

Les synthèses de l'Auran

L'ACCUEIL DES ENTREPRISES,
UNE AFFAIRE FONCIÈREMENT
STRATÉGIQUE

L'optimisation des zones d'activités existantes est une orientation majeure pour faire mieux avec moins d'espace à consommer. La multiplication des textes de loi insistant sur la nécessité de planifier, programmer, préserver les sols et leurs usages témoigne de l'importance de la question foncière dans les politiques publiques. Elle s'avère d'autant plus incontournable que le foncier immédiatement disponible sur les parcs d'activités tend à se raréfier, que les espaces vieillissants demandent à être requalifiés et que le contexte de concurrence territoriale décousue dessert l'évolution des pratiques de commercialisation. Comment anticiper la demande et suivre au plus près l'offre pour répondre aux besoins des entreprises en Loire-Atlantique ? Que seront demain les possibilités des collectivités pour assurer l'accueil et le parcours résidentiel des entreprises ? Et quelle qualité promouvoir auprès de ces dernières ?

Mais, anticiper pour penser l'« urbanité » des sites d'activités demande de disposer d'une vision d'ensemble et de respecter ces lignes directrices : penser le foncier pas seulement sous l'angle quantitatif dès la formulation des orientations stratégiques, dépasser les limites intercommunales pour une offre d'accueil foncière et immobilière adaptée, appréhender le foncier comme un flux en développant une approche « cycle de vie » des zones d'activités et cibler les interventions.

Pour mieux appréhender l'accueil des entreprises dans sa dimension foncière et immobilière sous l'angle de l'action publique, trois éclairages sont retenus dans cette synthèse pour adapter les outils existants aux spécificités de chaque territoire : l'adéquation entre l'offre et la demande, la compétitivité des sites d'activités mais aussi la place des activités économiques dans le tissu urbain.

EN LOIRE-ATLANTIQUE

Chiffres clés

+ de
400 zones
d'activités
sur 11 000 hectares

1 hectare
4 consommé
entre 2009 et 2012 est dédié à
l'activité économique (28 %)

