



**Chambres de Métiers  
et de l'Artisanat**

Haute-Garonne



**SMEAT  
Monsieur le Président  
11, bd des Récollets  
31 078 Toulouse Cedex 4**

Toulouse, le 17 décembre 2018

Objet : 2<sup>ème</sup> révision du SCoT GAT- contribution CMA 31

**Monsieur le Président,**

Dans le cadre de la 2<sup>ème</sup> révision du SCoT de la Grande Agglomération Toulousaine, je vous prie de bien vouloir trouver en pièce jointe, la contribution de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne.

Vous en souhaitant bonne réception,

Je vous prie de croire, **Monsieur le Président**, en l'assurance de ma sincère considération.

**Le Président**

**V. AGUILERA**

**École Supérieure des Métiers**  
Chemin de la Pyramide  
BP 25  
31601 MURET Cedex 1  
Courriel : [esm@cm-toulouse.fr](mailto:esm@cm-toulouse.fr)  
Téléphone : 05 62 11 60 60  
Télécopie : 05 61 51 69 59

**Siège Social**  
18 bis, boulevard Lascrosses  
BP 91030 - 31010 TOULOUSE Cedex 6  
Internet : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)  
Courriel : [contact@cm-toulouse.fr](mailto:contact@cm-toulouse.fr)  
Téléphone : 05 61 10 47 47  
Télécopie : 05 61 10 47 48

**Antenne de Saint-Gaudens**  
5, espace Pégot  
31800 SAINT-GAUDENS  
Courriel : [stgaudens@cm-toulouse.fr](mailto:stgaudens@cm-toulouse.fr)  
Téléphone : 05 61 89 17 57  
Télécopie : 05 61 89 37 04



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

HAUTE-GARONNE

## Contribution de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne

### A la 2<sup>ème</sup> révision du SCoT de la Grande Agglomération Toulousaine (SCoT GAT)

La révision du SCoT remanie le projet d'aménagement de 114 communes au prisme des enjeux et objectifs retenus par le Grenelle de l'Environnement et de la loi ALUR. Il conserve les objectifs du SCoT initial : accueillir les habitants dans les meilleures conditions, maîtriser le développement et ses effets sur l'environnement, polariser les activités, les services et les logements et mieux relier les territoires entre eux.

#### Chiffres-clés du SCoT - GAT

- 1200 km<sup>2</sup>
- 114 communes
- 964 000 habitants
- 500 000 emplois
- + 5200 emplois salariés privés par an depuis 5 ans
- 10 700 logements autorisés par an depuis 5 ans
- 183 000 m<sup>2</sup> de grandes surfaces autorisés en 5 ans
- 48 000 hectares de SAU (surface à urbaniser)

#### Le diagnostic stratégique du SCOT-GAT révisé

Le développement des activités économiques et des emplois, au cours des vingt dernières années, s'est fortement adossé aux filières d'excellence de la sphère productive, en premier lieu de la chaîne industrielle d'Airbus. Mais les activités résidentielles, alimentées par un moteur démographique sans précédent, ne sont pas en reste, pointant un enjeu d'intégration de ces activités dans les tissus mixtes.

#### L'accueil de l'activité économique

Le SCoT de la Grande agglomération toulousaine a une responsabilité toute particulière en matière d'accueil de l'activité économique entre le « centre et les périphéries ». Il a un rôle central par rapport aux SCoT qui lui sont contigus, en particulier sur la définition des principes d'aménagement et l'équilibre habitants-emplois à l'échelle de l'aire urbaine et au-delà.

**Ainsi, les prescriptions et les recommandations énoncées ci-après portent sur les fondements du Projet d'Aménagement et de Développement Durables :**

- Le SCoT de la Grande agglomération toulousaine affiche un objectif de maintien pour 2030 de l'équilibre actuel de 1 emploi pour 2,2 habitants. Il s'agit également de favoriser l'émergence de filières de diversification des activités et des emplois, notamment en matière de qualification.
- Le SCoT doit également veiller à une plus grande optimisation du foncier à vocation économique. Il est important de renforcer les complémentarités et la cohérence entre les espaces économiques, en hiérarchisant les grands sites d'activités et en s'appuyant sur le projet d'aménagement et de polarisation (Ville intense, centres urbains et pôles secondaires, Centralités sectorielles, Développement mesuré). Cet objectif amène à recomposer certains projets, ou à les différer, voire à y renoncer définitivement.
- Cette rationalisation passe aussi par une gestion moins extensive du foncier d'activité, et donc par une prise en considération prioritaire de l'enjeu de renouvellement et d'habitat et des zones économiques déqualifiées.

