

## IMPLANTATION ÉCONOMIQUE, FONCIER ET IMMOBILIER D'ENTREPRISE

### Quelles sont les attentes des entreprises en Loire-Atlantique ?

Afin de mieux cerner globalement la demande des entreprises de Loire-Atlantique en matière d'implantation économique, la CCI Nantes St-Nazaire a réalisé une enquête auprès des chefs d'entreprise sur leurs attentes et besoins en foncier et immobilier économique. Celle-ci permet de dresser des tendances sur la situation actuelle des entreprises, leurs besoins en foncier et en immobilier et leur ressenti par rapport à la recherche de solutions d'accueil et démarches d'implantation.

Si l'enquête pointe les difficultés auxquelles sont confrontées les entreprises quand elles recherchent un terrain ou un local, elle met aussi en évidence des critères essentiels en matière d'accueil sur un territoire : offre de produits disponibles variée pour répondre à la diversité des besoins, connexions, services et qualité de l'accompagnement.

### LE PANEL DE L'ENQUÊTE

**238 entreprises de Loire-Atlantique ont répondu à l'enquête réalisée en juillet 2014 par la CCI Nantes St-Nazaire.**

**68%** des entreprises répondantes ont moins de 10 salariés et près de la moitié des répondants sont des services à l'entreprise.

#### À NOTER

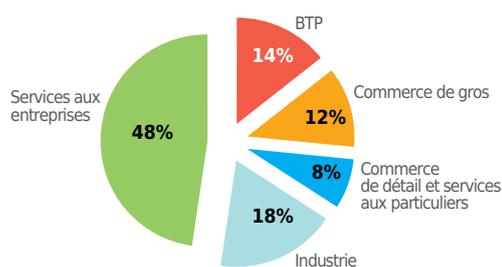
L'enquête a été volontairement ciblée sur les secteurs de l'industrie, du BTP, du commerce de gros et des services aux entreprises. Le commerce de détail et les services aux particuliers, qui obéissent à des logiques d'implantation différentes, sont naturellement sous-représentés.

Le panel est globalement représentatif du tissu économique de Loire-Atlantique hors commerce de détail. Il faut néanmoins noter une légère surreprésentation des plus de 10 salariés.

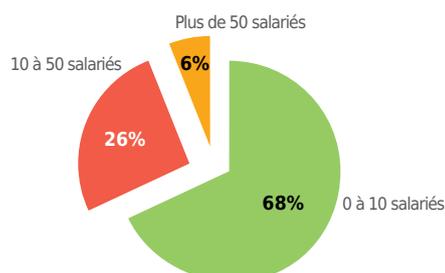


#### LES ENTREPRISES RÉPONDANTES

##### Répartition par secteur d'activités :



##### Répartition par secteur d'activités :



## Le statut d'occupation des entreprises enquêtées.

Les entreprises répondantes sont plutôt propriétaires de leurs bâtiments. Pour les unités de production, les entreprises sont largement propriétaires (62%). La propriété des locaux est privilégiée lorsque les surfaces nécessaires sont importantes (stockage)

et/ou quand le besoin d'installations techniques ou d'aménagements particuliers sont nécessaires (production).

À l'inverse pour les bureaux, le partage entre la location et la propriété n'est pas aussi net.

STATUT ACTUEL DE L'ETABLISSEMENT		
	Locataire des murs	Propriétaire des murs
Bureaux	49%	51%
Unités de production	38%	62%
Entrepôts de stockage	42%	58%
Surfaces de vente / showrooms	50%	50%

## La localisation des établissements : la zone d'activités n'est pas le lieu exclusif d'accueil des entreprises.

81% des répondants ont un seul site d'activité.

Un peu plus de la moitié (52%) des entreprises répondantes sont situées sur une **zone d'activités**. 41% sont localisées en centre-ville / centre-bourg et 13% en secteur isolé.

