

commerce
&
ville
territoire

Repenser la périphérie commerciale

Atelier « foncier »

Toulouse, 25 janvier 2019

Fiche de synthèse

Les pistes de travail du 1^{er} groupe de
travail national de « Repenser la
périphérie commerciale »



| | |
|---|-----------|
| À propos | 4 |
| Les attentes exprimées par les porteurs de projets | 4 |
| Préambule | 6 |
| Une diversité de pratiques en matière de mutation d'une périphérie commerciale..... | 6 |
| Les pratiques actuelles constatées concernant la mutation des périphéries commerciales | 6 |
| Comment enrichir l'état des lieux ? | 8 |
| Evaluer la mutabilité foncière..... | 8 |
| Connaître les besoins des occupants..... | 11 |
| Le cadre : en quoi est-ce indispensable de disposer d'une vision, et quels outils mobiliser ? | 12 |
| Disposer d'une vision | 12 |
| La partager | 12 |
| La faire connaître..... | 12 |
| Comment intégrer les logiques d'acteurs ? | 13 |
| Identifier les grands propriétaires et les rassembler dans un espace de dialogue dédié..... | 13 |
| Positionner la collectivité locale en tant qu'interlocuteur de référence..... | 13 |
| Distinguer les intérêts financiers du propriétaire des murs et locaux de ceux de l'enseigne / exploitant commercial..... | 13 |
| Considérer l'opportunité de positionnements privés précoces..... | 14 |
| Identifier des parcelles stratégiques et utiliser les accès comme éléments de maîtrise publique | 15 |
| Diagnostiquer les valeurs d'usages des fonciers concernés | 15 |
| Ouvrir l'espace de dialogue aux gestionnaires des zones d'accueil potentiel..... | 15 |
| Synthèse des bonnes pratiques et outils de l'action foncière | 16 |
| Pour en savoir plus | 17 |

Dans le cadre du réseau Commerce, ville & territoire piloté par le Ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales, la démarche « Repenser la périphérie commerciale » consiste à accompagner 6 projets de mutation de périphérie commerciale durant un an, puis d'en diffuser les enseignements à l'échelle nationale.

Les 6 projets accompagnés ont été sélectionnés dans le cadre d'un appel à projets lancé fin 2017. Les collectivités locales qui les portent sont Aix Marseille Provence Métropole, Limoges Métropole, la ville de Montigny-lès-Cormeilles, la ville de Saint-Pierre, la Communauté d'Agglomération de Saint-Quentin-en-Yvelines, la Communauté de Communes Thiers Dore et Montagne.

Pour échanger sur les conditions de mutation de leur périphérie commerciale en quartier de ville mixte présentant une meilleure qualité urbaine, les 6 lauréats de « Repenser la périphérie commerciale », ainsi que des professionnels publics et privés de l'aménagement, des services de l'État, du CEREMA et des membres de la CNAC se sont réunis les 24 et 25 janvier 2019 à Toulouse, à l'occasion du premier groupe de travail national. Cette rencontre a permis de donner à voir la diversité des outils mobilisables et des pratiques existantes, en prenant appui sur les exemples d'autres territoires, dont les opérations menées sur le territoire de la métropole toulousaine : la ZAC Balma-Gramont, la ZAC Empalot-Garonne et la ZAC Toulouse Aérospace.

L'un des 2 ateliers thématiques de travail autour des lauréats était consacré aux problématiques foncières.

Ce document en restitue les principaux éléments, sous la forme des bonnes questions à se poser pour favoriser l'émergence et la mise en œuvre du projet. Ces pistes doivent bien entendu être replacées dans le contexte particulier de chaque territoire.

Les attentes exprimées par les porteurs de projets

- 1. Maîtriser des négociations avec un spectre large de parties prenantes :** d'une part les propriétaires et les occupants en place, d'autre part les investisseurs et développeurs.
 - La dimension temporelle et le séquençage de ces négociations.
 - La compréhension des logiques d'acteurs pour des négociations efficaces.
 - Le rôle de la collectivité dans ce dialogue multipartite.
- 2. Aborder les problématiques financières sous-jacentes à la maîtrise du foncier, dans des contextes de perte d'attractivité.**

Ces 2 types d'attentes exprimées au cours de l'atelier sont intimement liés car la réponse à l'une donne des clés à l'autre. La maîtrise des négociations et le séquençage du dialogue entre les parties prenantes sont donc les questions qui se posent avec le plus d'acuité pour les collectivités locales qui portent les projets. Or il n'y a pas de solution unique à la conduite des négociations : celle-ci doit se construire sur mesure. Il existe cependant des prérequis qui optimiseront la mobilisation des parties prenantes et le bon déroulé des négociations. L'objet de cette fiche est d'en présenter les principaux.

