



DIAGNOSTIC

Livrable phase 1 –

stratégie de

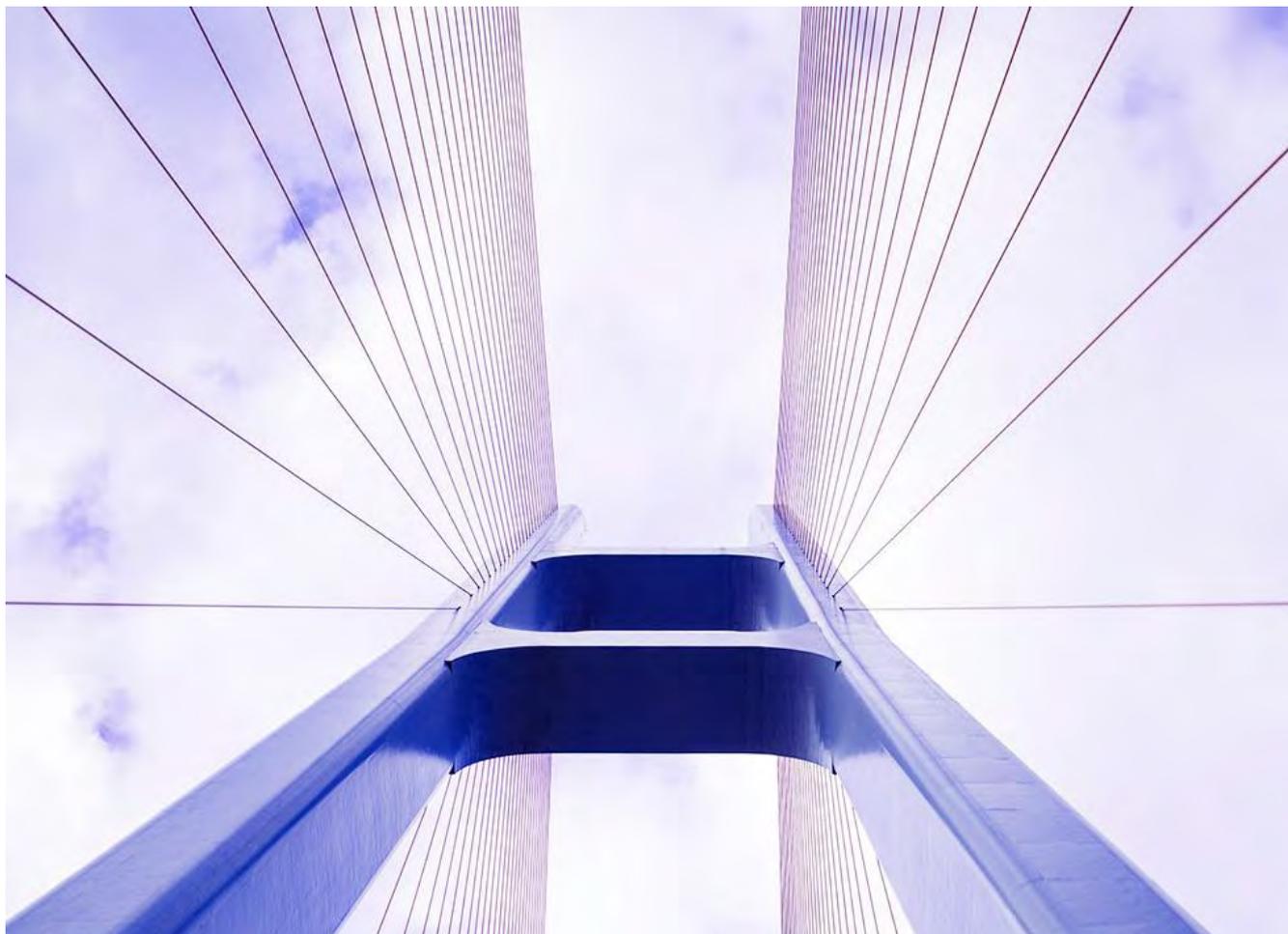
développement

économique

Communauté de Communes

Cœur de Loire

Mars 2023



Plan

01	Introduction	3
02	Analyse de la dynamique démographique et l'attractivité	8
03	Caractéristiques du marché de l'emploi	23
04	Etude détaillée des filières économiques	33
05	Diagnostic de l'offre foncière et immobilière	57
06	Synthèse de l'enquête (résultats exhaustifs en annexes)	102
07	Conclusion, analyse AFOM et perspectives (V0 de la stratégie, préconisations, scénarisation, Tendances prospectives post-crise sanitaire)	106
08	Annexes (synthèse des entretiens, des ateliers, du séminaire, de l'enquête et benchmarks de pratiques inspirantes)	149

Introduction

01

Introduction

Objectifs du diagnostic : L'objectif assigné à ce diagnostic est de pouvoir **dresser un portrait socio-démographique du territoire** et **une analyse prospective des tendances observées au sein de la communauté de communes Cœur de Loire** (CC Cœur de Loire) sur les **volets social, économique, emploi, filières économiques, et zones d'activités économiques**. Ce portrait sera ensuite enrichi par les différents entretiens et l'enquête diffusée auprès des partenaires et des acteurs économiques du territoire.