### À NOTER

Sur les entreprises de Loire-Atlantique issues du RCS,  
 > 63% des emplois sont localisés en zone d'activités et 37% des emplois sont hors ZA.  
 > 27% des établissements sont localisés en zone d'activités et 73% des établissements sont hors ZA.  
 Source : fichier consulaire CCI - 2014.

Ces résultats présentent néanmoins des disparités selon les secteurs d'activités et les effectifs :

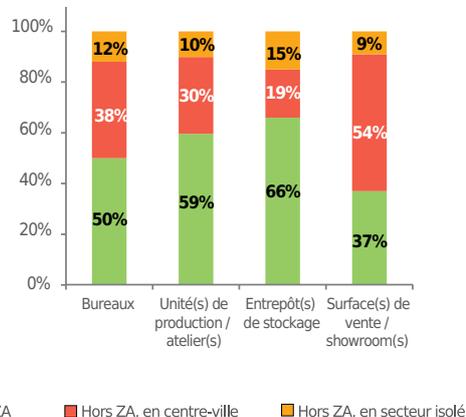
- Plus l'entreprise est grande, plus elle a besoin d'un site dédié et donc d'être implantée dans un parc d'activités. Ainsi, 75% des sites d'entreprise de plus de 50 salariés sont situés en zone d'activités.
- Ce sont les services aux entreprises qui sont le plus souvent localisés en centre-ville : 46% d'entre eux ont au moins un site en centre-ville. A l'inverse, pour le BTP, 65% des établissements ont au moins un site en zone d'activités.
- À noter, 30% des unités de production ayant répondu à l'enquête sont situées en centre-ville / centre-bourg. La ville étant le lieu historique de confrontation des échanges et des activités, c'est aussi un gisement de foncier et d'immobilier économique.

### LES ENTREPRISES RÉPONDANTES

#### Localisation par tranche d'effectifs :



#### Localisation par type de bâtiment :



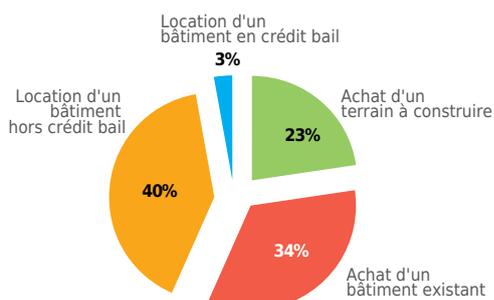
## LE VÉCU DES ENTREPRISES SUR LEUR DERNIER PROJET D'IMPLANTATION

45% des entreprises répondantes ont mené un projet d'implantation ces 5 dernières années.

### Acquisition ou location : le choix de l'entreprise n'a pas été aussi tranché !

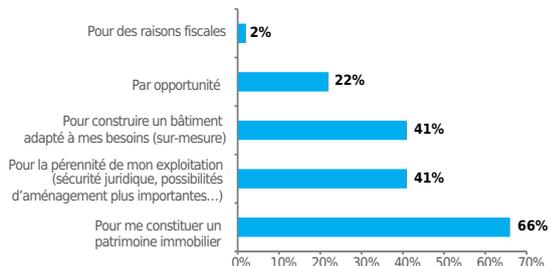
L'acquisition domine encore pour la majorité des projets menés (57%) pour des raisons avant tout patrimoniales ; mais la location a été aussi une solution pour 40% des entreprises. Le manque de moyens financiers pour investir en est la raison principale.