Une diversité de pratiques en matière de mutation d'une périphérie commerciale

Force est de constater que les zones de périphérie commerciale ne se portent pas aussi bien qu'on pourrait le croire : « les zones et centres commerciaux souffrent de vacance, au même titre que les centres-villes – un taux qui s'élève respectivement à 8,5% pour les premières et à 12,5% pour les seconds, contre 11,5% pour les centres-villes »¹. Les impacts de cette vacance et de l'évolution des pratiques de consommation ne se traduisent pas encore par une évolution urbaine de ces zones commerciales. La question de cette évolution se pose fortement aujourd'hui : quelques collectivités se sont emparées de ce sujet et ont fait émerger les difficultés à transformer ces zones. Pour cette raison, il est aujourd'hui difficile d'identifier un projet ou une opération idéale ou vertueuse de mutation de périphérie commerciale. Cependant, quelques opérations cours ou achevées, comme le projet Ode à la Mer à Montpellier, le projet Steel à Saint-Etienne, ou encore la ZAC Nord à Strasbourg, font appel à des modalités de renouvellement urbain et commercial qui peuvent servir de repères pour d'autres collectivités.

Les pratiques actuelles constatées concernant la mutation des périphéries commerciales

On en recense principalement quatre :

- (1) **La requalification, a minima des espaces publics**, qui consiste, dans le cas des zones de périphérie commerciale, à rénover les voies ou encore les espaces extérieurs, sans toucher à l'armature fonctionnelle générale de la zone : cette forme de mutation est peu ambitieuse et parfois moins longue à faire aboutir car elle est souvent traitée par la collectivité. Néanmoins, elle ne débouche pas sur une véritable mutation de la zone.

- (2) **La relocalisation des activités** commerciales et/ou industrielles vers d'autres pôles, dans l'optique de concentrer les polarités dynamiques. Cette relocalisation peut conduire à laisser de nombreuses friches : le bilan en matière d'artificialisation des sols peut se révéler négatif dans certains cas, avec la création ou l'extension de nouvelles zones artisanales et industrielles pour accueillir de nouvelles surfaces commerciales dans les secteurs les plus dynamiques, générant un accroissement des surfaces de vente.

¹ « Urbanisme commercial, la fin de la folie des grandeurs », La Gazette des Communes, 5 mars 2019

- (3) **La modernisation - extension** de la zone est parfois une solution présentée par les opérateurs privés pour redonner de l'attractivité à cet espace en la présentant comme un pôle commercial renouvelé. Le risque est alors de créer une nouvelle offre venant déséquilibrer davantage le tissu commercial sur l'ensemble du territoire tout en contribuant à une consommation excessive de foncier, pris sur des terres agricoles.
- (4) **La mixité fonctionnelle**, introduite lorsqu'il est possible de créer de la charge foncière, permettra de densifier plusieurs secteurs de la périphérie commerciale tout en requalifiant celle-ci. Le financement du renouvellement urbain est alors soutenu par la vente de ces charges foncières aux promoteurs immobiliers, lesquels tirent aussi bénéfice de ces transactions en commercialisant des surfaces utiles plus importantes. Cependant, la mixité fonctionnelle reste encore très rare et lorsqu'elle est mise en place, il s'agit souvent d'une mixité développée de façon horizontale.

Evaluer la mutabilité foncière

• La mutabilité foncière, un exercice théorique

Deux niveaux d'analyse sont déployés :

1. La dureté foncière, i.e. la plus ou moins grande facilité d'acquisition des terrains (cf : exemple « **Dureté foncière** », p.11) ;
2. L'opportunité de faire muter les parcelles (cf : exemple « **Opportunité foncière** », p.11).

Il s'agit d'un exercice théorique qui croise :

- ▲ la prise en compte de critères objectifs (bâti, état, vacance, affectation) ;
- ▲ avec les critères « subjectifs » (volonté politique, opportunité).

L'analyse livrée est donc de nature hybride. De plus, en dépit du déploiement d'un savoir-faire technique, d'une volonté politique et de politiques publiques d'accompagnement de la mutation foncière, les propriétaires obéissent à des logiques qui leur sont propres. L'analyse est donc un outil d'aide à la décision, la réalisation effective des projections étant variable.