Contexte

La communauté de communes Cœur de Loire, est créée en **Janvier 2017** par la fusion de la communauté de communes en Donziais, de la communauté de communes Loire et Vignoble et de la communauté de communes Loire et Nohain. Elle est située en **Bourgogne Franche Comté** dans le département de la Nièvre et rassemble aujourd'hui 30 communes sur un territoire de 720 km² pour **environ 25 000 habitants**. Le territoire se situe dans le **milieu de la Loire** et a la particularité d'être au **croisement de 4 départements** (Cher, Loiret, Nièvre et Yonne).

Cadre légal

Selon le **code général des collectivités territoriales (Article L5214 – 16)**, la communauté de communes **dispose des compétences en aménagement, acquisitions foncières, entretien, gestion et commercialisation des zones d'activités, des actions de développement économique, et de la promotion touristique**. A cet effet, la CC Cœur de Loire a créé sa propre agence de développement économique (AdebCosne) pour l'animation du tissu économique à l'échelle intercommunal. Les élus souhaitent aujourd'hui **questionner le modèle de développement économique mené**

depuis plusieurs années dans la continuité de l'ancienne stratégie qui se déclinait autour de 4 axes : animer les acteurs économiques du territoire, favoriser l'accueil des entreprises, renforcer l'attractivité et conforter le tissu économique local. La nouvelle stratégie qui sera élaborée en concertation avec les différents partenaires et acteurs économiques locaux **devra être en mesure d'alimenter le futur Schéma de Cohérence Territoriale (SCOT)**.

Dynamique de développement économique

Ces dernières années, la CC Cœur de Loire **a adopté des politiques ambitieuses en matière de développement économique** notamment via l'appui apporté à l'AdebCosne sur sa mission d'animation économique du territoire. La Communauté de Communes souhaite également que le nouveau schéma de développement économique établi soit **complémentaire aux politiques connexes menées au niveau du territoire** (Action Cœur de Ville, démarche territoire d'Industrie, convention de partenariat avec l'agglomération de Nevers, revitalisation des centres-bourgs), **départemental** (Plan Croissance Tourisme) et **régional** (le schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation – SRDEII) et **national** (obligation zéro artificialisation nette).

Introduction



Rappel des objectifs formulés dans le cahier des charges

- Réaliser un **diagnostic** de votre territoire
 - ❖ Analyser l'existant à la fois **foncier** (ex: ZAE) et **économique** en valorisant les documents déjà produits
 - ❖ S'accorder collectivement autour d'un diagnostic partagé avec les différentes parties prenantes
- Co-construire **une stratégie de développement économique**
- Rédiger **le plan d'actions** (décliné de manière opérationnelle et répondant aux besoins exprimés par les acteurs interrogés)
- Approfondir **les points jugés clés** (le commerce, le foncier, la gouvernance du développement économique, prospection d'entreprises, Zéro Artificialisation Nette, préservation et développement du capital humain, schéma d'accueil des activités, l'immobilier d'entreprises, l'attractivité économique)



Zoom sur les moyens méthodologiques mis en œuvre afin de construire le diagnostic :

- **Entretiens** avec les acteurs économiques du territoire (décideurs, opérateurs d'accompagnement, entreprises..)
- **Enquête** diffusée auprès de l'ensemble des acteurs
- **Ateliers thématiques** avec les partenaires et les entreprises
- **Séminaire politique avec les élus**

Calendrier



- Entretiens et diffusion d'enquête auprès des acteurs économiques (Décembre 2022 – Février 2023)
- Ateliers thématiques avec les partenaires et les entreprises (fin février 2023)
- Consolidation du diagnostic, analyse SWOT et journal de projet (Mars 2023 – Avril 2023)
- Construction de la stratégie et des fiches-actions (Avril 2023 – Mai 2023) et restitution finale (Juin 2023)
- Infographie communicante de la nouvelle stratégie (Juin 2023)

Introduction

Les objectifs des rubriques du diagnostic

Les tableaux ci-dessous récapitulent la correspondance entre les rubriques du diagnostic et les objectifs attendus.