#### NATURE DE VOTRE DERNIER PROJET D'IMPLANTATION

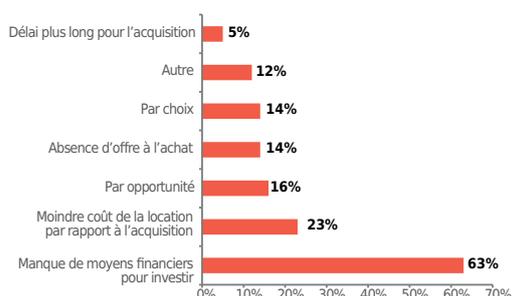


#### LES RAISONS QUI VOUS ONT MOTIVÉ ...

##### À l'achat :



##### À la location :

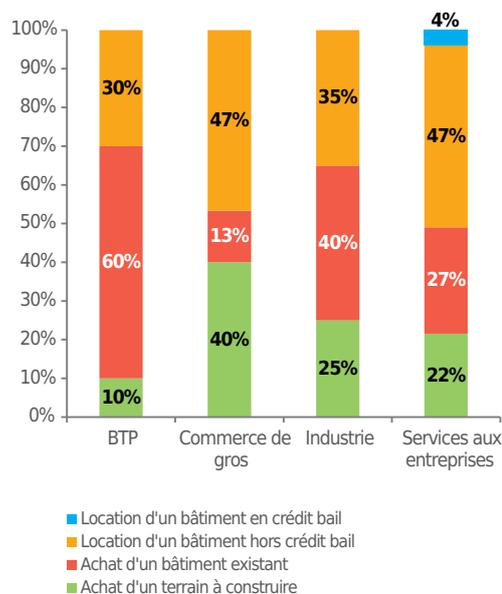


Ces résultats confirment ceux sur le mode d'occupation des entreprises : **la propriété domine toujours, mais les situations sont contrastées selon les secteurs d'activités.**

- Les derniers projets menés par les entreprises répondantes du secteur industriel et du BTP sont majoritairement des acquisitions, soit de terrain ou de bâtiments existants. A l'inverse, dans les services aux entreprises, la location de locaux est beaucoup plus importante.
- À noter dans le panel des entreprises répondantes, le recours au crédit-bail est quasiment nul.

#### NATURE DE VOTRE DERNIER PROJET D'IMPLANTATION

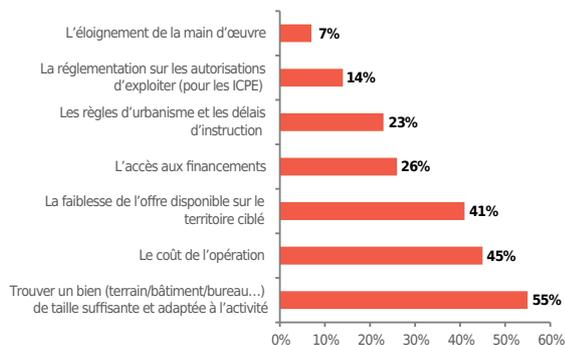
##### Répartition par secteurs d'activités :



## De nombreux freins à surmonter pour mener un projet d'implantation économique...

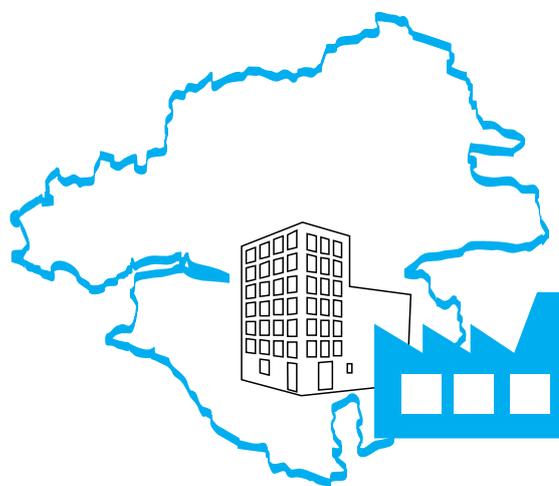
Pour mener à bien leur dernier projet d'implantation, les entreprises ont dû surmonter plusieurs freins, et en premier lieu, c'est **l'ajustement qualitatif et quantitatif entre l'offre et la demande** qui est visé : trouver le bon produit, adapté aux besoins de l'activité, n'est pas aisé pour l'entreprise et ce d'autant plus qu'il faut aussi ajouter la variable **coût** qui a été / est déterminante pour de nombreux dirigeants.