**Ce qu'il faut retenir :**

En matière d'activité économique métropolitaine, dans un objectif de soutien aux secteurs industriels d'excellence qui constituent le moteur de la croissance toulousaine, le SMEAT, dans les limites de ses compétences, facilite la mise en œuvre des pôles de compétitivité en favorisant leur intégration urbaine et leur bon fonctionnement (Aerospace Campus, Oncopole, sites supports d'AgriMip Innovation...).

Le SMEAT préconise une diversification de l'activité économique de l'agglomération toulousaine ciblée sur des compétences transversales et des activités porteuses d'avenir, (industrie créative, systèmes embarqués, nanotechnologies, industrie verte, services à la personne innovants...), que ce soit en matière d'innovation technologique, de services rendus à la population ou de qualifications diversifiées pour les actifs.

**Des mesures d'accompagnement à mettre en œuvre**

Au-delà du Schéma de développement économique, d'innovation et de rayonnement de Toulouse Métropole, des outils de mise en œuvre sont nécessaires avec des déclinaisons territoriales et spatiales à l'échelle de la Grande agglomération toulousaine. Dans un contexte fortement concurrentiel, un outil de programmation tertiaire permettrait une meilleure régulation de l'offre économique, y compris en matière de phasage (court, moyen et long terme). Dans un même esprit de cohérence, un schéma d'accueil des activités à l'échelle du SCoT permettrait de hiérarchiser les sites d'accueil économique et l'offre territoriale en s'appuyant sur les besoins des entreprises.

### **Accueillir le développement des activités économiques dans des quartiers mixtes**

Les quartiers mixtes ont pour vocation d'accueillir globalement les deux tiers des emplois supplémentaires à l'horizon 2030. Cet enjeu demande un changement de «culture» radical dans l'élaboration des documents d'urbanisme (POS/PLU/i), dans la conception de nouveaux quartiers (densité et mixité) et dans les modes de mise en œuvre des programmes immobiliers (voir : L'accueil des habitants), et ce afin de :

- faire évoluer les produits mis sur le marché : compacité, mixité des usages, qualité environnementale et énergétique des bâtiments...
- répondre à une demande diversifiée des entreprises : TPE, PME, artisanat, commerce...

### **Proposer une offre dédiée sur des sites d'accueil préférentiel pour l'artisanat**

**Les sites d'intérêt local** (à côté des sites d'intérêt métropolitain et des sites d'intérêt d'agglomération) sont le troisième niveau des polarités économiques. Ils sont destinés à l'accueil d'activités industrielles, artisanales, commerciales et de services de proximité. Les sites d'intérêt local représentent pour l'essentiel des sites existants peu denses, proposant locaux d'activités et entrepôts. Leur taille réduite, de l'ordre de 5 hectares, répond aux besoins de proximité des communes ; elle ne peut dépasser 20 hectares au sein de la Ville intense et 10 hectares ailleurs. Il appartient aux communes d'identifier ces sites d'intérêt local dans leurs documents d'urbanisme locaux (POS/PLU/i)

Cependant, le SCoT prévoit que le développement des sites d'intérêt local soit strictement conditionné. Les documents d'urbanisme locaux (POS/PLU/i) peuvent ouvrir à l'urbanisation de nouvelles zones d'activités d'intérêt local, à la seule condition qu'aucune offre de terrains libres existants à vocation « activités » ne soit disponible sur la commune ou à proximité.

### **Promouvoir la densification des territoires dédiés à l'économie, en extension comme en renouvellement**

Il s'agit d'intensifier les zones d'activités existantes, maîtriser l'ouverture de nouvelles zones dédiées exclusivement à l'activité économique, dans un objectif d'économie de la ressource foncière.