3 entreprises sur **4**
installées en-dehors des zones d'activités

+6% de création d'établissements
entre 2012 et 2017

+11% d'emplois salariés privés
entre 2012 et 2017

160 établissements
de 250 salariés et plus

+16% entre 2012 et 2017

200 établissements employeurs arrivés en
Loire-Atlantique entre 2012 et 2017

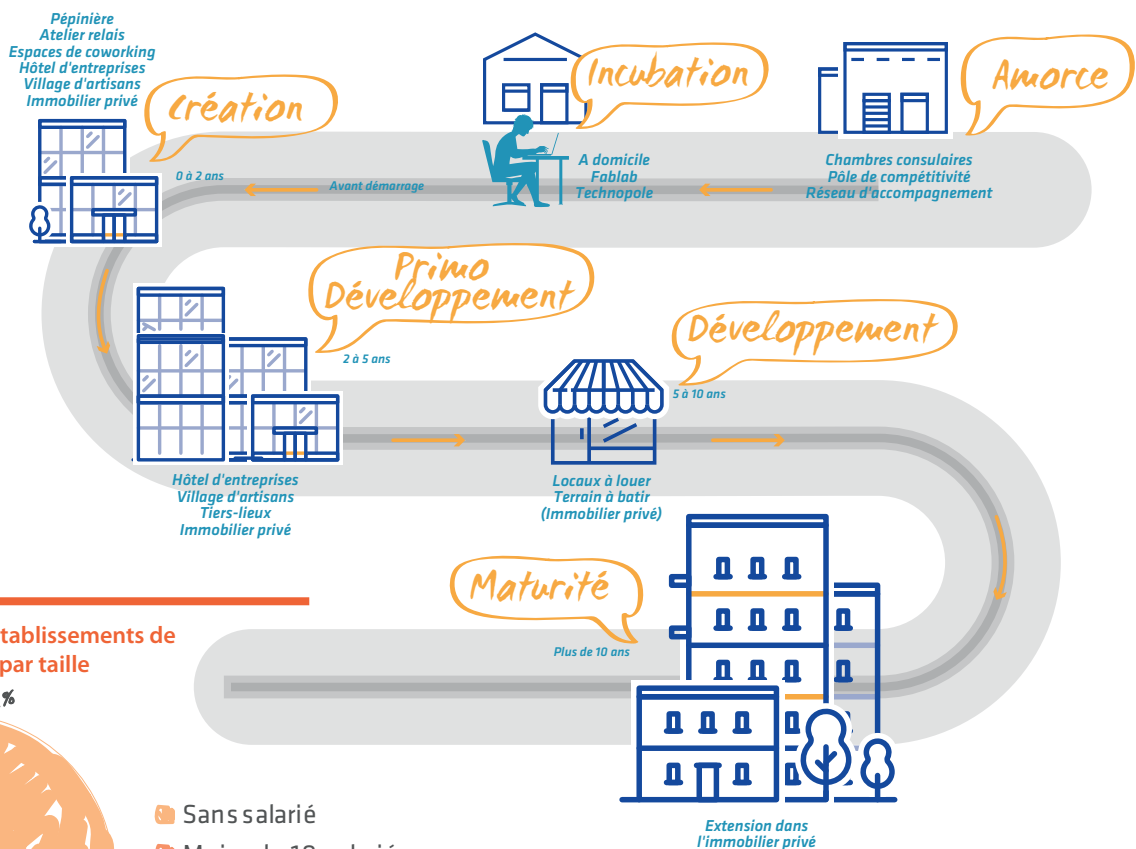
LA NÉCESSITÉ DE PARTAGER UNE MÊME COMPREHENSION DES DYNAMIQUES

L'évolution de nos dynamiques foncières et économiques est d'autant plus nécessaire que des enjeux de raréfaction du foncier disponible et de requalification de zones d'activités vieillissantes se manifestent sur l'ensemble de la Loire-Atlantique. Il s'avère d'autant plus nécessaire aussi que les parcours résidentiels des entreprises et de leurs salariés se complexifient au gré des mutations économiques demandant aux collectivités de faire preuve de réactivité pour maintenir leur tissu économique. Les stratégies d'implantations des entreprises ainsi que les organisations de travail évoluent. Une offre d'accueil pertinente et efficiente ne se limite d'ailleurs pas aux zones d'activités mais passe par différentes typologies d'espaces répondant à différents types de besoins.

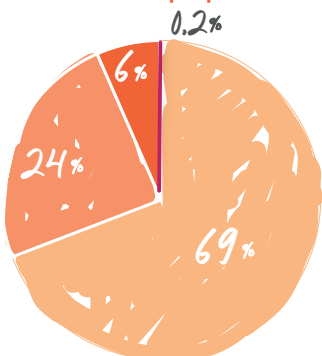
◀ AUTANT DE PARCOURS « RÉSIDENTIELS » QUE D'ENTREPRISES

Au travers des 700 parcs d'activités de Loire-Atlantique, ce sont toutes les intercommunalités qui étoffent leur offre d'accueil à destination des entreprises. A l'image d'un ménage qui adapte son logement aux différentes situations auxquelles il se trouve confronté, le parcours résidentiel d'une entreprise retrace les différents locaux d'activités qu'elle occupe au cours de son développement. Mais contrairement au parcours linéaire du ménage, un projet d'aménagement pour une entreprise reste un exercice complexe, coûteux et qui demande de

conjuguer qualité de vie des salariés, performance de l'entreprise et optimisation des coûts. Il n'y a donc pas de parcours « classique » pour une entreprise. Une dizaine de types de locaux peuvent être utiles à sa réalisation. Certains peuvent s'envisager en zones d'activité, d'autres ont tout intérêt à être implantés en centralités. La fluidité des parcours est donc essentielle. Elle doit être assurée par une offre de solutions foncières et immobilières suffisamment diversifiées et prêtes à l'emploi des entreprises actuelles et à venir.



