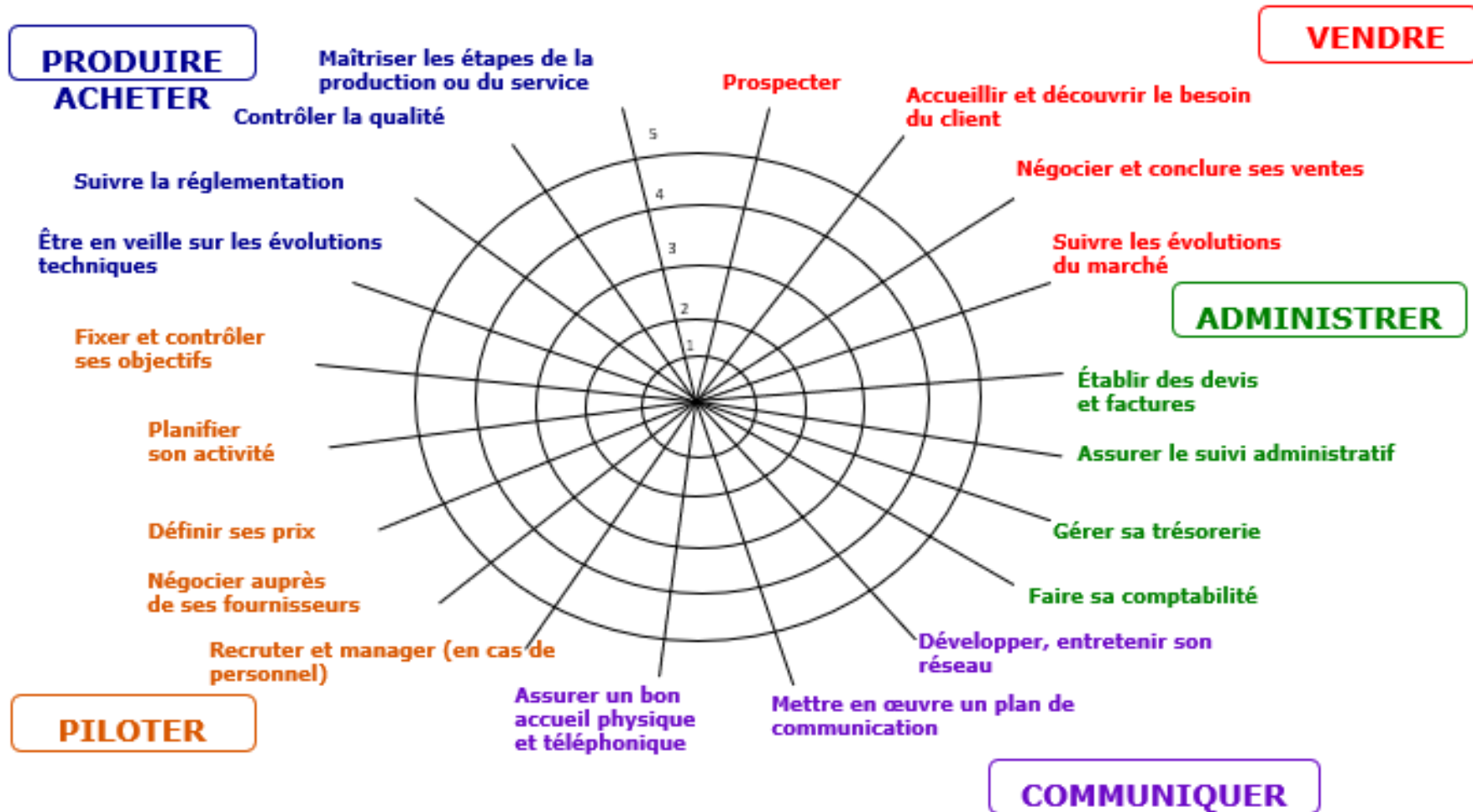
Représenter les intérêts généraux
de l'économie auprès des pouvoirs publics

Présentation de la Chambre de Commerce et d'industrie

Une gamme de produits et de services
pour répondre à vos besoins.