### LES FREINS QUE VOUS AVEZ DÛ SURMONTER



## Un accompagnement à l'implantation et à la recherche de biens nécessaire.

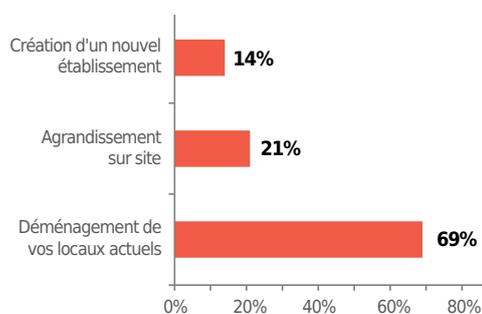
Seulement **1/4** des entreprises ont été satisfaites de l'accompagnement qui leur a été fait sur le territoire d'accueil. Les entreprises ont donc besoin d'une écoute pour mener à bien leur projet. Plus que « des m<sup>2</sup> », l'entreprise demande **une facilitation des démarches et un accompagnement global en phase implantation et développement.**



## LES BESOINS DES ENTREPRISES EN FONCIER ET EN IMMOBILIER

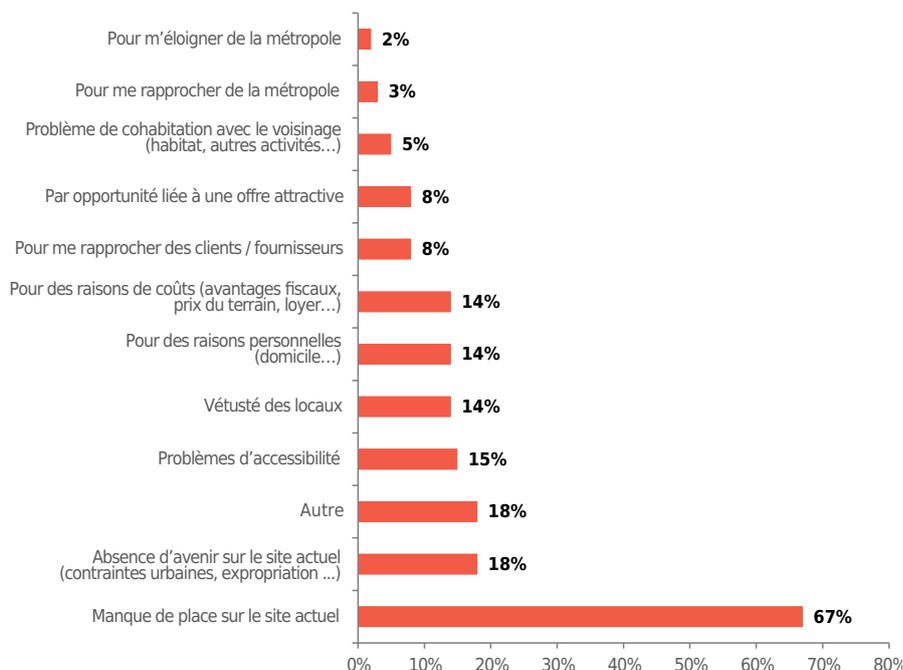
**41%** des entreprises répondantes ont exprimé des besoins immobiliers et fonciers pour répondre à un projet de développement.

### VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT



Ces besoins en foncier et en immobilier se traduisent majoritairement par un **déménagement des locaux actuels**, au sein du département pour **98%** des répondants, en raison principalement d'un manque de place sur le site actuel.

## LES RAISONS QUI VOUS POUSSENT À DÉMÉNAGER...

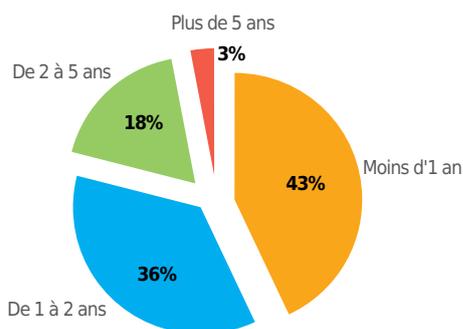


*Dans « Autre » : les réponses qui reviennent le plus souvent sont liées au statut d'occupation (volonté d'être propriétaire, bail arrivant à échéance) et au besoin d'optimisation du fonctionnement de l'entreprise (regroupement de locaux, locaux qui ne sont plus adaptés...).*