Le SCoT définit les territoires ayant vocation à accueillir strictement de l'activité. Le tiers des emplois supplémentaires (soit 30 000 à 50 000 emplois) est envisagé dans ces zones d'activités dédiées, soit existantes (intensification), soit en nouvelles opérations.

En matière de prélèvements fonciers nécessaires pour de nouvelles zones d'activités dédiées, le SCoT fixe pour objectif de garantir des capacités permettant d'accueillir environ un tiers des nouveaux emplois, sous réserve des localisations et des niveaux de densités préconisés.

L'objectif est d'optimiser prioritairement les zones d'activités existantes avant d'en ouvrir de nouvelles.

## CONTRIBUTION DE LA CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT

Consciente du fait que les entreprises artisanales présentent des besoins en immobilier et foncier spécifiques, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne, souhaite contribuer au maintien et au développement des entreprises artisanales par le développement d'une offre dédiée, cohérente et maillée sur l'ensemble du territoire du SCoT de la grande agglomération toulousaine.

Dans la lignée du Schéma d'Organisation des Territoires de l'Economie (SOTE), la Chambre des Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne et Toulouse Métropole ont produit un Livre Blanc, **adaptatif à l'ensemble des territoires**, qui présente la vision spatialisée de Toulouse Métropole en matière d'accueil d'activités artisanales ainsi que les principes d'aménagement les plus adaptés à la création d'une offre immobilière dédiée aux entreprises artisanales.

L'objectif est de décrypter les besoins immobiliers des artisans et les moyens dont disposent les collectivités pour y répondre. Il ouvre la réflexion sur d'éventuels dispositifs à créer pour répondre au mieux à la problématique.

Nous avons mené un important travail d'étude auprès d'acteurs directement concernés par la problématique :

- Une enquête auprès des entreprises artisanales du territoire, au printemps 2018, pour préciser les besoins spécifiques du territoire ;
- Un travail de benchmark auprès des collectivités locales (Métropole de Lyon) pour capitaliser sur les expériences réussies ;
- Des entretiens avec Oppidéa pour préciser les éléments clés relatifs aux fonctions, formes et usages de locaux professionnels à usage artisanal ;
- Des entretiens avec des acteurs privés et mixtes pour appréhender la viabilité des opérations (montage des opérations, gestion des sites et partenariats menés avec les collectivités).

Il s'agit donc de proposer une vision de l'accueil d'activités artisanales. Ainsi, plusieurs priorités, pour répondre l'objectif de mieux accueillir les entreprises artisanales, ont été identifiées :

- Identifier et mobiliser le foncier adapté aux besoins des artisans ;
- Faire évoluer les documents réglementaires de référence avec des outils adaptés à la préservation et au développement de l'artisanat ;
- Mobiliser les acteurs de la chaîne immobilière ;
- Faciliter et accompagner l'implantation des artisans.

### Exposé

L'artisanat compte plus de 250 métiers différents. Selon le lieu d'implantation, le type d'activité, la maturité de l'entreprise...les besoins en termes de locaux sont très différents et les enjeux multiples pour leur installation.

Nous constatons depuis près de 20 ans une érosion du nombre d'entreprises artisanales en zones urbaines denses.

La densification des tissus urbanisés, associés à une forte valorisation du foncier en zone urbaine a poussé une relocalisation des artisans dans des secteurs moins centraux de l'agglomération toulousaine et donc plus éloignés des besoins de la population.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat a dans ses objectifs de faire produire de l'immobilier adapté aux besoins des artisans et efficacement répartis sur le territoire du ScoT.

### **Nous avons identifié des problématiques auxquelles sont confrontés les artisans.**

Nous avons mené une enquête au printemps 2018 auprès des entreprises artisanales et des promoteurs. Cette enquête a permis de révéler les besoins des artisans en termes de fonctions, formes et usages des locaux professionnels. Elle a aussi permis de préciser les besoins spécifiques, notamment en termes de montage des opérations, de gestion des sites et de partenariats menés.