Répartition des établissements de Loire-Atlantique par taille



- ◻ Sans salarié
- ◻ Moins de 10 salariés
- ◻ De 10 à 249 salariés
- ◻ 250 salariés et plus

Source : INSEE, Démographie des établissements 2017

UNE DYNAMIQUE D'ATTRACTIVITÉ PARTAGÉE ENTRE MÉTROPOLE NANTAISE ET TERRITOIRES VOISINS



Les flux économiques entre territoires, tant sur le marché du travail que sur les mouvements d'établissements, viennent éclairer la nécessité d'anticiper l'ancrage physique des stratégies économiques.

La Loire-Atlantique attire davantage d'entreprises qu'elle n'en perd. Cette attractivité

s'observe principalement à l'égard de l'Île de France, qui représente 40 % des arrivées d'établissements en 2017. 70 % de ces arrivées se dirigent vers Nantes Métropole. **La Loire-Atlantique perd en revanche des établissements au profit du reste des Pays de la Loire et de la Bretagne.**

Plus de 2 déménagements sur 3 s'effectuent au sein du département. Plus de la moitié de ces transferts internes ont même lieu au sein de la même commune. Cette dynamique souligne l'importance d'une offre d'accueil diversifiée pour soutenir le développement endogène des entreprises et les maintenir sur le territoire. Ce constat vient aussi relativiser la capacité des collectivités à attirer de nouvelles entreprises par le déploiement de surfaces supplémentaires. Il souligne l'importance de limiter le développement de zones d'activités de grande ampleur aux seuls emplacements stratégiques. En matière de transferts de proximité, on constate également une dynamique d'attractivité partagée entre la métropole et les intercommunalités voisines.

Les pratiques de commercialisation et le dimensionnement des parcs d'activités doivent être pensés à une échelle plus large que celle de l'intercommunalité, celle du bassin d'emplois voire du bassin de chalandise de l'entreprise.

Penser les espaces d'activités économiques à différentes échelles permet de jouer sur les complémentarités et les capacités d'accueil de chaque intercommunalité et ainsi de conforter l'attractivité de la Loire-Atlantique afin de permettre à l'entreprise de s'implanter sur un territoire en fonction des spécificités de ce dernier et des besoins intrinsèques à son activité.

DES BESOINS D'IMPLANTATION DIFFÉRENCIÉS SELON LES ENTREPRISES



L'offre d'accueil ne se limite pas aux seules capacités foncières et immobilières proposées aux entreprises. La qualité et la diversité de l'offre sera déterminante :

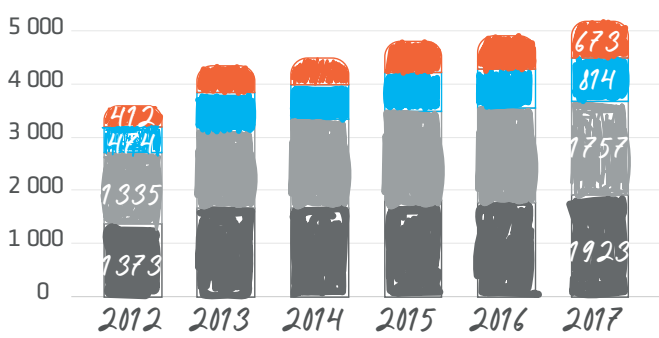
localisation, cohabitation avec le **voisinage** ou encore **services proposés sur le site**. Elle implique ainsi de tenir compte des attentes différenciées des entreprises tant en fonction de leur **niveau de maturité** que de leur **activité** et du **marché dans lequel elles s'inscrivent**. Les **entreprises tertiaires** rechercheront la proximité du bassin d'emploi, le lien à la centralité et pourront bénéficier d'offres spécifiques telles que les hôtels et les pépinières d'entreprises. Les **entreprises industrielles**, tout comme les **entreprises logistiques**, privilégieront la proximité aux grands axes et les zones d'activités spécialisées permettant d'accepter les impacts de leur activité. Elles pourront se tourner vers des ateliers-relais et seront sensibles aux capacités d'extension et à l'offre foncière du territoire. Certaines **activités artisanales** trouveront leur place dans les polarités de proximité et les centralités et porteront une attention spécifique à la proximité des clients, voire d'une offre de logements pour leurs apprentis. Quand au **commerce de détail**, il présente toujours une exigence accrue en matière d'accessibilité de sa clientèle.

