

### > Pour des zones d'activités attractives et économes en foncier



### **Premier principe : maîtriser l'étalement urbain tout en répondant aux besoins fonciers des territoires**

*Vers une meilleure consommation du foncier économique*

Les zones d'activités en Ile-et-Vilaine représentent aujourd'hui 5 200 hectares. A long terme, leurs extensions sont prévues sur plus de 5 700 hectares !

La répartition d'usage des sols d'une zone traditionnelle s'étendant sur 12 hectares en moyenne est de :

15 à 25 % de la surface totale pour le bâti,

40 à 60 %, pour les voiries et stationnements

25 à 35% pour les espaces verts et bassins de rétention

Enfin, le coefficient d'occupation des sol moyen d'une zone d'activités varie entre 0,1 et 0,4.

Il existe de multiples solutions pour optimiser les surfaces ainsi immobilisées.

### **I - Mieux anticiper le développement économique du territoire.**

> Pourquoi mieux anticiper ?

Près de 40% des zones d'activités en Ile-et-Vilaine ont une vocation réelle différente de leur vocation initiale.

Aménagements inadaptés, commercialisation difficile ou non pertinente, conflits d'usage...Les conséquences se traduisent par un surcoût de l'opération ainsi qu'une consommation foncière excessive (aménagements inadaptés, commer-

cialisation difficile, conflits d'usage, gestion complexe...).

Ceci démontre que les besoins préalables portant sur l'opportunité et de la vocation des zones d'activité ne sont pas assez bien définis.

Au vu de ces constats, il est nécessaire de mettre en place pour ce type de programme une réflexion plus adaptée aux enjeux de la consommation foncière.

Les avantages d'une meilleure anticipation sont multiples. A l'échelle du territoire, elle permet de ne pas réagir dans l'urgence, de favoriser la concertation et la réflexion, de mieux mobiliser les compétences externes et internes. A l'échelle de la zone d'activités, l'anticipation permet de mieux cibler les entreprises et activités à accueillir, de définir des besoins d'aménagement adaptés, de mettre en place une commercialisation adaptées.

> Comment mieux anticiper ?

Au delà des SCoT et PLU, deux outils doivent être mis en avant :

1) A l'échelle du territoire : la mise en place d'un schéma de zones d'activités

Celui-ci permet de hiérarchiser l'offre en déclinant la vocation, la localisation et la programmation des différentes zones d'activités. Il peut aussi planifier l'intervention de la collectivité en termes de gestion, d'investissement et d'animation ainsi que définir un niveau de qualité.

Ces différentes orientations et programmations permettront de décliner une politique foncière adaptée et d'envisager la mise en oeuvre d'un programme de gestion et d'animation de ces zones.



2) A l'échelle du projet de zone : une étude d'opportunité

Cette étude spécifique dédiée à une zone envisagée à travers le schéma permet de répondre à un certain nombre d'interrogations relatives :

- aux objectifs de développement recherché que ce soit à travers le soutien d'une filière ou la diversification économique (pourquoi ?)
- aux cibles recherchés en terme de secteur d'activité, de fonctions d'entreprises (pour qui ?)
- à sa localisation en terme de pertinence, de contraintes du sol des terrains envisagés, de renouvellement ou d'extension (où ?)

Au vu des réponses apportées par l'étude, la collectivité pourra ainsi être en mesure de juger de l'opportunité réelle de mettre en oeuvre telle ou telle type de zone d'activité.

Privilégier les extensions des zones d'activités existantes plutôt que la création de nouvelles zones

L'économie première du foncier, notamment dans le cadre des zones d'activités économiques passe nécessairement par cette réflexion.

Les effets du renouvellement permettent de consommer moins de foncier (de 15-25% de moins qu'une création) du fait des infrastructures, voiries et réseaux existants et engendrent un coût moindre rapporté au m<sup>2</sup> qu'une création (de l'ordre de 30 à 50%).

De plus, ce développement, conduisant à la densification plutôt qu'au mitage permettra la mutualisation de certains espaces, le développement de services communs au bénéfice des salariés comme

des entreprises) ou encore l'animation de la zone d'activités.

## II - Renforcer la qualité des aménagements

Une fois la vocation de la zones et des besoins qui en découlent bien définis, la réflexion va porter sur la mise en place des aménagements et des équipements.

Trois volets sont ainsi identifiés :

1) Les besoins de voirie, de stationnement et d'espace public.

Afin d'éviter une consommation foncière trop importante dédiée à ces équipements (40 à 60% de la surface d'une zone d'activités), différentes solutions peuvent être mises en oeuvre :

- la mutualisation des espaces (parkings, déchets,...)
- la réflexion précise des différents usages de la zone pour une meilleur dimensionnement des voiries, noues, bassins de rétention,...
- la favorisation des modes de déplacements doux par la création sur site de parkings vélos mutualisés protégés et sécurisés, par l'incitation au covoiturage auprès les salariés, par la réalisation d'un PDIE (Plan de déplacements inter-entreprises), par la recherche de meilleures liaisons entre la (les)gare(s) TER et la zone d'activités.

2) les espaces verts et les aménagements paysagers

Les aménagements paysagers (20 à 35% de la surface d'une zone d'activité) afin de participer à la prise en compte de la biodiversité et des conti-



nuités écologiques peuvent proposer une plus grande densification des espaces verts et des strates végétales.