Rubriques du diagnostic

- Analyse de la dynamique démographique et l'attractivité;
- Caractéristiques du marché de l'emploi;
- Etude détaillée des filières économiques;
- Diagnostic de l'offre foncière et immobilière ;
- Synthèse des idées-clés des entretiens avec les partenaires ;
- Résultats de l'enquête à destination des acteurs

Objectifs

- Comprendre le profil démographique et les caractéristiques propres du territoire étudié;
- Dresser l'état des lieux des métiers en tension et les compétences demandées par les recruteurs pour pouvoir proposer une solution adaptée visant une meilleure adéquation entre l'offre et la demande d'emploi;
- Analyser la dynamique des filières économiques et identifier les opportunités et les menaces;
- Etablir une analyse des ZAE et une cartographie pour une vision claire de l'existant;
- S'accorder collectivement avec les acteurs du territoire (décideurs, opérateurs, entreprises, partenaires) sur un diagnostic partagé et les enjeux structurants ;
- Confirmer/ ou nuancer les constats établis lors des entretiens auprès d'un échantillon représentatif d'acteurs

Et plus généralement, analyser la **gouvernance et les réseaux d'acteurs, les spécificités territoriales, la formation et le développement endogène/exogène.**

02

Analyse de la dynamique démographique et attractivité

Démographie et attractivité résidentielle

Une décroissance démographique mais comparable à celle des EPCI limitrophes, à la dynamique départementale et régionale

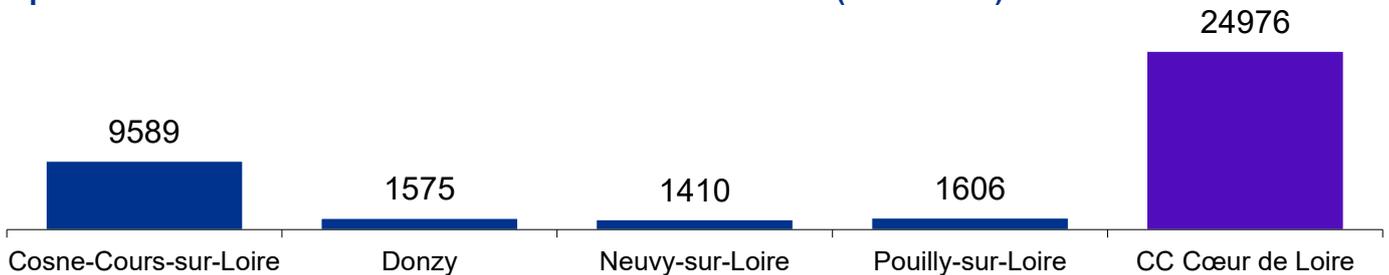
La population de la Communauté de Communes Cœur de Loire est de 24 976 habitants en 2019 et le taux de croissance est négatif entre 2013 et 2019.

Une grande partie de cette population est concentrée sur **Cosne-Cours-sur-Loire** (38%) et les autres principales communes que sont **Pouilly-sur-Loire** (6,4%), **Donzy** (6%) et **Neuvy-sur-Loire** (5,6%). Entre 2013 et 2019, le **taux de croissance de la population** dans la Communauté de Communes Cœur de Loire est **négatif (-1,1%)** en raison principalement d'un **solde naturel négatif important (-0,7%)** et d'un **solde migratoire négatif beaucoup moins intense (-0,4%)**.

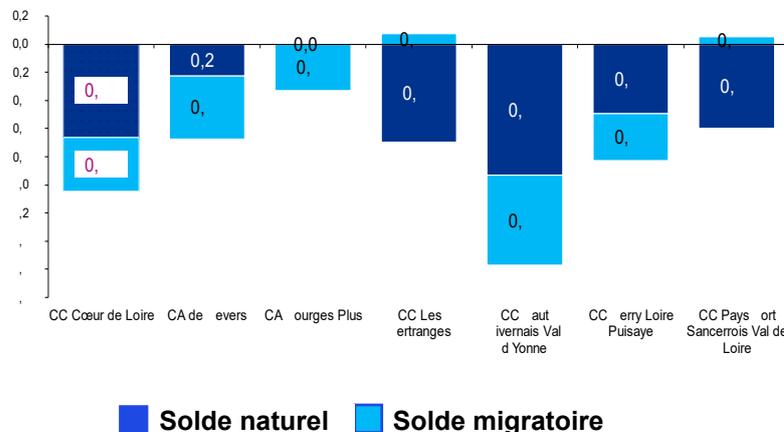
Cependant, le recul de la croissance de la population observé dans la CC Cœur de Loire est loin d'être inédit car tous les EPCI limitrophes affichent un taux de croissance démographique négatif même dans les plus grandes agglomérations comme la CA de Nevers (-0,6%) ou la CA de Bourges (-0,3%).