Les **parcs d'activités** sont conçus pour accueillir en priorité les activités nécessitant une **accessibilité élargie** et présentant des **risques de conflits d'usage** avec des espaces plus résidentiels ou avec le monde agricole. Ils concentrent près de 60 % de l'emploi de Loire-Atlantique, soit 1 entreprise sur 4¹. Mais le développement économique doit aussi prendre appui sur les **centres-bourgs** pour les activités qui s'intègrent facilement dans le tissu urbain et qui recherchent la **concentration** et la **mixité des fonctions** telles que le commerce de détail, les services à la personne ou encore certaines activités artisanales. Et il concerne enfin les **espaces diffus** dans lequel on retrouve des **activités isolées**, les implantations historiques et bien entendu les activités agricoles ou viticoles.

Penser le foncier économique revient donc à **envisager l'ensemble des lieux d'accueil des entreprises** et il importe de **prioriser** en fonction des besoins des entreprises, des spécificités du territoire et de ses perspectives de développement économique.

[1] Source : CCI de Nantes-St-Nazaire, Opala 2019

Évolution des transferts d'établissements en Loire-Atlantique



■ Transferts au sein de la même commune ■ Arrivées en provenance d'autres territoires
■ Transferts internes à la Loire-Atlantique ■ Départs vers d'autres territoires

Source : Insee, Sirene, 2012-2017



L'ACTION PUBLIQUE AU SERVICE D'UNE OFFRE D'ACCUEIL OPTIMISÉE ET OPPORTUNE

Dégager à court, moyen et long terme des espaces de développement économique diversifiés répondant aux besoins des entreprises et de la dynamique économique locale constitue un véritable enjeu pour les collectivités. Il s'agit donc à la fois d'**identifier de nouvelles disponibilités foncières** tout en **expérimentant de nouvelles formes d'immobilier d'activités** dans le tissu urbain comme en zones d'activités. Des rez-de-chaussée artisans de Nantes Métropole au plan d'action foncière de la CARENE identifiant les opportunités à préserver, en passant par une bourse aux locaux sur Sud Estuaire ou Clisson Sèvre et Maine Agglo, ou encore par l'analyse fine des capacités d'optimisation en zones d'activités menée avec l'Auran par le Pays de Retz, les bonnes pratiques essaient en Loire-Atlantique pour concilier les contraintes d'aménagement des collectivités avec les besoins des entreprises.

UNE PRIORISATION DES URGENCES ET DES DEGRÉS D'INTERVENTION

Pour garantir à court et moyen termes des espaces économiques adaptés aux besoins des entreprises actuelles et à venir, les stratégies d'accueil des collectivités permettent d'**identifier de nouvelles disponibilités foncières**, que ce soit en **création de nouveaux sites d'activités, en extension** ou dans la dentelle de l'**optimisation** de l'existant. La **requalification** constitue un levier sur les sites les plus vieillissants pour assurer leur durabilité et limiter leur obsolescence. Mais avant de se lancer dans une étude de requalification complète et dont l'ensemble des préconisations s'avère coûteux à mettre en œuvre, il convient davantage d'**identifier les forces et les faiblesses** de ses espaces de développement économique afin de **hiérarchiser et prioriser les actions**. Un diagnostic, même succinct, des zones d'activités est nécessaire pour identifier les principales problématiques sur lesquelles concentrer l'action de la collectivité.

L'enjeu d'optimisation foncière sur les zones d'activités doit donc être gradué. Il s'agit de **positionner le curseur en fonction des situations et des objectifs affirmés par les territoires.**



Une raréfaction du foncier immédiatement disponible

Plusieurs facteurs expliquent la perception des élus d'être pris dans un étau : les **tensions foncières en milieu urbain**, la **réglementation plus stricte des zones humides** et des compensations environnementales, un **dimensionnement parfois excessif de parcelles** au regard des besoins de l'activité de l'entreprise... La densification peut ainsi passer par l'adaptation aux besoins réels en **réorientant une partie de l'action foncière sur des parcelles privées déjà construites** tout en s'assurant des possibilités de développement.