L'objectif de ce calcul n'est pas directement opérationnel. Il s'agit davantage d'estimer la réalité du gisement foncier que représentent les espaces mutables.

• Distinguer parcelle et unité foncière

Deux mailles d'analyse peuvent être adoptées : la parcelle et l'unité foncière. Une « unité foncière » est un ensemble de parcelles contiguës appartenant à une même composition de la propriété :

- ▲ Même(s) propriétaire(s), même compte communal.
- ▲ Mêmes droits de propriété associés (droit réel et droit particulier) → même codes droit réel et particulier.
- ▲ Même commune.

L'intérêt de travailler à l'unité foncière : filtrer en fonction des surfaces pour identifier des tènements complets ou emprises foncières importantes réintroduire des perspectives de densification être capable de mieux maîtriser le foncier.

• Sélectionner les critères de mutabilité d'un foncier

Peuvent être considérés comme étant mutables :

- ▲ Tous les biens en mauvais état.
- ▲ Les biens partiellement occupés ou inoccupés tels que les friches, les sites concernés par des départs d'activités économiques ou d'institution, les parcelles non bâties.
- ▲ Les parcelles déjà propriétés de la collectivité (communes ou intercommunalité).
- ▲ Les biens pouvant faire l'objet immédiatement ou rapidement d'une maîtrise foncière de la collectivité.
- ▲ Les biens en vente : l'observation en temps réel des déclarations d'intentions d'aliéner (document remis par le vendeur à la commune lors de chaque vente de bien immobilier par le vendeur) permet à la collectivité de pouvoir préempter pour maîtriser le foncier. Dès lors, le terrain devient potentiellement mutable.
- ▲ Un équipement sous utilisé.
- ▲ Un tissu urbain banal présentant des signes importants de dégradation.

A contrario, peuvent être considérés comme non mutables (en tout cas à court et moyen terme), d'acquisition rendue difficile ou très difficile :

- ▲ Les réalisations récentes ou réhabilitations récentes importantes...
- ▲ Les secteurs d'habitat en bon état,
- ▲ Les parcelles en copropriétés,
- ▲ Les parcelles dont le bâti est en bon état et totalement occupé,
- ▲ Entre les deux, on trouve les parcelles évolutives.

• Construire une grille d'évaluation

Dans la proposition méthodologique suivante, 2 niveaux de connaissance ont été déployés avec des critères associés :

- ▲ **Etat foncier initial** : statut du propriétaire, bâti /non bâti, affectation.
- ▲ **Analyse approfondie**, pratiquée sur un site plus réduit : occupation, état du bâti, risques, urbanisme.

À chaque critère a été attribué une note : 3 = « très dur » (long terme), 2 = « dur » (moyen terme), 1 = « évolutif » (à court terme), 0 = « mou » (mobilisable immédiatement). Un coefficient 2 a été attribué pour le critère « statut du propriétaire » qui est très impactant sur la dureté (une copropriété privée est une situation typiquement associée à des difficultés de mobilisation du foncier).

Dureté foncière

| ID PARCELLE | STATUT DE PROPRIETE | BÂTI / NON BÂTI | AFFECTATION | NOTE DE DURETE |
|-------------|--|--------------------------|---|----------------|
| | Copropriétés et SCI : 3 | Parcelles bâties : 2 | Habitat individuel ou collectif avec RDC activité : 3 | 0 à 2 : vert |
| | Propriété individuelle : 2 | Parcelles non bâties : 0 | Habitat, commerce, artisanat : 2 | 3 à 5 : jaune |
| | Autres propriétés publiques et parapubliques : 1 | | Emprise industrielle, équipement, espace public bâti, stationnement privé : 1 | 6 à 8 : orange |
| | Propriétés publiques EPCI, communes, Etat, SGP, biens en vente ou projet de départ : 0 | | | > 9 : rouge |
| | Coefficient = 2 | Coefficient = 1 | Coefficient = 1 | |