#### Les artisans ont des besoins particuliers :

- Des locaux différents en fonction du type d'activité et de la maturité de l'entreprise ;
- Une localisation géographique adaptée au type de clientèle et au fonctionnement de l'activité
- Des aménagements à anticiper : accessibilité, stationnement, normes techniques par métier, accès au numérique...

#### Les artisans ont aussi des contraintes fortes en matière de foncier, de locaux et de gestion :

- Un budget souvent limité pour l'entreprise (on constate sur Toulouse un prix moyen de vente au m<sup>2</sup> est de 1300 € à 1500 € pour des locaux jusqu'à 200 m<sup>2</sup>. Le prix locatif se situe aux alentours de 120 € HT/m<sup>2</sup>/an, pour des modules n'excédant pas 250 m<sup>2</sup>)
- Des marges faibles pour négocier un local
- Des coûts d'équipement et d'implantations incompressibles.

#### **Cette enquête fait ressortir des caractéristiques type de la demande des artisans :**

- Il n'en ressort pas de territoires à privilégier pour développer une offre car l'artisan est très lié à son secteur géographique d'implantation : l'offre est donc à déployer sur l'ensemble du territoire métropolitain.
- Il en ressort enfin des pistes de développement à prioriser pour :
  - Développer une offre nouvelle sur de petites zones d'activités ;
  - Intégrer l'artisanat dans les opérations de recomposition urbaines pour rééquilibrer l'offre ;
  - Développer des locaux productifs plus denses et passer d'une logique de sites mono-utilisateurs à une offre multi-propriétaires ou multi-locataires, type villages d'entreprises.

Il a donc fallu étudier des solutions adaptées en matière de foncier, de production de locaux adaptés mais aussi travailler sur la gestion de ces locaux.

**De cette enquête, il en ressort un constat frappant : les locaux artisanaux sont soumis à de fortes pressions :**

- Lors de mutations urbaines et foncières, les activités artisanales sont souvent oubliées ;
- Les productions de locaux artisanaux sont concurrencées par d'autres fonctions, notamment commerciales, offrant une meilleure rentabilité financière.
- L'offre est atomisée et peu lisible, diluée sur l'ensemble des communes sans pour autant que les communes soient informées du stock disponible de la commune voisine

**Nos propositions : agir pour une implantation pérenne des artisans**

Le travail mené nous a convaincu de la nécessité de définir une stratégie de soutien, d'accueil et d'accompagnement des entreprises artisanales.

Il faut activer de nouveaux leviers règlementaires avec des outils adaptés à la préservation de l'artisanat.

Le but ensuite est de s'engager dans une phase opérationnelle avec une meilleure prise en compte du tissu artisanal dans la mutation des territoires c'est-à-dire :

- mettre en œuvre une méthode de programmation innovante et partenariale associant les collectivités locales, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et les opérateurs publics ou privés à la conception des futurs locaux artisanaux, en perspective d'aboutir à des lieux d'accueil abordables et personnalisés, dans le but d'inciter les entreprises artisanales à orienter leur choix vers des opérations de Villages d'entreprises.
- mieux coordonner les dispositifs d'accueil des entreprises artisanales. Il faut créer une synergie avec les communes pour recenser l'offre foncière, immobilière et disponible et mieux accueillir les entreprises artisanales par une mise en réseau des compétences des opérateurs d'accompagnement des entreprises.
- construire le parcours de l'entreprise en proposant une gamme d'offres immobilières adaptée à la maturité de l'entreprise.

Il faut garantir une qualité d'accueil et d'accompagnement des entreprises artisanales dans leur implantation et leur développement et coordonner les acteurs susceptibles d'accueillir des porteurs de projet à la recherche de locaux ou de foncier dans le but de leur simplifier les démarches.

Cela permettra d'offrir aux entreprises artisanales un traitement personnalisé, rapide et efficace de leurs demandes.

**Permettre la conception de produits immobiliers adaptés**

L'objectif est de permettre la conception de produits adaptés aux besoins actuels des artisans en multipliant les lieux d'implantations possibles. Le modèle économique lié aux locaux d'activité

artisans est longtemps apparu fragile, ce qui s'est traduit par une difficulté d'avoir un montage totalement privé.