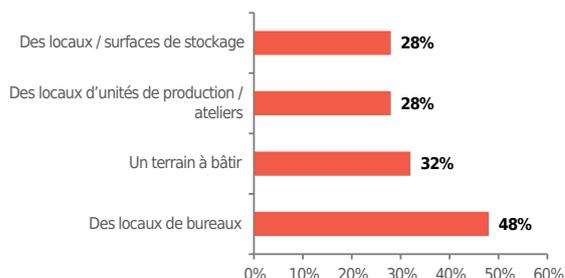
**Les besoins des entreprises sont naturellement immédiats** : 80% des entreprises répondantes ont des besoins à satisfaire dans les 2 ans à venir. La question des délais est souvent déterminante pour l'entreprise qui demande une réactivité face à son besoin.

**Les recherches des entreprises sont principalement orientées vers de l'immobilier**, notamment de bureau. La forte représentation du secteur des services aux entreprises dans les entreprises répondantes explique aussi ce résultat.

## ÉCHÉANCE DE VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

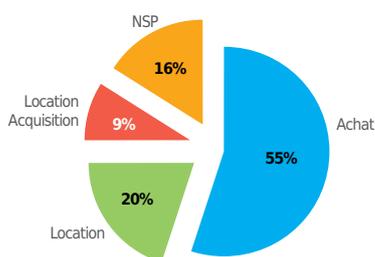


## NATURE DES RECHERCHES



La majorité des entreprises privilégient l'achat (55%) pour ce projet de développement ; comme pour le dernier projet mené, l'acquisition est encore fortement plébiscitée par volonté de se constituer un patrimoine. On note également une part d'indécis (16%). Le choix du dirigeant n'est pas toujours prédéterminé et sera finalement fonction de l'offre à disposition et du coût du projet.

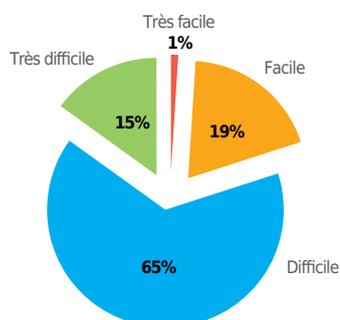
## LE STATUT D'OCCUPATION PRIVILÉGIÉ POUR LE PROJET



## La concrétisation d'un projet de développement : pas toujours facile pour le dirigeant !

- « Construire : des démarches administratives lourdes et compliquées... »
- « Le process imposé par les aménageurs est déconnecté de la contrainte « temps » dont nous, entrepreneurs, disposons. »

## COMMENT JUGEZ-VOUS LA MISE EN OEUVRE DE VOTRE PROJET ?



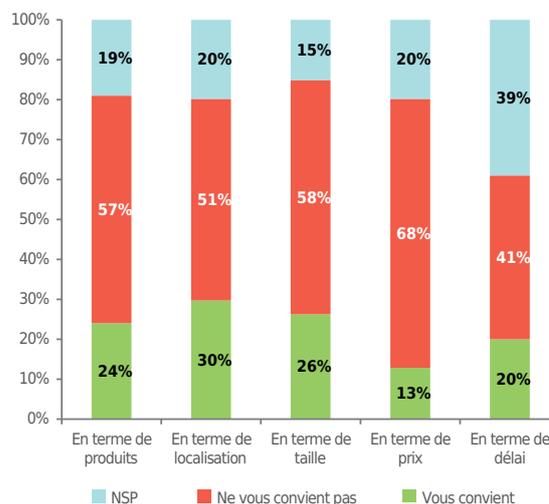
La concrétisation d'un projet d'implantation est souvent difficile pour les chefs d'entreprise. 80% des répondants jugent difficile ou très difficile la mise en œuvre de leur projet : inadaptation de l'offre, délais, contraintes etc... S'implanter est souvent un parcours semé d'embûches pour une entreprise, qui recherche un produit souvent bien précis et « sur-mesure » !