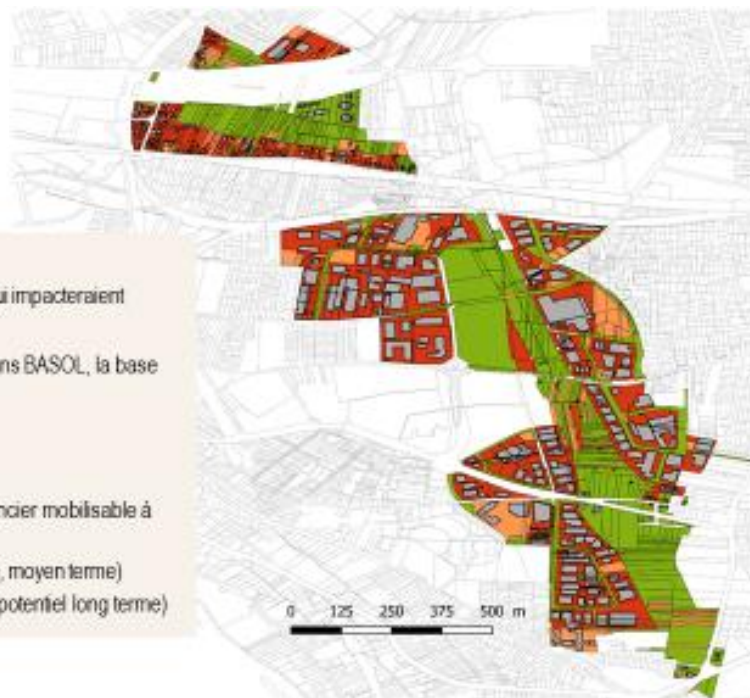
Exemple de caractérisation foncière générale d'un périmètre

Un zonage UF et UB au PLU 2017.

Une absence de servitudes majeures qui impacteraient significativement la mutabilité

Une absence d'inscriptions foncières dans BASOL, la base nationale des sites pollués.

Evaluation de la dureté foncière :
0-2 : 586 parcelles, 376 596 m² (vert, foncier mobilisable à court terme)
3-5 : 268 parcelles, 118 543 m² (orange, moyen terme)
> 6 : 486 parcelles, 474 200 m² (rouge, potentiel long terme)



Opportunité de mutation

| ETAT GENERAL DEGRADE | DYSFONCTIONNEMENTS EXPLOITATION | TAILLE PARCELLE | GEOMETRIE PARCELLE | NATURE DE L'ACTIVITE | INVESTISSEMENT RECENT | PROJET DECIDE (public ou privé) | ENCLAVEMENT |
|---|---------------------------------|---|--|---|-----------------------|---------------------------------|-------------|
| (sélection sur carte à partir des relevés de terrain) | (sur la base des entretiens) | Insuffisante (taille critique à définir collectivement) | (sélection sur carte des secteurs au parcellaire inadapté) | Production – stockage – commerce – services – stationnement – réserves VDO – logement | | | |

Connaître les besoins des occupants

Le diagnostic foncier doit être enrichi par une étude des besoins et intentions des occupants (le propriétaire n'est pas toujours l'occupant). Considérer les typologies d'activités permettra alors d'identifier les sites externes pertinents pour les accueillir – zones d'activités logistiques alentours, par exemple – si le site n'a pas vocation à le faire ou bien d'envisager de les rassembler au sein du périmètre dans un secteur dédié (ce dont on peut décider ultérieurement). Les questions à poser à tout ou partie des occupants concernent notamment :

- ▲ Les besoins en surface, actuelles et futures et leur évolution dans le temps, par catégorie d'usages (on distinguera le stockage, le stationnement et les surfaces utiles à la production par exemple).
- ▲ Les besoins d'accès (dont poids lourds...).
- ▲ Les besoins en services.
 - Les besoins de rapprochement entre entreprises (sous-traitants par exemple, ou sociétés du même groupe).
- ▲ Ce qui fonctionne bien pour eux dans le site tel qu'il est, et ce qui fonctionne mal.

Disposer d'une vision

Le témoignage de Toulouse Métropole l'a bien montré : la mobilisation des parties prenantes est conditionnée à l'existence d'une vision pour le site, intégrée dans une stratégie territoriale plus large (multiscale et multithématique). Les opérateurs sont beaucoup plus sécurisés si la collectivité est capable de donner une vision à long terme du site et de ses intentions en matière de peuplement, de projets de transports collectifs urbains et de mobilité... Les investisseurs ne pourront se mobiliser s'ils ne sentent pas où va la collectivité. Les enseignes ne pourront se positionner si elles ne connaissent pas la stratégie de peuplement et donc les chalands qui en résulteront. Une étude de positionnement permettra d'identifier les complémentarités territoriales (éviter les concurrences) et redonner une vocation à la zone.