Cela est d'autant plus vrai dans un contexte de pression et de rareté foncière, contexte dans lequel les TPE-PME sont fragilisées.

Pour autant, on constate aujourd'hui que certains opérateurs privés locaux développent des produits immobiliers dédiés à l'artisanat intéressants et attractifs. L'intervention publique ne pouvant plus être uniquement basée sur une logique interventionniste (production de locaux, maîtrise de l'usage des sols), elle peut s'appuyer sur ces acteurs privés dans le cadre d'une logique partenariale.

**Nous proposons de revenir sur cinq axes qui nous semblent prioritaires.**

## **Axe 1 : Identifier et mobiliser le foncier adapté aux besoins des artisans sur la Métropole**

### **Le choix du foncier**

Le foncier disponible immédiatement pour l'artisanat étant rare, il est nécessaire d'identifier tous les fonciers potentiels existants :

- les terrains nus constructibles : ces terrains sont physiquement aptes à supporter une construction, viabilisés et juridiquement autorisés à être bâtis pour la construction envisagée.
- les friches urbaines : les friches sont des terrains ou bâtiments ayant été utilisés mais qui ne sont plus occupés. La requalification de ces friches constitue une opportunité de développement de nouvelles fonctions dans le cadre d'opérations de renouvellement urbain.
- les espaces résiduels et délaissés : ce sont des espaces rendus structurellement inutilisables suite au découpage fonctionnel de l'espace. Ces espaces en excès peuvent être exploités.
- les espaces réversibles : la réversibilité englobe l'adaptation d'un immeuble à un nouvel usage même s'il n'a pas été conçu à cette fin moyennant des travaux mineurs.

La localisation de ce foncier est importante. Si les choix de localisation des petites entreprises semblent se reposer sur des critères personnels, la localisation est pour autant un point clé de réussite. Les critères nombreux diffèrent selon les secteurs d'activité.

### **La maîtrise foncière**

Certains acteurs spécialisés développent des locaux artisanaux dans le cadre d'opérations 100 % privées. Il s'agit souvent d'opérateurs connaissant les caractéristiques de ce marché et le besoin des artisans. Ils ont l'objectif de rentabiliser les opérations sur le long terme, certains gardant la propriété des lots en se positionnant comme gestionnaire des sites. Ceci étant, la rareté du foncier et le modèle économique parfois fragile des locaux artisanaux font qu'il est difficile de multiplier ce type d'opérations, ou d'éviter leurs mutations sur le long terme.

**La maîtrise foncière publique peut constituer un levier pour développer et pérenniser l'immobilier artisanal.** Il peut s'agir de réserves foncières de la collectivité ou de développement d'un projet avec un objectif de politique économique publique, création d'emploi ou encore ré-implantation de

l'artisanat en centre-ville. Dans le cadre d'une opération type ZAC, la collectivité, ou sa SEM d'aménagement, peuvent céder le foncier viabilisé à un opérateur, qui construit selon un cahier des charges pouvant favoriser l'implantation d'activités artisanales. Cela permet de juguler les risques de mutation des programmes à court terme, une fois le foncier vendu.

La maîtrise foncière et la production de l'immobilier peuvent également être dissociées. Pour développer des locaux à vocation artisanale, un propriétaire foncier privé ou public peut mettre à disposition son terrain pour qu'un tiers y construise un bâtiment. Il peut exister différentes modalités, par exemple par le biais d'un bail emphytéotique ou administratif, qui peut permettre à la collectivité de reprendre le terrain si elle l'estime nécessaire pour le développement d'un projet. Ou d'un bail à construire, qui permet de déterminer les caractéristiques d'un bâtiment dans le contrat de bail, et de se voir remettre le bâtiment à l'issue du bail.