Le quotidien du chef d'entreprise



Choisir le lieu de son implantation

Au plus proche :

- de mes clients ?
- de mes fournisseurs ?
- de mes concurrents ?
- de mes salariés ?
-



Ou ?

- en centre-ville ?
- en périphérie ?
- en zone d'activités ?
- à proximité d'axes routiers ?
-



Être propriétaire ou Locataire ?

l'objectif d'un chef est le plus souvent d'être propriétaire de son foncier :

- logique patrimoniale
- garantie bancaire
- transmettre l'entreprise à ses enfants
- assurer une retraite (loyers)

Village d'entreprises : une solution pour les entreprises qui se lancent

Bail à construction (BAC): pour les entreprises constituées d'associés, souvent des grands groupes

Le chef d'entreprise peut choisir un territoire où le BAC n'est pas une obligation : déplacement vers une autre EPCI

Les ZAE pour la CCI

ZAE : un site économique avec une vocation bien définie : production, logistique, artisanale, tertiaire, commerce...

+ en liaison directe : axe de flux routier et desservie par des transports collectifs.

Mixte si : l'aménagement est correctement déterminé et conçu pour accueillir des entreprises de différents métiers : exemple logistique, commerce de gros et artisanat du bâtiment ou une zone commerciale : commerce + loisirs + restauration

Par contre, les établissements de production doivent être sur des sites assez protégés de la mixité.

Si restauration dans une ZAE Productive : limitée aux besoins des salariés de la zone.

L'habitat et les professions de la santé : pas être dans les ZAE

Orientations d'aménagement suivant les ZAE

La densification des ZAE existantes à la parcelle est possible mais elle demandera du temps et beaucoup de concertation avec les entreprises installées.

Pour installer des nouvelles entreprises, il faut des parcelles d'au moins 3 hectares avec des services communs : stationnements, transport en commun, gestion de la partie espace vert et biodiversité...

2 principes à ne pas perdre de vue dans l'action d'aménagement :

- Il faut partir du projet économique pour faire un projet d'aménagement

- C'est le niveau d'attractivité du site qui fait le prix du foncier (et non l'inverse)

Evolution : aménagement de ZAE remis en question avec le ZAN : il faut donc retravailler le tissu urbain.

A - Le renouvellement des zones commerciales

L'objectif : Trouver un équilibre pour conforter les centralités dans le cadre du développement des commerces, des services dont l'artisanat, le bâtiment...

L'orientation des collectivités n'est de ne plus créer de nouvelles zones commerciales mais de densifier les espaces existants notamment par l'apport de restauration et d'espace de divertissement pour offrir un cadre de loisirs et de convivialité afin d'attirer une nouvelle clientèle.

Attention à l'implantation d'habitat sinon la zone commerciale n'est plus un lieu de destination mais un quartier d'habitation : **baisse d'attractivité**

A - Le renouvellement des zones commerciales

La non création de nouvelles zones commerciales permet donc une certaine protection, voire **un bénéfice de rente par rapport à leur zone de chalandise.**

L'e-commerce et les nouvelles modalités de consommation comme **la seconde main ou l'augmentation des loisirs dans le budget** peuvent engendrer les bouleversements dans un secteur avec des faibles marges et des loyers qui restent élevés.

Les zones commerciales ont besoin d'un **accès routier accessible, de grandes surfaces de stationnement et des transports collectifs** pour maintenir leur zone de chalandise.

La diminution de ses besoins structurants aura des conséquences sur l'attractivité voire la survie de la zone commerciale.

B - Les zones tertiaires :

Secteurs concurrentiels et en mutation :

Télétravail, co-working... mais aussi demain d'usage de l'IA (moins d'actifs ?)