La partager

Les périmètres de projet concernent souvent plusieurs communes (par exemple, Vitrolles et Rognac, pour le projet de l'étang de Berre), donc autant d'élus. De fait, lorsqu'on parle des collectivités locales qui portent les projets, se cache potentiellement une palette de visions politiques différentes. Partager une vision entre acteurs publics est donc un préalable. D'une part, pour que les investisseurs se mobilisent, il faut qu'ils aient la certitude que la stratégie publique est univoque. D'autre part, pour éviter que des « coups partis » incohérents ne voient le jour, il est important que les élus « parlent » d'une seule voix aux acteurs privés (i.e. que la commune x dise la même chose que la commune y à tel promoteur).

La faire connaître

Du fait de leurs dimensions multiscales et multithématiques, les éléments qui constituent une stratégie de développement territorial sont complexes. Pour qu'elles soient correctement portées par les élus et bien comprises par les parties prenantes, il est utile de les faire porter par un document fondateur. C'est mieux s'il a une valeur réglementaire (SCOT, PLUi), mais si le temps du projet ne coïncide pas avec le temps d'élaboration d'un document réglementaire, il existe une variété d'initiatives non réglementaires qui pourront préciser les intentions de la collectivité (schémas de référence, projet d'entrée de ville, schéma stratégique commercial, plan guide ...). A partir de ce cadre simple, certains projets privés et publics pourront éventuellement être développés sur une partie du périmètre, constituer des pierres angulaires ou des catalyseurs pour le développement du secteur. Pour finir, nommer le projet est un signal fort de l'existence d'une intention publique et d'une stratégie sous-jacente.

Identifier les grands propriétaires et les rassembler dans un espace de dialogue dédié

La compréhension des logiques d'acteurs dans le domaine du foncier est incontournable pour la mise en œuvre du projet.

Le diagnostic foncier aura en premier lieu permis d'identifier les « grands propriétaires », c'est-à-dire des institutions publiques ou privées qui possèdent un patrimoine important, au sein du périmètre de projet ou en général, et disposent de fait d'une approche, voire d'une stratégie patrimoniale et souvent d'interlocuteurs dédiés :

- ▲ Les grands propriétaires privés : il s'agit, dans le domaine commercial, des foncières des groupes Carrefour, Auchan, Lidl ou Casino. De nombreux autres secteurs d'activités ont également leurs grands propriétaires fonciers privés, notamment l'industrie ou la logistique où des acteurs majeurs ont pu constituer des réserves stratégiques et sont susceptibles d'être à l'écoute de proposition de rachat ou d'échanges de certains fonciers.
- ▲ Les grandes institutions publiques ou parapubliques : les gestionnaires de réseau (SNCF, GRDF, etc.) ou encore des collectivités locales (conseil régional, départemental...) avec lesquels des négociations seront a priori facilitées (on parlera de « dureté foncière » moindre sur ces parcelles, ou de « foncier mutable »).

Positionner la collectivité locale en tant qu'interlocuteur de référence

La qualité de posture de la collectivité locale en tant qu'acteur public pleinement responsable du développement et maître d'ouvrage, est importante, d'autant plus qu'elle dispose de leviers et de pouvoirs particuliers majeurs, notamment pour la maîtrise du foncier, à travers le droit de préemption ou le droit du sol (PLU).

Distinguer les intérêts financiers du propriétaire des murs et locaux de ceux de l'enseigne / exploitant commercial

Le propriétaire perçoit des loyers et se rémunère grâce à des recettes locatives notamment. L'enseigne, ou le commerçant, tire ses revenus du chiffre d'affaires (ventes) et de la marge qu'il dégage en fonction des surfaces exploitées. La collectivité doit être consciente des contraintes, des obligations et des marges de manœuvre de chacun des acteurs, qui déterminent les conditions de faisabilité, orientent les négociations possibles et in fine le programme.

Il s'agit de considérer la multiplicité des acteurs de l'appareil commercial dont les intérêts peuvent s'opposer et sont parfois indépendants du diagnostic local :

- ▲ les baux locatifs commerciaux répondent ou non à des règles d'indexation sur le chiffre d'affaire (CA) ;
- ▲ les baux commerciaux s'inscrivent dans des temporalités longues et des modes de reconduction encadrés ;
- ▲ les durées d'amortissements des investissements immobiliers créent des contraintes ou des rentes financières.

Les exploitants sont dépendants des chalandises et des CA dégagés, mais leurs marges dépendent aussi des niveaux de charges locatives ou/et des charges de franchise. Ces différents paramètres créent une complexité forte dans l'analyse des jeux d'acteurs.

Considérer l'opportunité de positionnements privés précoces

La programmation du projet n'est pas toujours mature lorsque des positionnements privés se font connaître. Et c'est bon signe ! Cependant, se pose alors la question pour la collectivité locale de retarder ces positionnements ou au contraire de les accompagner, parallèlement à la maturation des grandes lignes du programme.