#### **Propositions :**

- Recenser et qualifier le foncier potentiel et identifier les opportunités de renouvellement de l'immobilier existant en se basant sur les travaux du SOTE et du PLUi H ;
- Confirmer les secteurs à enjeux : fiabiliser l'évaluation du foncier et confirmer les secteurs opportuns avec les partenaires

#### **Axe 2 : Développer une coopération économique avec les territoires voisins**

Si Toulouse Métropole est en capacité de proposer une offre d'implantation riche aux entreprises, il existe de nombreuses demandes artisanales qui ne trouvent pas de solutions. Beaucoup d'artisans, par manque de moyens financiers face au coût du foncier, et à leurs activités non compatibles avec le développement urbain, s'éloignent également vers des territoires périphériques sur des solutions d'implantation non optimales et parfois transitoires.

Si la Métropole ne peut à elle seule répondre à l'ensemble des demandes, une action coordonnée avec les territoires voisins permettrait d'assurer une meilleure réponse aux artisans.

La loi Modernisation de l'Action Publique et d'Affirmation des Métropoles (MAPTAM) du 24 janvier 2014 et la loi portant sur la Nouvelle Organisation des territoires de la République (NOTRe) du 7 août 2015 ont considérablement modifié les compétences et les relations entre collectivités territoriales. La compétence économique est dès lors dévolue aux Régions et aux EPCI (Métropole, Communauté d'agglomération, Communauté de communes). Par ailleurs, les Métropoles et l'État ont signé le 6 juillet 2016 le Pacte État-Métropole dont un des axes forts est l'alliance des territoires.

Toulouse Métropole s'inscrit dans cette logique de réciprocité avec les territoires environnants dans tous les domaines et en particulier dans le champ économique.

### **Propositions :**

- Valider un partenariat de travail autour de l'accueil des artisans entre territoire du SCot, portant sur la coordination de l'accueil des entreprises et sur les opportunités foncières et immobilières à proximité de la métropole toulousaine.

## **Axe 3 : Faire évoluer les documents réglementaires de référence**

### **Le Préalable : le SCoT**

Stratégie d'aménagement d'un territoire sur 20 ans, il définit notamment des objectifs en matière d'équipements commercial et artisanal. Le SCOT oriente le développement économique, détermine les principes de localisation, le PLU régleme quant à lui l'usage des sols en application de la stratégie du SCoT. Il est important que le SCoT affiche un objectif de préservation et de développement de l'artisanat pour que le PLU puisse le traduire.

### **La traduction dans le PLUi H**

Plusieurs outils mobilisables dans le cadre d'un PLUi-H permettent de favoriser la sauvegarde et d'encourager la production d'immobilier dédié à l'artisanat.

### **Mesures de préservation**

- Zonages et micro-zonages : Le zonage définie dans le PLUi-H les destinations (artisanat, habitat, industrie, commerces, ...) pouvant s'implanter sur les différents secteurs, la densité qui peut y être pratiquée, et les règles en vigueur (hauteur, forme gabarit, ...). Ce zonage peut être appliqué à des échelles très fines, c'est ce que l'on appelle le micro-zonage. Il est plutôt utilisé pour la ville dense, là où on souhaite diversifier finement les fonctions. Un zonage spécifique à l'artisanat peut permettre d'éviter son éviction et de favoriser la mixité fonctionnelle.

### **Mesures d'encouragement**

- Bonification des droits à construire : il s'agit de majorer la constructibilité autorisée en cas d'engagement de l'opérateur à construire des rez-de-chaussée destinés à certaine affectation.
- Gabarit préférentiel : il permet d'appliquer des règles de hauteur différenciées suivant l'affectation des locaux en pied d'immeuble
- Surface de plancher réservée : il permet de réserver une partie de la surface constructible à une certaine affectation.

Le PLUi-H étant avant tout un outil, une planification des activités économiques optimale ne peut être réalisée qu'à condition qu'une politique économique soit clairement arrêtée au préalable sur le territoire du Scot.

### **Propositions :**

- **Intégrer ces préconisations dans les futures modifications et révisions des documents stratégiques**

#### Axe 4 : Mobiliser les acteurs clefs de la chaîne immobilière

##### La nécessité de mobiliser les acteurs locaux

Il existe globalement peu d'opérateurs qui se lancent dans la construction et la gestion de locaux artisanaux. Les acteurs privés privilégient les programmes du même type, avec des produits et clients connus.