Des objectifs de maîtrise de la consommation foncière toujours plus ambitieux

Le renforcement des **objectifs de réduction de la consommation d'espaces** et de l'artificialisation des sols pour **préserver les espaces naturels et agricoles** appellent les acteurs à renouveler leurs stratégies foncières et immobilières pour **davantage d'économie de foncier par l'optimisation de l'existant**.



Zéro artificialisation nette, de quoi parle-t-on ?



Les efforts de réduction de la consommation foncière ont été principalement portés par les espaces à vocation résidentielle et mixte. Ils sont loin d'être homogènes entre habitat et activités, notamment en raison de la **moindre optimisation des parcelles** dans les espaces économiques, de la **dynamique d'éloignement de l'activité en périphérie des villes** ainsi que la crainte exprimée par les élus comme les techniciens de **freiner le développement des entreprises**, voire de les inciter à se rediriger vers d'autres territoires moins contraignants.

L'objectif de zéro artificialisation nette annoncé dans le Plan Biodiversité de 2018 vient directement interroger l'action des politiques publiques en matière de développement économique foncier. Il nécessite dès lors de s'accorder sur la **définition de l'artificialisation nette**. Selon le ministère de l'Agriculture, elle correspond à un changement d'utilisation des sols devenus bâtis, revêtus, stabilisés ou encore des espaces verts artificialisés. Elle ne correspond donc pas uniquement à la consommation d'espaces naturels, agricoles et forestiers en extension des zonages urbanisables inscrits dans les documents d'urbanisme.

Concernant le foncier économique, l'enjeu n'est pas seulement d'éviter la création de nouvelles zones d'activités mais aussi, au sein-même du périmètre d'une zone d'activité, de ne pas consommer les parcelles encore non commercialisées de la zone d'activités se situant en-dehors de l'enveloppe déjà urbanisée. Leur mobilisation pour l'accueil d'entreprises correspondra à une artificialisation nette.

Un objectif de zéro artificialisation nette pousse ainsi à l'**optimisation foncière et au renouvellement urbain** des zones d'activités par la mobilisation d'espaces non utilisés sur les parcelles déjà construites. Il questionne aussi **les formes urbaines des zones d'activités et la capacité d'y construire en hauteur**.

Cet objectif ne se traduit pas non plus par une interdiction systématique de créer de nouveaux parcs d'activités. Il pose la question de la **compensation de ces nouvelles surfaces artificialisées** par de la désartificialisation ou la renaturation d'autres sites. L'échelle territoriale des compensations constitue un argument supplémentaire pour envisager de nouvelles coopérations interterritoriales, notamment en vue de l'élaboration des futurs documents de planification.

Une difficulté à commercialiser le « bâti serré » en zone d'activités à partir d'un certain seuil

Les entreprises s'installent fréquemment sur des espaces aux surfaces supérieures à leurs besoins pour **anticiper le développement de leur activité**. L'espace constitue donc parfois un argument de **marketing territorial** dans un contexte de concurrence accrue entre les territoires, afin d'attirer de nouvelles entreprises et de conforter les emplois et les activités locales.

Au-delà de la lutte contre l'artificialisation des sols, de multiples enjeux à considérer

Îlots de chaleur ou de fraîcheur, espaces consacrés aux **modes doux** tels que les pistes cyclables dans les zones d'activités insérées dans le tissu urbain, **qualité de l'image** et **confort de travail** des salariés, tous ces aspects qui augmentent la qualité et la performance des parcs d'activités sont autant de limites à la densification dogmatique des zones d'activités. Un maintien de la **mixité d'usage dans les centres-bourgs** peut par ailleurs permettre d'absorber les demandes d'implantation de l'artisanat, y compris productif, tout en contribuant à son animation.

ADÉQUATION, COMMERCIALISATION ET ANCRAGE : TROIS ÉCLAIRAGES POUR UN SUIVI PLUS EFFICACE DU PARCOURS DES ENTREPRISES

Trois approches pour mieux appréhender le foncier économique sont proposées ici :

1) ATTRACTIVITÉ

Comment anticiper la demande et suivre au plus près l'offre pour répondre aux besoins des entreprises ?