Entres-autres, si nous analysons **la part des ménages ayant emménagé depuis moins de 2 ans en 2019**, la CC de Cœur de Loire est **le troisième EPCI à afficher le taux le plus faible (9,4%)** après la CC Berry Loire Puisaye (9,3%) et la CC Pays Fort Sancerrois Val de Loire (8,6%). A l'échelle **départementale**, la Nièvre a en taux, **l'évolution démographique la plus défavorable des départements métropolitains** (-0,9%/ an contre +0,44%/an en France Métropolitaine) et à l'échelle **régionale**, la région Bourgogne-Franche-Comté connaît depuis 2015 un **solde naturel négatif (-1,5‰)** qui ne peut plus soutenir la croissance démographique de la région et qui pâtit de plus d'un **solde migratoire** tout juste stabilisé.

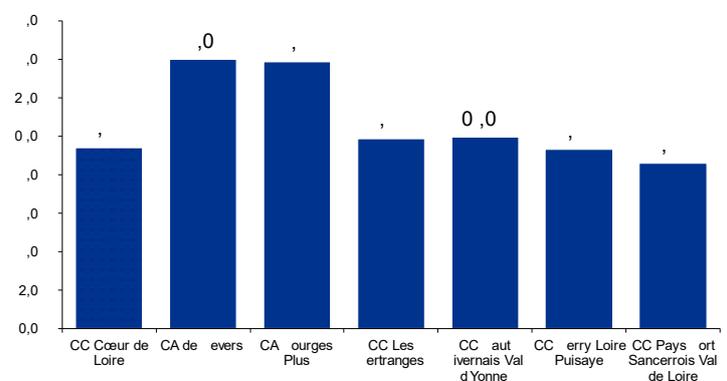
Population de la Communauté de Commune Cœur de Loire (Insee 2019)



Comparaison taux de croissance annuel moyen entre les CC limitrophes et avec



Part des ménages ayant emménagé moins de 2 ans en 2019

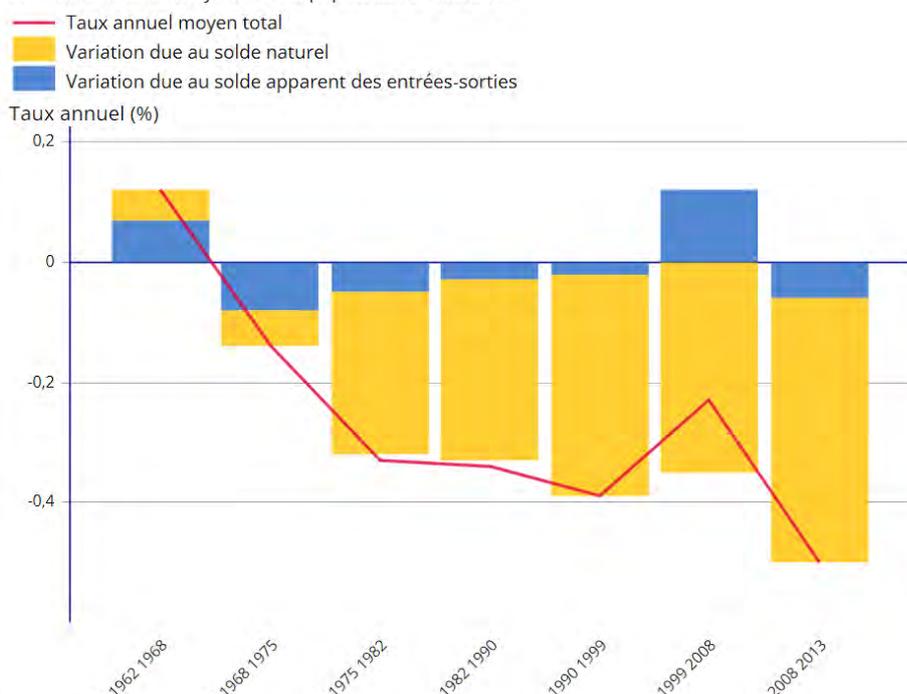


Démographie et attractivité résidentielle

Des tendances identifiées également à l'échelle du département de la Nièvre

La Nièvre fait face à une décroissance démographique historique depuis la fin des années 60 et ce phénomène fut initié dès la fin du XIXème. Entre 1886 et 2017, la population a diminué de -40 % pour une progression de +12% dans le reste de la région Bourgogne-Franche-Comté. Cela est dû au déclin de l'industrie traditionnelle, à l'exode rural vers les zones en plein essor économique et au manque d'attractivité résidentielle du département.