Quelles seront les besoins en matière de bureau demain ? Plus petit espace ? **Comment mutualiser et sécuriser en même temps des bâtiments tertiaires ?**

Au niveau urbanisme :

Comment connecter des zones tertiaires à la ville pour éviter l'aspect quartier « fantôme » sans piéton, sans résident : avoir des plus bâtiments intégrés dans les quartiers ou connectés aux transports en commun

Eviter les ZA tertiaires uniques, aller vers la mixité : sport, loisirs, resto...

Faire de **l'habitat et du tertiaire** dans les centralités

+ Ré-usage du bâti pour le transformer en habitat si nécessaire.

C -les zones industrielles

1 - **Sanctuariser les zones** pour maintenir la capacité de production du secteur.

Interdire le grignotage de ce type de zone par l'habitat, les loisirs, les commerces y compris les drives et la restauration (hors usage des salariés du site).

2 - **Connecté** à la ville, aux transports collectifs, aux routes...

L'organisation des déplacements collectifs ne prend pas assez en compte les zones d'emplois et la réflexion du dernier kilomètre pour les actifs : quel moyen de transport entre la gare, l'arrêt de bus et le lieu de travail sauf le vélo ou la trottinette pliable (pas pour tous les âges et les capacités des personnes !)

3 - **Restructurer** les zones pour les garder attractives + apports de services : **synergie inter-entreprise (besoins)** : salles de réunions partagés, sécurisation de la zone, énergie, stationnement... Pour les salariés : restauration, piste cyclable et espace vert pour la détente / sport ...

3 - Enjeu pour la collectivité

Evolution pour les collectivités : **Passer de vendeur de parcelles à l'animation de ZAE**

A - Les actions de l'aménageur public :

1 - Etudes préalables :

- sol, sous-sol, qualité du bâti
- Rencontre des propriétaires : **quels points communs pour quel projet**
- Réalisation d'un plan d'aménagement
- Recenser les investissements publics
- Qualifier les terrains stratégiques pour une éventuelle acquisition
- Recherche d'un équilibre financier

3 - Enjeu pour la collectivité

Rappel : Partir du projet économique pour faire un projet d'aménagement

Enquête auprès des chefs d'entreprises et des propriétaires du foncier: nature activité, relation à votre bâti (propriétaire, co-propriétaire, locataire (sous quelle forme de contrat ?), ...

Comprendre les projets de l'entreprise pour arriver à une classification :

- **Ceux qui ont envie** : ont des projets et les moyens de faire
- **Ceux qui n'ont pas les moyens mais ont des projets** (relai de la collectivité pour proposer des solutions ?)
- **Ceux qui ne feront pas** : pas de moyen financier ou humain, pas décisionnaire, pas de projet ou d'action possible à court ou moyen terme...

3 - Enjeu pour la collectivité

2. - Contrat d'aménagement avec les propriétaires :

- a. **Quel foncier pour quelle fonction ?**
- b. **Portage foncier à acheter par la collectivité ? EPF ? Foncière ?**
- c. **Quels montages : ZAC, Asso Foncière Urbaine de Projet, le Projet Partenarial d'Aménagement ...**
- d. **Quels outils : BAC pour les extensions de ZAE productive, village d'entreprises, mutualisation de services, animation des ZA (club d'entreprise, atelier de synergie inter-entreprises...)**
- e. **Gabarit des constructions, étages, ré-usages...**

3 - Enjeu pour la collectivité

B - Problème :

les collectivités n'ont plus forcément les fonds pour faire l'équilibre de l'opération (souvent déficitaire) :

- Prévoir le projet économique = avoir la capacité d'acquisition de terrain à 5 à 10 ans voire plus pour **éviter la spéculation foncière.**
- **le ZAN va limiter les acquisitions de terrain à un prix intéressant** = avant le changement de vocation du foncier (peu ou pas de consommation d'ENAF)

Qui fait ? Qui paye ?

Les collectivités ou les acteurs privés ou co-construction ?