Un périmètre de gel foncier (type PAPAG², périmètre d'attente de projet et d'aménagement global, pour une durée au plus de cinq ans, comme l'a mis en place Limoges Métropole) ou un périmètre de sursis à statuer peuvent être des solutions inscrites dans le zonage du PLU(i). Le PAPAG permet de « figer » les constructions dans l'attente d'un projet d'aménagement global sans bénéficiaire ou destination précise (L123-2 Code de l'Urbanisme).

D'autres collectivités ont développé des méthodes combinant d'un côté le recensement des positionnements de développeurs, et de l'autre la mise en évidence des besoins et intentions des propriétaires et occupants en place. En découlent plusieurs scénarios de développement constitués par le déplacement des uns (au sein du périmètre ou au dehors) et l'implantation des autres. Ils donnent autant de grandes tendances alimentant la maturation de la programmation de l'ensemble.

² Fiche outil du CEREMA consacrée au PAPAG : <http://outil2amenagement.cerema.fr/perimetre-d-attente-de-projet-d-amenagement-global-r343.html>

Identifier des parcelles stratégiques et utiliser les accès comme éléments de maîtrise publique

Si la collectivité ne peut maîtriser l'ensemble du périmètre, il est important qu'elle identifie les parcelles ou tènements (regroupement de parcelles formant un ensemble cohérent) stratégiques qui pourront conditionner le développement du secteur. Si elle dispose de moyens limités, c'est sur ces parcelles qu'elle pourra investir en priorité. L'accompagnement d'un EPF est très utile pour ce faire.

Corolaire aux parcelles stratégiques, les accès viaires sont un levier public fort. Les collectivités peuvent mettre à profit la maîtrise des accès pour peser dans les négociations et le devenir du secteur. C'est un levier particulièrement stratégique dans un contexte de maîtrise foncière limitée. Il est utile de phaser le développement des accès (ou la restriction provisoire) et de le faire savoir aux parties prenantes privées dans le cadre des négociations.

Diagnostiquer les valeurs d'usages des fonciers concernés

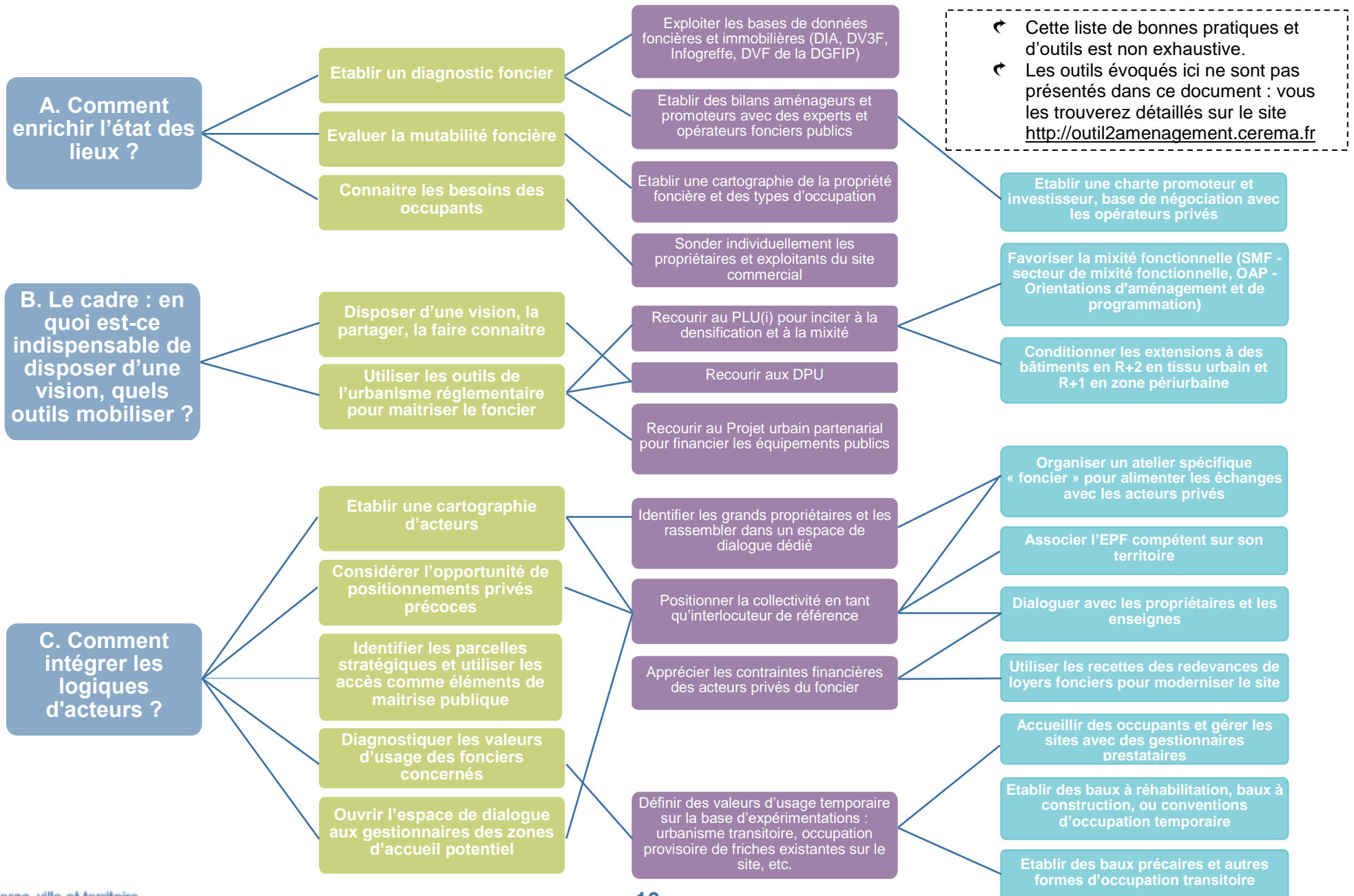
Tous les tènements n'ont pas la même valeur actuelle ou potentielle, notamment dans un projet urbain. Certains fonciers perdent naturellement de la valeur et ce n'est pas à la collectivité de porter/financer le risque. A l'inverse, si la collectivité crée de la valeur, c'est à elle de récupérer tout ou partie de la plus-value générée.