En revanche, si la gestion locative est bien réalisée et le taux de vacance faibles, le taux de rentabilité des locaux artisanaux est élevé. Il existe des investisseurs de taille plus petite qui ont une bonne connaissance des activités artisanales et du marché local. Maîtrisant le processus de recherche et de sélection, et optimisant la gestion locative, ces opérations bénéficient d'une bonne rentabilité.

##### Les leviers à actionner

Les collectivités, face au manque d'opérateurs, peuvent se lancer dans la construction et la gestion de locaux artisanaux, sous forme de pépinière ou d'hôtels d'activité par exemple.

Mais aujourd'hui, en raison d'un contexte budgétaire contraint, la collectivité doit identifier de nouveaux leviers pour développer l'immobilier artisanal en passant d'une logique interventionniste à un partenariat public/privé plus soutenu :

- Avec l'aménageur : certains montages publics utilisent les baux administratifs ou convention d'occupation précaire pour donner des droits sur un foncier public au preneur pendant une durée indéterminée. Le preneur s'engage à monter un programme sur le foncier et s'acquitte d'une redevance. A la fin du bail, le bâtiment devient la propriété de la collectivité. Ce montage permet de limiter le coût d'acquisition du foncier et le portage financier.
- Avec le promoteur : La constructibilité peut être majorée en cas d'aménagement de locaux artisanaux par exemple. Le manque à gagner est dans ce cas financé par la densification du projet.
- Avec l'investisseur : le projet peut par exemple bénéficier de l'accompagnement d'un acteur qualifié sur la typologie immobilière à construire, et sur la commercialisation avec une orientation des projets vers l'offre connue, ainsi qu'un accompagnement dans le temps du prospect.

Globalement, en amont des projets, il est intéressant d'associer ces acteurs à la conception d'une offre innovante qui s'intègre dans la ville renouvelée. Par exemple, le lancement de consultations groupées sur plusieurs sites permet de répondre aux craintes des opérateurs et au manque de garantie à long terme.

##### Propositions :

- Monter un appel à manifestation d'intérêt sur l'artisanat
- Favoriser l'émergence de villages d'entreprises artisanales : Rédiger un process méthodologique type et organiser un échange avec les acteurs de l'immobilier pour partager la pratique et les enjeux
- Travailler sur la programmation des territoires pour intégrer un pourcentage d'affectation de surface à l'artisanat
- Adapter les cahiers des charges aménageurs à la gamme d'offre artisanale visée.

## **Axe 5 : Faciliter et accompagner l'implantation des artisans**

Il s'agit de construire le parcours de l'entreprise : proposer une gamme d'offre immobilière adaptée à la maturité de l'entreprise artisanale.

### **Phase de lancement**

Durant ses trois premières années de vie, l'entreprise est considérée en phase de lancement. C'est à l'issue de cette période que les entreprises assurent leur pérennité financière. Une gamme d'offre, type pépinière d'entreprises artisanales peut être envisagée.

### **Phase de développement (3-10 ans en général)**

Cette phase est celle de la vie d'un produit ou d'un service d'une entreprise. Les besoins d'investissement augmentent (matériel, ressources humaines et immobilières). Ces besoins sont liés les uns aux autres : des locaux plus grands sont nécessaires pour accueillir plus de matériel mais il faut également plus de personnel pour le faire fonctionner et maximiser son taux d'utilisation de ses capacités productives. L'entreprise a souvent des difficultés à anticiper les besoins liés à cette évolution. La recherche d'un local prendra alors un caractère d'urgence.

### **Phase de maturité**

On considère qu'une fois le produit ou le service fortement développé, il y a une phase de stabilisation de la demande et donc l'entreprise entre dans son « régime de croisière » avec une stabilité progressive de l'ensemble de ses composants (matériel, personnel). Si pour les deux premières phases, la location est en général la règle, il est alors fréquent que l'entreprise achète ses locaux puisqu'à cette étape ses besoins varient peu.

### **Diffuser les besoins immobiliers des artisans**

Il faut donc anticiper le développement des entreprises suffisamment en amont pour ne pas les limiter dans leur développement et aménager les solutions appropriées en matière d'immobilier.