Afin d'éviter de reléguer le volet paysager de la zone d'activité à un statut purement décoratif, il est au contraire recommandé de donner une réelle fonction aux espaces verts sur l'espace public et les parcelles privés (ex : gestion des eaux, verger conservatoire, rôle bioclimatique à proximité des bâtiments...

Enfin, une réflexion sur les coûts de gestion des éléments végétaux mis en place dès la conception permettra de valiser la pertinence des aménagements proposés.

### 3) Le bâti, les aires de manœuvre et le stockage

Si le bâti ne représente qu'une faible part de la consommation foncière (de 15 à 25% de la surface d'une zone d'activités), son impact n'en est pas pour autant négligeable, notamment par le rôle d'image qu'il porte auprès des consommateurs et investisseurs.

Il pourra être proposé :

- d'autoriser dans les règlements d'urbanisme et les PLU des hauteurs de constructions plus importantes et un COS plus élevé,
- d'aménager les lots pour privilégier une vente à la découpe en fonction des besoins exprimés des entreprises,
- de favoriser les constructions mitoyennes,
- de mutualiser les aires de manœuvres en entrée de lots,
- de réhabiliter le bâti existant.

## III - La commercialisation de la zone d'activités, un engagement fort de la collectivité

La commercialisation de la zone d'activités est une étape cruciale dans le processus et influe fortement sur la réussite du projet à court et long terme. La collectivité doit alors prendre ses responsabilités et jouer un rôle de «chef d'orchestre» lors de cette étape. Plusieurs solutions peuvent être adoptées :

### 1) Inverser la logique de commercialisation

Il est nécessaire que la collectivité vende le foncier (voire le découpe) non plus en fonction d'une demande de terrain mais bien par rapport à un projet immobilier précis. Ainsi, elle se met en droit de décider de la superficie et de l'emplacement proposés à l'entreprise.

La collectivité, pour ne pas se retrouver face à des parcelles vendues mais vides peut aussi décider de vendre contre la réalisation d'un bâtiment dans un délai prédéterminé.

### 2) Prévoir l'extension des entreprises

Souvent, des entreprises souhaitent acquérir une superficie de foncier bien plus importante que leur besoin afin d'anticiper sur leur possible extension.

Ceci conduit à commercialiser des superficies qui excèdent, la plupart du temps, les besoins à moyen et long terme.

Il y a donc un risque important de gaspillage de foncier. Une solution consiste à geler la commercialisation du foncier correspondant à cette possibilité d'extension pendant un certain délai. Si l'extension ne se réalise pas dans ce délai, ce foncier est remis à la vente pour accueillir une autre





entreprise.

3) Utiliser le prix du foncier comme outil de négociation

Le prix moyen de commercialisation d'une zone d'activités est de 16 €/m<sup>2</sup> en Ille et Vilaine. Ce prix, modique, n'incite pas particulièrement à une gestion économe du foncier.

Le prix du foncier peut donc être utilisé pour inciter les entreprises à mieux penser leur besoin :

- en étant augmenté.
- en introduisant un bonus – COS : si l'entreprise veut acheter plus grand que ses besoins, la collectivité peut être en droit de lui vendre alors plus cher le m<sup>2</sup>.
- en mettant en place une caution : si la réalisation de l'entreprise respecte l'intégralité des préconisations notamment en termes de COS, la collectivité restituera alors l'intégralité de la caution.
- en vendant du foncier à «haute valeur ajoutée» : par la proposition de services à l'entreprise, par un accompagnement qualitatif permettant le respect du règlement et les prescriptions architecturales et paysagères (suivi réalisé par des personnalités compétentes : architecte – urbaniste, architecte paysagiste, écologue, thermicien...).

Enfin, il est possible d'aller plus loin en proposant la vente d'un bâtiment ou du prêt à bâtir. Ceci permet à la collectivité de maîtriser la densité, la mutualisation des espaces, l'aspect paysager...

#### **IV - Concevoir la gestion de la zone d'activités, gage de pérennité**

Une gestion réfléchie et coordonnée de la zone d'activités permet d'assurer la pérennité de celle-ci, la présence des entreprises, de rentabiliser les investissements publics réalisés...

Pour cela, plusieurs éléments sont à mettre en œuvre :

- prévoir les moyens humains (1 personne en charge de la gestion de la zone, assurant une surveillance constante), financiers (budget dédié), et matériels (cahier de gestion avec calendrier prévisionnel et évaluation).
- mobiliser les entreprises présentes avec au moins la réalisation d'un bilan annuel de satisfaction, pour aller vers une implication progressive des utilisateurs dans la gestion de la zone (groupe de travail, association...).

Ces différents éléments mis en œuvre permettent de renvoyer une image qualitative et positive du territoire et de la collectivité.

Les éléments présentés ci-dessous s'appuient fortement sur le référentiel Bretagne Qualiparc, dispositif porté par la Région Bretagne et les quatre départements bretons.

Au croisement de l'aménagement durable et du développement économique, la démarche Bretagne Qualiparc vise à promouvoir une nouvelle façon de concevoir et gérer les espaces accueillant les activités économiques.

En savoir plus : <http://www.idea35.fr/1/bretagne-qualiparc.aspx>

*Fiche technique réalisée avec la collaboration d'Idea 35.*