## Une difficile adéquation entre l'offre et la demande ?

- « Beaucoup de biens anciens et inadaptés mais aussi beaucoup de programmes neufs chers et peu de seconde main récente. »
- « Il faudrait plus de flexibilité sur les durées, les surfaces, et un immobilier d'entreprise adapté à notre époque ! »
- « Pour des PME, cela est trop compliqué de trouver des terrains à prix convenables, de taille correcte et sans restrictions et contraintes de tous genres. »
- « L'offre sur les petites et moyennes surfaces (moins de 150 m<sup>2</sup>) à la vente est insuffisante pour répondre aux besoins des entreprises de services ou pour des start-ups. »

L'offre disponible sur le marché ne convient pas toujours aux entreprises. Si certaines avouent que l'offre ne manque pas en quantité, elle ne répond pas à leurs besoins spécifiques. Le coût est souvent pointé du doigt par les entreprises, de même que la taille.

## L'OFFRE DISPONIBLE SUR LE MARCHÉ ME CONVIENT-ELLE ?



## Perception des entreprises sur la facilité à trouver des solutions d'accueil en Loire-Atlantique

Pensez-vous, qu'en Loire-Atlantique, il est facile / difficile de trouver ...	Facile à trouver en Loire-Atlantique	Difficile à trouver en Loire-Atlantique
... du terrain à bâtir ?	28%	72%
... un bâtiment à l'achat ?	41%	59%
... de l'immobilier classique à la location ?	74%	26%
... de l'immobilier spécifique à la location (pépinière, hôtel d'entreprises, atelier relais...) ?	31%	69%
... un offre de services pour conception / programmation ?	47%	53%

Les entreprises répondantes (et notamment les entreprises du secteur des services aux entreprises pour l'immobilier classique à la location) pensent très nettement qu'il est plus facile de trouver des offres en location qu'à l'achat.

En revanche, sur de la location spécifique (pépinière, hôtel d'entreprises...), les produits sont naturellement moins nombreux et plus prisés. Ils apparaissent donc, aux yeux des dirigeants, plus difficiles à trouver.

La tension sur le foncier qui devient de plus en plus rare et long à mobiliser n'épargne pas les activités économiques, et elles en sont conscientes. En effet, **près des 3/4** des entreprises répondantes ont le sentiment qu'il est difficile de trouver du terrain pour construire son bâtiment d'activités.

« Il faudrait favoriser la mise à disposition de terrain sans toujours parler de densification. »



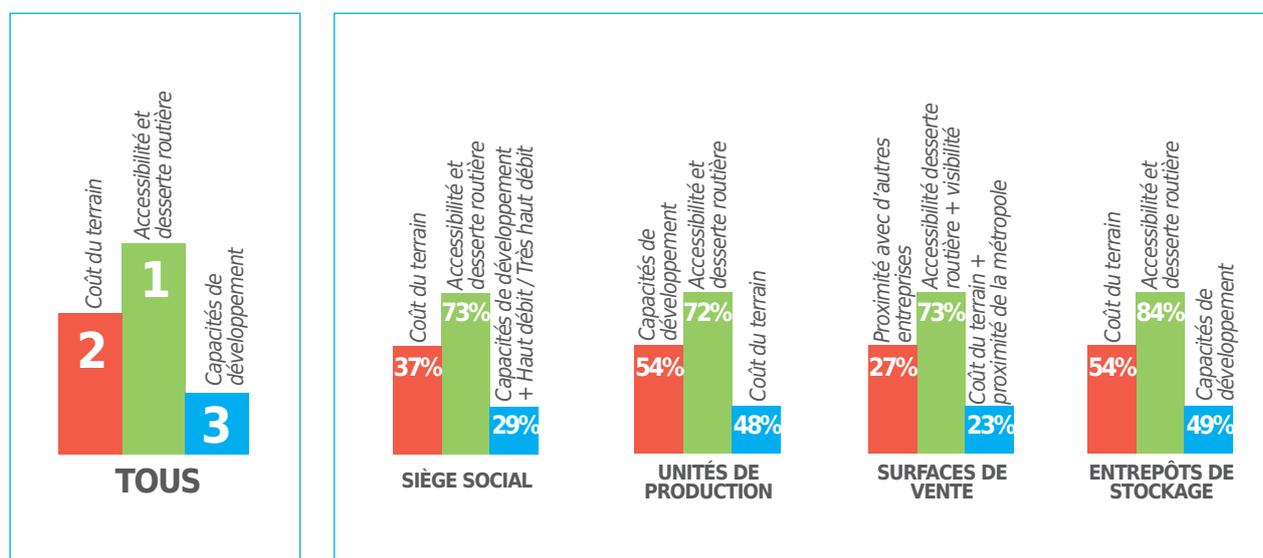
## CRITÈRES À L'IMPLANTATION POUR LES ENTREPRISES : L'ACCESSIBILITÉ, TOUJOURS EN TÊTE !