Un baromètre/observatoire annuel des besoins fonciers et immobiliers des entreprises pourrait constituer une action à engager afin d'évaluer les besoins selon un zonage préférentiel. Ce baromètre/observatoire pourra être diffusé à l'ensemble des acteurs de la chaîne immobilière pour anticipation des besoins.

### **Utiliser la fiscalité comme levier d'investissement en appui de la stratégie foncière économique des territoires**

Les politiques d'attractivité menées par les collectivités visent à être en adéquation avec les attentes des entreprises. Les outils financiers et fonciers mobilisés par les collectivités territoriales constituent

ainsi des facteurs d'attractivité clés qui sont renforcés le cas échéant par les politiques d'exonération fiscales.

#### **Taxe sur la cession de terrains devenus constructibles (TCTDC)**

Les communes ou leur EPCI compétent dans l'élaboration des documents d'urbanisme et avec l'accord de l'ensemble des communes qu'il regroupe, peuvent mettre en place une TCTDC sur délibération du conseil municipal. L'objectif de cette taxe est de lutter contre l'inflation immobilière des terrains devenus constructibles. Cette mesure est particulièrement adaptée aux territoires tendus où il faut concilier la lutte contre l'étalement urbain avec les besoins de production de logements supplémentaires, tout en les laissant accessibles aux ménages modestes

#### **Taxe sur les friches commerciales (TFC)**

Elle s'inspire de la taxe sur les logements vacants, car son intérêt est de mieux lutter contre le phénomène de rétention foncière. Les propriétaires de commerces pouvaient abuser de telles pratiques sans être sanctionnés comme l'étaient les propriétaires de logements. Or la thématique des commerces de proximité et de l'artisanat de proximité prend une importance croissante dans les problématiques de revitalisation des centres-bourgs. De plus, les documents d'urbanisme, comme les PLU, mais aussi les SCoT, peuvent décider des implantations préférentielles de certaines activités dans l'intérêt communautaire, mais cela peut nourrir la spéculation du foncier destiné aux activités commerciales/artisanales sans la dissuasion de la TFC.

Les communes ainsi que les EPCI compétents en aménagement des Zones d'Activités Commerciales (ZAC) peuvent instituer la TFC par délibération.

#### **Moduler la CFE pour libérer la capacité d'investissement**

A l'exception de la cotisation foncière des entreprises (CFE), sur l'ensemble des impositions économiques créées dans le cadre de la réforme, les collectivités territoriales ne disposent d'aucun pouvoir de modulation des taux. En effet, la CFE frappe les actifs physiques de l'entreprise (locaux, terrains). Sa base minimum imposable concerne un grand nombre d'entreprises de petite taille : son montant est de 200 à 2000 pour les entreprises ayant moins de 100.000 euros de chiffre d'affaire et, peut monter jusqu'à 6.000 euros pour celles dont les facturations dépassent 100.000 euros. Agir sur le taux de CFE à la baisse revient à donner aux entreprises une marge de compétitivité.

#### **Accompagner l'entreprise artisanale pour trouver un local, mobiliser les aides financières existantes à l'immobilier d'entreprise et assurer le lien avec les commercialisateurs**

Les conseillers de la CMA accompagnent les chefs d'entreprise dans la structuration de leur projet, y compris immobilier. L'instruction des demandes financières s'avère complexe pour un artisan. Un besoin d'accompagnement renforcé est donc à prévoir, et éventuellement à intégrer à la plate-forme d'accueil des entreprises.

Par ailleurs, la nature des demandes des artisans montre qu'il y a un manque d'intervenants/conseillers en appui direct des entreprises. Il paraît nécessaire de se doter d'un réseau

de développeurs consacrant leur temps à la qualification des besoins des chefs d'entreprise, à la recherche de local et à l'accompagnement des commercialisateurs dans la recherche de prospects qualifiés.

**Propositions :**

- Réaliser une enquête annuelle pour évaluer le besoin des artisans
- Établir un partenariat de travail entre la CMA 31 et les collectivités pour flécher les porteurs de projet vers l'offre identifiée
- Mettre en place un accompagnement technique auprès des entreprises pour mobiliser les aides.