L'adéquation entre l'offre et la demande se travaille par une **connaissance fine et partagée de l'offre et des besoins actuels comme émergents** en matière de foncier et d'immobilier d'entreprise. Pour anticiper les usages de demain, prévoir la **réversibilité des locaux et l'évolutivité des aménagements** dès la conception du projet constitue

un moyen d'assurer une offre pertinente et efficiente, tout comme le développement de la **mixité** dans les programmes de centres-villes.

Depuis 2014, les ventes dans les zones d'activités se stabilisent autour de 50 ha par an en Loire-Atlantique¹, un niveau en baisse par rapport au début de la décennie. Cette dynamique s'explique notamment par les récentes réglementations environnementales ainsi que la tertiarisation de l'économie qui réinvestit le tissu urbain, mais aussi par l'absence de grandes implantations exogènes.



2) MAINTIEN des activités productives

Quelle place réserver pour l'activité productive, y compris dans les tissus urbains, pour autant que ça relève de l'action publique ?

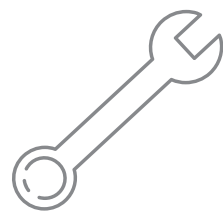
Les activités économiques, et en particulier productives, ont tendance à se faire évincer du tissu urbain dans des territoires qui s'urbanisent au profit de l'habitat et des équipements. Les transferts de la ville vers les zones d'activités représentent en moyenne 275 entreprises par an en Loire-Atlantique (près de 1 200 emplois) pour une distance moyenne de seulement 5 km¹. Le maintien d'activités productives non nuisantes dans le tissu urbain demande de penser leur place en ville au-delà des traditionnels bureaux et commerces. Les tissus urbains offrent à ces activités les atouts de la mixité : **transports en commun, animation, sécurité** ou encore **proximité du bassin de chalandise**. Leur présence présente par ailleurs un réel intérêt pour **dynamiser les bourgs dans les petites et moyennes communes, faciliter les recrutements, voire optimiser des déplacements domicile-travail** sous réserve de veiller à leur compatibilité aux espaces résidentiels et de **gérer les flux logistiques** liés à l'approvisionnement, le stationnement et la livraison.

3) COMMERCIALISATION

Comment piloter la commercialisation des zones d'activités dans un contexte de concurrence territoriale ?

Sur le volet de la commercialisation, il convient de sortir de la concurrence pour jouer sur les complémentarités et assurer la lisibilité du fléchage des implantations. La recherche de complémentarités permet aussi de lutter contre l'artificialisation trop rapide des sols. Il semble ainsi nécessaire de **renforcer la mise en réseau entre acteurs du foncier économique** pour proposer des réponses adaptées et coordonnées aux entreprises présentant des projets d'implantation. Le délai théorique de commercialisation est d'environ 13 ans sur l'ensemble de la Loire-

Atlantique, mais il n'est que de 5 ans sur Nantes Métropole et de moins de 7 ans sur certaines intercommunalités voisines¹. L'équilibre économique se situe entre **coût du foncier, coût de construction et prix de vente** dans lequel **l'emplacement, la typologie et la liquidité du marché** sont déterminants. Le stock de surfaces disponibles en Loire-Atlantique se maintient depuis une dizaine d'années autour de 700 ha, mais ces disponibilités sont aujourd'hui en décalage avec les besoins géographiques exprimées par la demande. Le **prix de vente** est loin d'être le seul critère d'attractivité pour les entreprises. Celle-ci passe avant tout par la localisation géographique, mais aussi par **les services et les prestations** offerts sur le site. Il convient néanmoins de faire comprendre les **impératifs qui incombent aux entreprises et aux collectivités** en matière de délais.

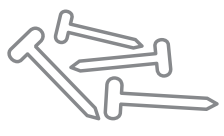


DES OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION AU SERVICE DE L'ACTION PUBLIQUE À ADAPTER AUX SPÉCIFICITÉS DE CHAQUE TERRITOIRE

Opérationnels ou prospectifs, les outils de l'action foncière existent et sont nombreux. Plutôt que d'en inventer d'autres, il convient de les consolider et de les adapter au gré des mutations en cours en fonction des spécificités rencontrées sur chaque territoire.