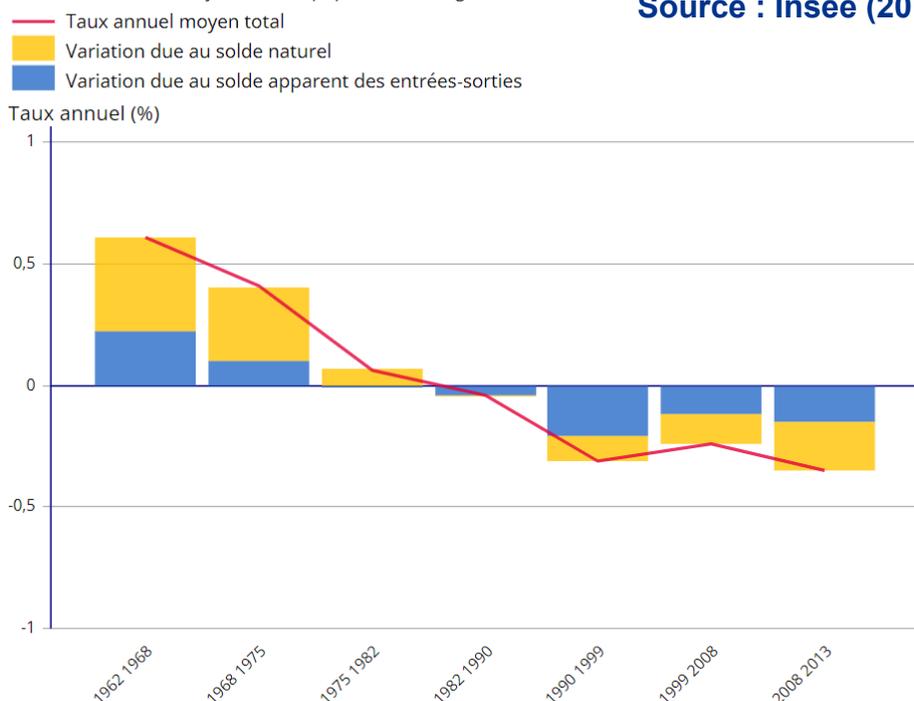
Les migrations redeviennent légèrement déficitaires
Évolution annuelle moyenne de la population de la Nièvre



Le Ligérien Nivernais (dont fait partie la CC Cœur de Loire) est le seul territoire à perdre des habitants au jeu des migrations. Le solde migratoire déficitaire du Ligérien Nivernais remonte aux années 1 990 et se situe entre -0,3% et -0,5% par an. La perte de population concerne majoritairement les jeunes adultes : étudiants et jeunes actifs.

Ligérien Nivernais : le déficit migratoire se poursuit
Évolution annuelle moyenne de la population du Ligérien Nivernais

Source : Insee (2017)



Démographie et attractivité résidentielle

Un solde migratoire du déplacement domicile-travail légèrement négatif (- 473) sur le bassin d'emploi de Cosne-sur-Loire

En 2019, les données de Pôle Emploi montrent que :

- **19 206 actifs résident sur le bassin**

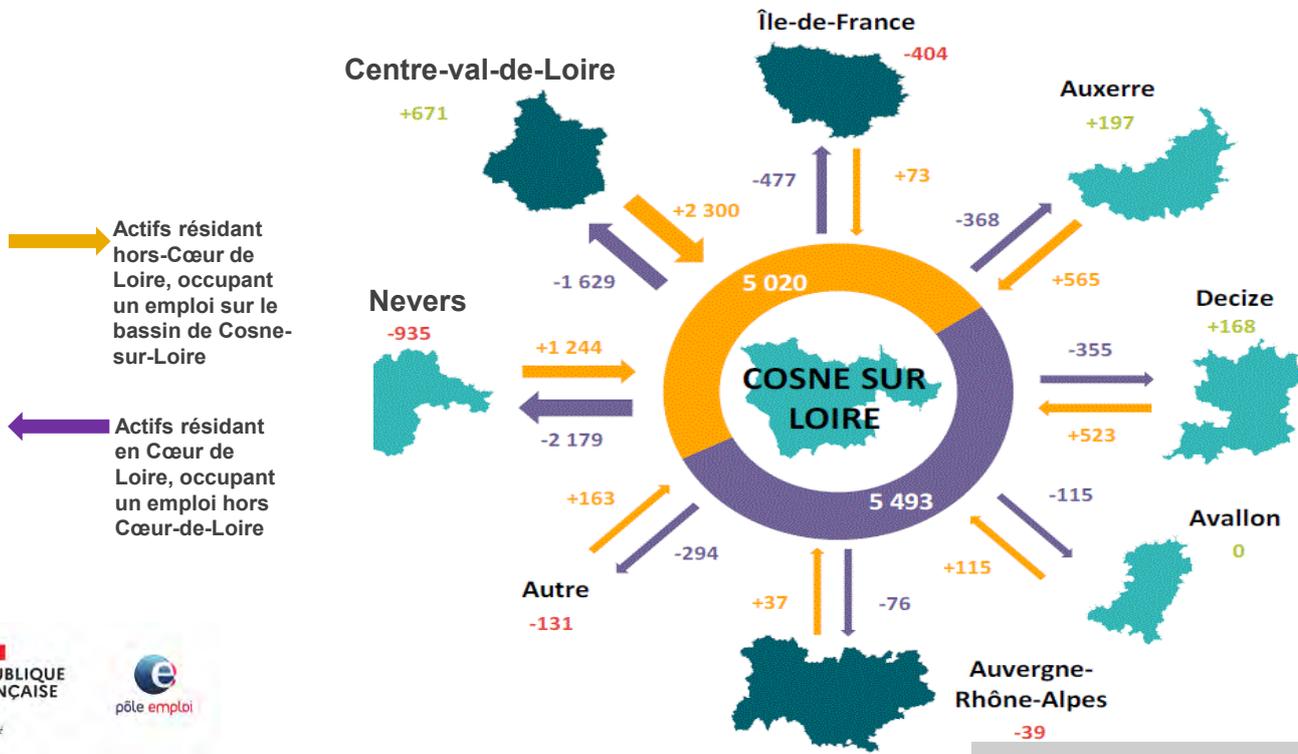
71 % d'entre eux y travaillent et 29% occupent un emploi en dehors du périmètre du bassin.