Ouvrir l'espace de dialogue aux gestionnaires des zones d'accueil potentiel

En raison de leur positionnement stratégique et de leur vocation, les zones d'activités du secteur susceptibles d'accueillir les activités à déplacer sont des parties prenantes du projet à part entière.

Il est utile de les associer précocement pour confirmer ou adapter l'opportunité du transfert d'activité. Il ne s'agit pas de déplacer une implantation pour se débarrasser d'une activité peu valorisante mais au contraire d'associer le bon occupant au bon endroit, conformément au positionnement stratégique de chaque zone et aux capacités d'accueil (multicritères) des sites. Sous l'égide du grand territoire (SCOT par exemple), ce travail sera une occasion supplémentaire d'interroger la complémentarité des zones et donc leurs positionnements respectifs).

Synthèse des bonnes pratiques et outils de l'action foncière



- **Stratégie et politique foncière**, Cerema
<https://www.cerema.fr/fr/activites/amenagement-cohesion-territoires/gestion-fonciere/strategie-politique-fonciere>
- **« L'action publique foncière en faveur du logement et des activités productives »**
http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/IMG/pdf/action_fonciere_publicue_en_faveur_du_logement_et_des_activites_productives.pdf
2017, Cerema
- **Périmètre d'attente de projet d'aménagement global - PAPAG**
<http://outil2amenagement.cerema.fr/perimetre-d-attente-de-projet-d-amenagement-global-r343.html>
2017, Cerema
- Rubrique « Foncier » du site **Outils de l'aménagement**, Cerema, <http://outil2amenagement.cerema.fr/foncier-r7.html> :
 - ▲ **Connaître le foncier**
 - ▲ **Acquérir le foncier**
 - ▲ **S'assurer de la maîtrise foncière pour maîtriser le projet**
 - ▲ **Céder et valoriser le foncier**
 - ▲ **Gérer le foncier en vue de son aménagement**
 - ▲ **Minorer le prix du foncier**
 - ▲ **Dissocier le foncier de l'immobilier.**
- Contribution de l'EPF Occitanie, 2019 :

Cadre et outil d'intervention de l'EPF Occitanie

Philosophie d'intervention de l'EPF dans un projet de restructuration de périphérie commerciale dans le cadre suivant :

1. **Faire un état des lieux, définir les besoins** (des entreprises, des acteurs publics, etc. en termes de transport, etc.), **mesurer la mutabilité et la dureté foncière** (mono propriété ou copropriété ? ; dissociation propriétaire bailleur / exploitant ? ; examen de la santé financière des entreprises à partir des bilans et rapports d'activités, comptes analytiques, liasses fiscales ; bonne compréhension de l'activité, son fonctionnement, ses moyens humains, ses spécificités, ses contraintes, etc. ; mesure des conditions d'acceptation par les commerçants/entreprises pour vendre ; ou possibilité de transférer certaines entreprises...).