- Des **outils opérationnels** bénéficiant de l'expertise d'acteurs tels que l'agence foncière de Loire-Atlantique (AFLA), la SAFER, les SEM d'aménagement et les promoteurs-commercialisateurs pour le montage d'opérations, portage foncier et aménagement de sites d'activités ;
- Des **outils techniques** mobilisables selon les besoins pour l'acquisition de foncier (déclaration d'utilité publique, droit de préemption urbain, emplacements réservés...), pour l'aménagement (zone d'aménagement concertée, règlement d'aménagement...) ou encore pour maîtriser et encadrer (zone d'aménagement différée, baux de longue durée, document de planification...);
- Des **outils d'incitation** avec les appels à manifestation d'intérêt (AMI), la désignation de sites d'expérimentation, la proposition d'une offre d'ingénierie à destination des entreprises souhaitant densifier leur implantation, voire la possibilité de décote pour des terrains destinés à l'implantation d'activités productives ;
- Des **outils d'observation** et d'études avec l'observatoire du foncier et de l'immobilier d'entreprises (OFIE) et le référentiel parcellaire sur le foncier et l'immobilier (REPM) de l'Auran, l'observatoire des parcs d'activités de la CCI Nantes Saint-Nazaire (OPALA), les enquêtes sur les besoins des entreprises réalisées par les chambres consulaires, les indicateurs de consommation d'espaces de la DREAL ou encore l'observatoire nantais de l'immobilier tertiaire et d'activités du Club immobilier Nantes Atlantique (Onita).



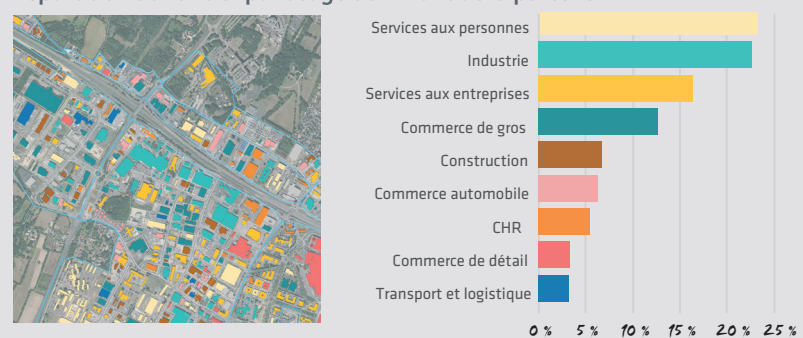
Plus encore que les outils de connaissance et d'aide à la décision, renforcer les démarches de coopérations entre territoires pour permettre à chacun de se positionner et de faire valoir les complémentarités existantes devient incontournable. Ces démarches favoriseront aussi la compréhension mutuelle avec les entreprises et la visibilité des actions d'optimisation du foncier économique.

Observatoire du foncier économique et de l'immobilier d'entreprise



Dans le cadre de sa mission d'étude sur l'aménagement et le développement des collectivités, l'Auran propose une méthode d'observation du foncier économique et de l'immobilier d'entreprises (OFIE) dont s'emparent déjà des territoires tels le PETR du Pays de Retz ou Nantes Métropole. L'enjeu réside dans la consolidation d'une vision stabilisée du parc foncier et immobilier à date fixe pour disposer d'une lecture homogène des territoires à différentes échelles. Elle aborde l'objet du parc d'activités sous toutes ses coutures : **enjeux économiques** (accueil des entreprises et emplois), **enjeux fonciers et réglementaires** (taille de parcelle et des bâtis en fonction des secteurs d'activités, lien avec le zonage et analyse du potentiel d'optimisation foncière au sein de la zone), **enjeux d'accessibilité** (desserte routière, transports en commun, modes doux) et **enjeux environnementaux** (zone humide, potentiel de production d'énergie, îlots de chaleur). Il permet de mieux connaître le foncier à vocation économique dans le temps, mais également l'usage du bâti et la déclinaison foncière des secteurs d'activités dans l'objectif de faciliter le suivi des logiques de localisation des entreprises et de cibler les actions prioritaires. Au quotidien, ces connaissances viennent alimenter les documents d'urbanisme, les schémas fonciers, les stratégies d'accueil des entreprises et, plus concrètement, les réponses aux entreprises et aux porteurs de projets.