- **18 733 emplois dans le bassin**

73% des actifs occupant ces emplois y résident, alors que 27% proviennent de l'extérieur.

Le bassin de Cosne-sur-Loire est surtout déficitaire par rapport à la région Ile-de-France (- 404) et de Nevers agglomération (- 935).

Néanmoins, un nombre important de résidents en Centre Val de Loire (+671) et moins fort d'Auxerre (+197) et de Decize (+168) vient occuper un emploi dans le bassin de Cosne.



Messages clés: Etude « domicile-travail » 2019 – données transmises par Pôle Emploi

- **Un territoire qui capte de nombreux flux issus de la région Centre-Val de Loire et d'Auxerre;**
- **Le bassin francilien et de Nevers Agglomération capte de nombreux navetteurs** habitant dans le territoire de Cœur de Loire

Recommandation:

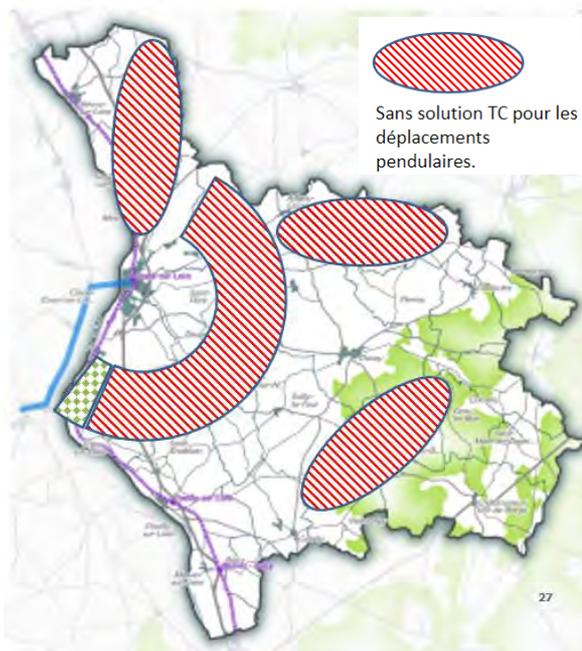
- Des actions de prospection de cibles résidentielles et d'accueil territorial à mettre en œuvre ;
- Un exemple inspirant : Ariège Attractivité

Démographie et attractivité résidentielle

La mobilité : des travaux en cours, des données instructives

Messages clés :

- Un diagnostic déjà produit sur la mobilité ayant permis d'identifier des besoins de mobilité dans le territoire avec des constats établis (ex : une offre en transport satisfaisante sur les liaisons de longues distances vers le sud et vers l'extérieure, moins importante pour les liaisons de proximité et de maillage du territoire, en particulier vers le Nord et l'Est ; des zones sans solution de transport collectif pour les déplacements pendulaires pour les actifs – cf carte à droite)
- Un plan d'actions établi en 2020 et des actions menées (ex : initiative pour faciliter l'accès à l'emploi des jeunes comme le garage solidaire à Cosne-sur-Loire)



Actions prioritisées dans le plan d'actions :

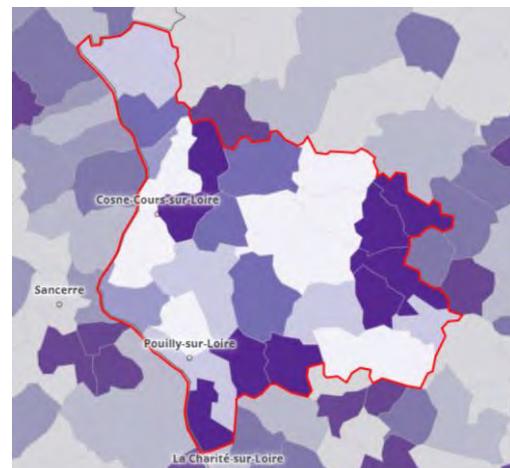
- Cartographie des acteurs « mobilité et insertion » du territoire, leurs compétences et ressources;
- Encourager et soutenir des démarches privées d'écomobilité auprès des groupements d'employeurs du territoire
- Encourager le changement de motorisation auprès des collectivités territoriales, des particuliers et des entreprises
- Etc.