Sans surprise, **l'accessibilité** est le critère déterminant, quel que soit le type d'établissement. Pour les bureaux et sièges sociaux, à la desserte routière, s'ajoute aussi la qualité des infrastructures numériques.

Nouveauté par rapport à la précédente enquête qui avait également placé l'accessibilité en tête des critères : le **critère « coût »** remonte et arrive, aussi compte tenu de la conjoncture actuelle, en 2<sup>nd</sup>e position.

La question de **l'espace** demeure également incontournable dans les critères de décision d'une entreprise. En s'implantant, l'entreprise se projette aussi dans l'avenir et veut s'assurer que son développement ne sera pas compromis sur site à court terme.

Notons également, pour les surfaces de vente, la nécessité d'être à proximité des autres entreprises : le regroupement plutôt que l'isolement, un critère de choix pour les activités commerciales !



Lecture : 73% des chefs d'entreprises répondants citent « **l'accessibilité** » parmi les 3 critères les plus importants du choix d'implantation de leur **siège social** (sur une liste de 13 critères).



## ZOOM SUR LES PRINCIPALES ATTENTES DES ENTREPRISES EN ZONES D'ACTIVITÉS

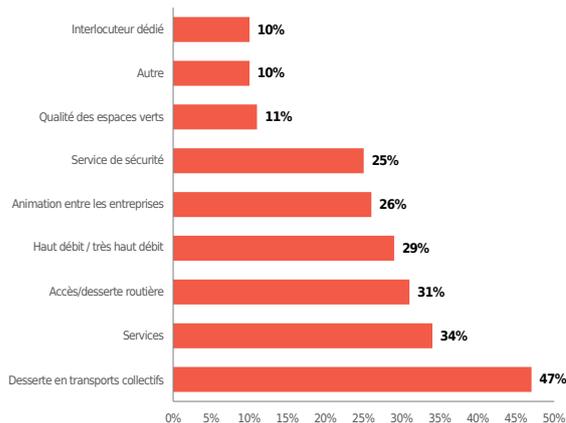
### Des zones avant tout connectées

Pour les établissements situés en zone d'activités, les améliorations à apporter sur leurs zones portent principalement sur les infrastructures de communication : le **haut-débit / très haut-débit** et la desserte routière ; mais aussi les **services** qui arrivent en 2<sup>nd</sup>e position.

### À NOTER

Particulièrement sur l'agglomération nantaise, la desserte en transport collectif est la demande d'amélioration qui arrive en tête (avec 47% de citations) suivi du haut-débit/très haut-débit (46%).

### QUE FAUT-IL AMÉLIORER SUR VOTRE ZONE D'ACTIVITÉS ?



Dans «Autre» : l'amélioration de la signalétique est largement citée.