Répartition du foncier par usage dominant de la parcelle



Source : Insee, Sirene, 1^{er} janvier 2019, MAJIC 2017, Auran 2019

CONCLUSION & ENJEUX

Concilier les objectifs de réduction de la consommation d'espaces agricoles et naturels tout en assurant le fonctionnement et le développement du tissu économique des territoires souligne le caractère foncièrement stratégique des modalités de l'accueil des entreprises.

La concurrence territoriale entre intercommunalités d'un même département contribue à amoindrir la force de frappe du territoire, conduisant dans le pire des cas à l'implantation des activités dans d'autres régions et à des difficultés de commercialisation de zones d'activités portées par la collectivité alors qu'inadaptées aux besoins des entreprises, alors même que ces intercommunalités sont confrontées à des contraintes financières croissantes. Pour ce faire, il reste encore à partager une même compréhension des dynamiques en cours et de mieux connaître son foncier économique pour être en mesure de cibler et de prioriser l'action.

Toutes ces questions ne seront résolues en un trait de plume. Mais les territoires doivent d'ores et déjà se mettre en ordre de marche pour que les espaces de développement économique ne deviennent pas des espaces enclavés tenus à distance du développement urbain. L'émiettement des zones d'activités dans les territoires ruraux ou en périphérie des grandes villes entre en contradiction tant avec les objectifs de réduction de la dépendance à la voiture et de l'artificialisation des sols qu'avec les besoins même des entreprises. Ces dernières expriment la volonté de disposer des aménités et services auxquels elles pourraient prétendre en tissu urbain tels qu'une offre en restauration, une desserte en transports en commun ou encore des équipements numériques.

La prise en compte dans les politiques de développement économique, dont nombreuses sont tournées vers des approches par filières, arrive encore trop souvent en aval de l'élaboration des stratégies d'accueil des entreprises et de développement du tissu économique. Malgré des outils de planification, de réglementation et de mise en cohérence des politiques d'aménagement tels que les schémas de cohérence territoriale (SCoT) ou les schémas régionaux d'aménagement, de développement durable et d'égalité des territoires (SRADDET), le dialogue et les échanges de bonnes pratiques entre territoires ne permettent pas encore de bien jouer sur les complémentarités entre collectivités. Le plan local d'urbanisme intercommunal (PLUi) dont 5 intercommunalités sont dotées ou en train de se doter dans le département, constitue déjà un premier objet de traduction de cet enjeu. Mais il souligne surtout l'urgence à organiser une gouvernance à plus large échelle de son pilotage.

Devant la nécessité d'une vision partagée d'enjeux communs, l'Auran a rassemblé les acteurs du foncier économique pour se pencher collectivement sur les modalités d'accueil des entreprises dans nos territoires. Ce groupe de travail thématique a permis d'ouvrir le dialogue entre les acteurs économiques, de partager les expériences et de faire émerger des problématiques communes à traiter collectivement. L'Auran remercie tous les participants du groupe de travail et les intervenants pour leur contribution aux échanges : Agence régionale des Pays de la Loire, AFLA, Alséi, Altarea Cogedim, Batiroc BPL, CCI Nantes St-Nazaire, CEREMA, Chambre des notaires, CINA, CJD, CMA 44, Département de Loire-Atlantique, DDTM, DREAL, Erdre et Gesvres, LAD SELA, La SPI, LOD, Nantes Métropole, Nantes Métropole Aménagement, Pays de Blain, Pôle métropolitain Nantes Saint-Nazaire, Pornic Agglo Pays de Retz, Peterson, Région de Nozay et Sèvre et Loire



Pour aller plus loin

Dossier piloté par Christel Estragnat (Cheffe de projet) avec l'appui de l'équipe de l'Auran