Axes identifiés :

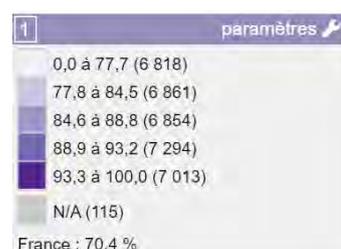
1 / Mettre en place une nouvelle gouvernance de la mobilité, afin de mutualiser les ressources et développer l'offre de transport alternatif

Axe 2 / Faire connaître et animer les dispositifs en place et à mettre en place afin d'accompagner les changements de comportements

Axe 3 / Décarboner la mobilité via de nouveaux usages et de nouvelles motorisations afin de réduire les nuisances environnementales des déplacements sur le territoire



Part des déplacements domicile-travail en voiture en % en 2019



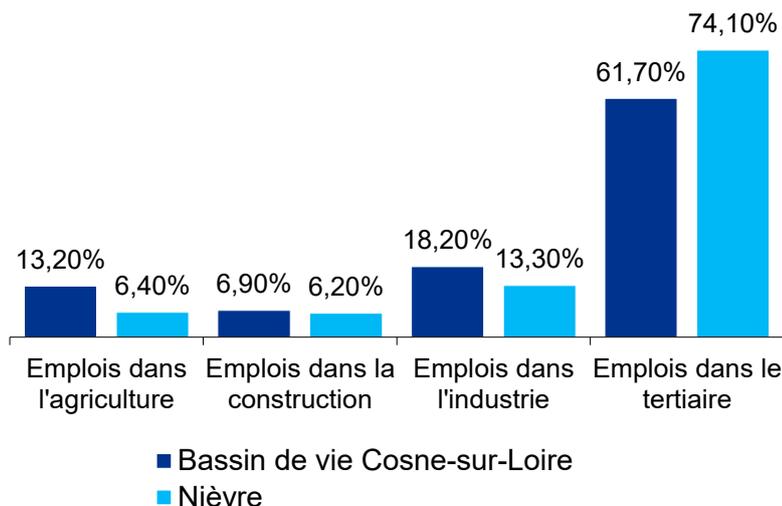
Zoom sur le bassin de vie

Le bassin de Cosne, une zone à potentiel mais peu de coopérations inter-EPCI recensées

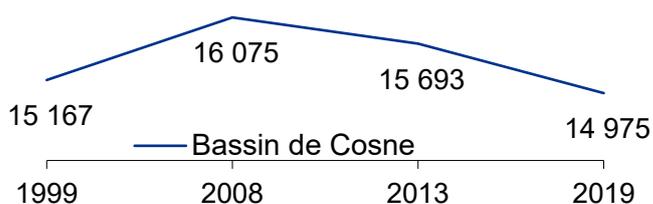
- De part et d'autres de la Loire, et des départements de la Nièvre et du Cher, le bassin de vie de Cosne-sur-Loire s'étend sur 1 011 km² et compte plus de 40 000 habitants en 2019.
- Le bassin de Cosne est un territoire de verdure couvert à 75% par les terres agricoles, dont les vignes, par la forêt à 22% et par la Loire. Seulement 2% du territoire est artificialisé et la densité de la population est faible (32 habitants au km²). Le secteur agricole, très présent dans les paysages, l'est également dans l'économie: il représente 13,2 % des emplois contre 6,4 % dans la Nièvre. Toutefois, les emplois tertiaires représentent la part la plus importante des emplois (61,70% contre 74,10% dans la Nièvre)
- Bien que disposant des profils proches, peu (voire aucune) coopérations économiques et touristiques ont été recensées entre la partie nivernaise et la partie du Cher de ce bassin de vie, exception faite de la coopération entre Cosne-sur-Loire et Bannay sur le réaménagement des quais de Loire pour les cyclistes de la Loire à Vélo. Par ailleurs, chaque communauté de communes dispose de son propre schéma de développement touristique de part et d'autres de la Loire sans que des partenariats ou des projets de conventions inter-EPCI n'y préfigurent.