- 2. Définir une stratégie commerciale dans le cadre des documents de planification urbaine** : intervention de l'EPF dans le cas présent en soutien aux projets principalement communautaires, répondant à un objectif prioritaire de restructuration de zones existantes ou entrées de ville (cf. axe 2 du plan pluriannuel d'intervention de l'EPF Occitanie) Possibilité de cofinancement des études et des volets fonciers des documents d'urbanisme.
- 3. Elaborer un projet urbain** : c'est le projet urbain défini qui va permettre d'arrêter les orientations et les enjeux de maîtrise foncière. En effet, suivant les projets, il ne sera pas nécessaire de tout maîtriser. Cela n'aurait pas de sens. Il n'est pas nécessaire de déménager entièrement les zones commerciales et de tout racheter. Ce ne serait pas possible financièrement qui plus est. Il faut davantage rechercher l'effet levier de l'intervention publique : créer des espaces publics si tout est privé (voierie/stationnement), maîtriser certaines emprises stratégiques pour réaliser une opération « repère » qui déclenche les mutations privées dans le secteur...

Toutes ces zones ne se ressemblent pas : certaines seront actives mais peu qualifiées sur le plan urbain ; d'autres en perte de vitesse ; d'autres en friches... Cela appelle donc des réponses différentes. Il faudra donc être sélectif sur la maîtrise foncière suivant les cas. Par ailleurs un EPF dispose d'outils classiques (amiable, délégation DPU, expro), à l'exclusion du droit de préemption des fonds de commerce, fonds artisanaux qui relève de la compétence des collectivités.

L'EPF interviendra différemment selon les circonstances :

- ▲ Cofinancer études amont ;
- ▲ Et/ou maîtriser uniquement du foncier espace public ;
- ▲ Et/ou capter quelques fonciers stratégiques ;
- ▲ Ou tout maîtriser si grand projet d'aménagement dans une procédure type ZAC de requalification totale et de changement des fonctions.

Ex 1 : Sur Mauguio, ZA de Fréjorgues : grande ZA (67 ha – 400 entreprises) confrontée à un vieillissement de son appareil commercial. Etude amont sur la mutabilité de cette ZA et récupération potentielle d'une partie des espaces privatifs (parkings, voiries) pour créer de l'espace public, en négo avec les entreprises existantes.

⇒ **Cofinancement études stratégiques par EPF.**

Ex 2 : Le Crès – zone commerciale en difficulté – projet de création d'un nouveau quartier sur un secteur limitrophe + acquisition ciblée sur certains biens pour les faire

muter. Questionnement sur intégrer ou non la zone commerciale dans la ZAC → impact sur le bilan d'opération ?

⇒ **Cofinancement étude par EPF.**

Ex 3: Cofinancement du plan guide Muretain Agglo – Périmètre : cœur éco du Muretain agglo (400 ha) sur les communes de Portet, roques et Muret, le long des grands axes (A64, RD 817 et voie ferrée). Lancement mission de maîtrise d'œuvre urbaine. Echéance 2030-2035. Définir une vision d'ensemble à l'échelle du périmètre d'étude, tout en assurant la mise en œuvre opérationnelle à court terme de différentes opérations d'ores et déjà identifiées

4. **Réflexion sur l'aménagement transitoire** : intégrer la démarche de restructuration sur le temps long. Permettre des occupations transitoires sur des temps plus ou moins loin longs : COP sur des temps courts ; voire bail à réhabilitation, bail emphytéotique qu'un EPF pourrait conclure (avec clause de substitution au profit de la collectivité) sur des temps plus longs ...

commerce & ville & territoire

Envie de devenir acteur du réseau Commerce, ville & territoire et de contribuer à l'accompagnement des lauréats de « Repenser la périphérie commerciale » ?

Inscrivez-vous à commerce-ville-territoire@developpement-durable.gouv.fr

Plus d'informations sur :

<http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/reseau-commerce-ville-et-territoire>

Envie de devenir acteur du réseau Commerce, ville & territoire et de contribuer à l'accompagnement des lauréats de « Repenser la périphérie commerciale » ?

Inscrivez-vous à commerce-ville-territoire@developpement-durable.gouv.fr