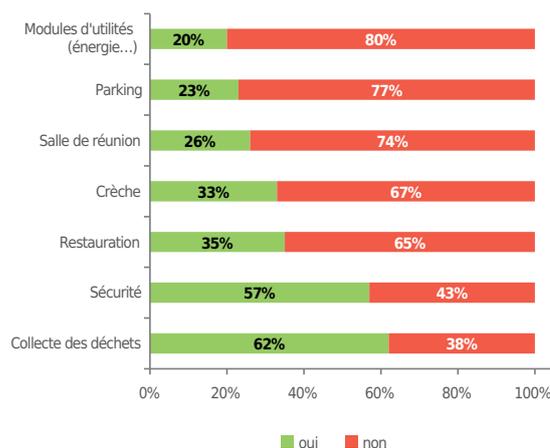
### La mutualisation : encore du chemin à parcourir...

Si les entreprises plébiscitent davantage de services sur leur zone d'activités, elles sont plutôt mesurées quant à une mutualisation et un co-financement de certains équipements. Pour de nombreux services, les entreprises ne sont majoritairement pas prêtes à mutualiser. Exception faite de la **collecte des déchets et de la sécurité** : deux sujets de préoccupation forts pour les entreprises situées en zones d'activités.

Un effet - taille joue évidemment sur le besoin de services mutualisés avec les autres entreprises du parc d'activités. Ainsi, plus l'entreprise est grande, plus elle est encline à mutualiser et co-financer certains services : collecte des déchets, sécurité et même la crèche.

Et plus le nombre d'entreprises sera important sur la zone, plus on densifie les besoins et plus la mutualisation sera envisageable car les coûts seront moindres.

### SERIEZ-VOUS PRÊTS À MUTUALISER ET CO-FINANCER LES SERVICES ET ÉQUIPEMENTS SUIVANTS ?



## EN SYNTHÈSE : DES RÉPONSES « SUR-MESURE » POUR DES BESOINS MULTIFORMES.

**Des produits adaptés et de qualité.** L'offre existe mais elle ne correspond pas forcément au produit que recherche, aujourd'hui, l'entreprise (taille, nature, usage...) et à un coût supportable compte tenu de la conjoncture actuelle.

**De la souplesse et de l'écoute.** Il est souvent difficile pour un chef d'entreprise de concrétiser un projet d'implantation (délais, contraintes réglementaires, absence d'offre...) : un accompagnement personnalisé pour faciliter les démarches de l'entreprise est ainsi fortement plébiscité.

**De l'espace, des connexions... mais aussi des services.** Les services sont un « vrai plus » pour les entreprises mais « l'essentiel » reste l'accessibilité (tous modes) et la capacité à se développer sur place.

⊗ Les conditions d'accueil : quelques pistes, reflets des attentes exprimées par les entreprises.

La diversité du tissu économique départemental et l'attractivité du territoire nécessitent d'**avoir un regard très fin sur la gestion du foncier et de l'immobilier économique** : à la fois répondre à des besoins très hétéroclites et maintenir de bonnes conditions d'accueil pour les entreprises sur les territoires. coûts seront moindres



### EN PHASE PRÉ-IMPLANTATION

#### Structurer et qualifier l'offre d'accueil : Flexibilité et adaptabilité de l'offre.

- Une offre complète qui intègre la phase implantation mais aussi développement de l'entreprise : le « parcours d'accueil ».
- Des réserves foncières suffisantes pour l'entreprise : des surfaces évolutives et des règles d'urbanisme qui doivent à la fois servir l'optimisation du foncier mais surtout accroître la constructibilité des parcelles.

### AU MOMENT DE L'IMPLANTATION

#### Passer d'un mode « instructeur » au mode « facilitateur ».

- Plus de liens et d'écoute entre territoire d'accueil et entreprise pour faciliter les démarches et proposer un accompagnement « sur-mesure » en phase implantation / développement. Certaines entreprises évoquent « un guichet unique », une « centralisation des offres pour les rendre plus lisibles » et être réactif face à un besoin qui, souvent, demande une réponse immédiate.

### EN PHASE POST-IMPLANTATION

#### Animer le tissu des entreprises et entretenir l'offre d'accueil

- pour que celle-ci soit performante : des sites évolutifs, de qualité, connectés et dotés de services (par densification des besoins et donc augmentation des capacités de mutualisation).

Pour nous contacter :