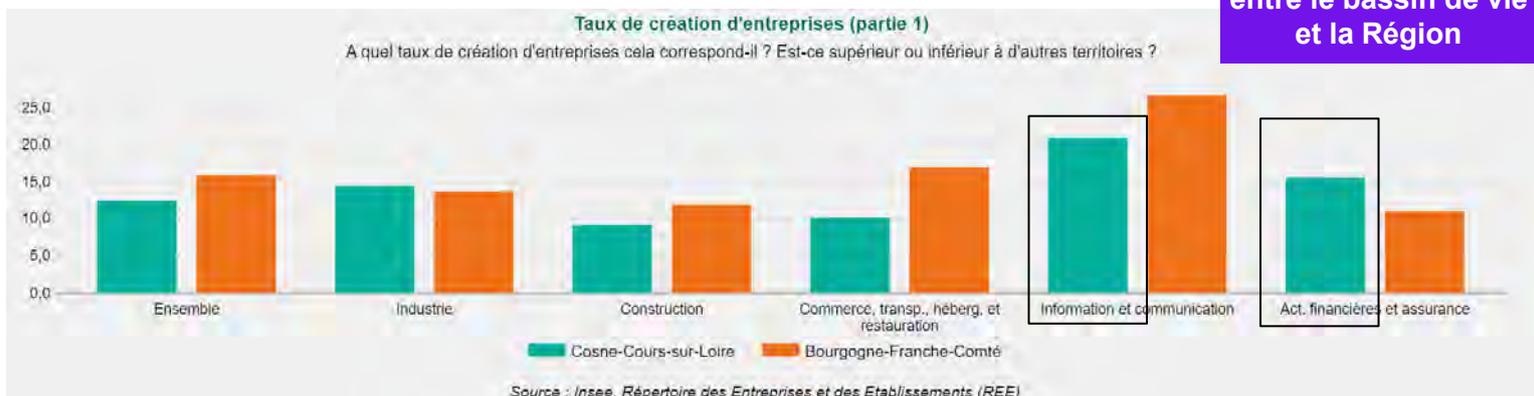
Les emplois locaux (Insee 2019)



Evolution du nombre d'emplois



Comparaison du taux de création d'entreprises en entre le bassin de vie et la Région



Le taux est également élevé pour les activités scientifiques et techniques : 18% alors que celui en Région est de 20%. L'écart demeure faible.

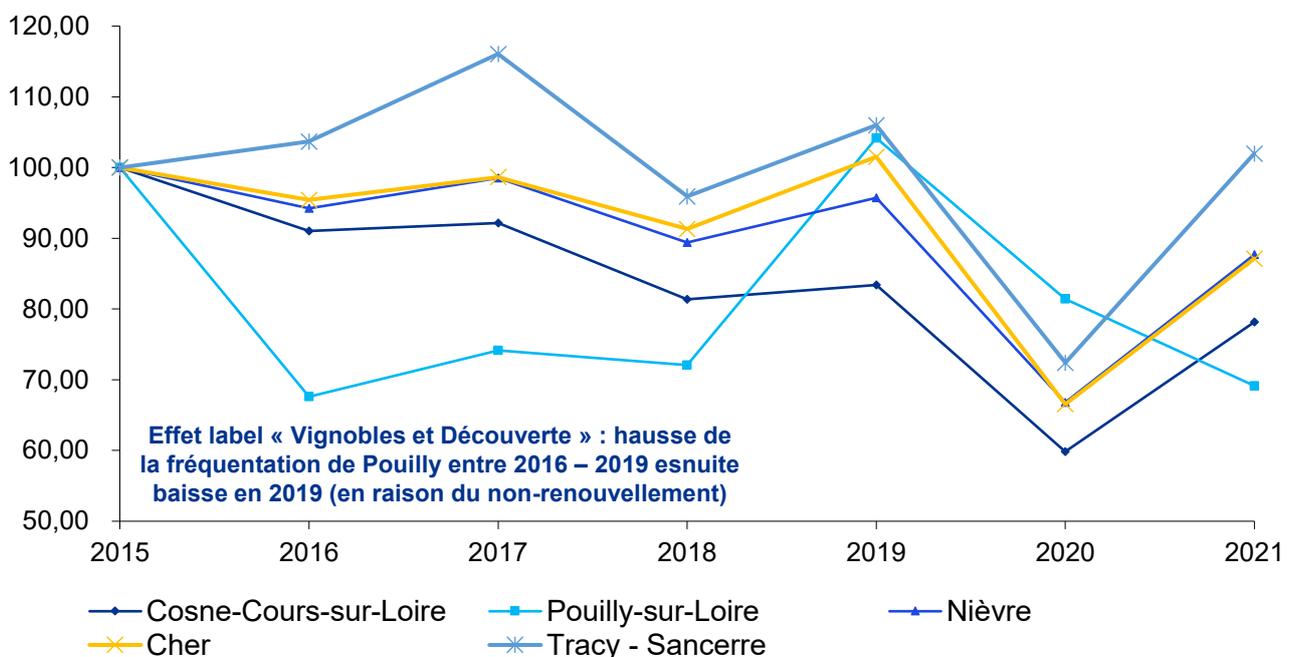
Démographie et attractivité résidentielle

Accessibilité / transport : zoom sur l'angle ferroviaire

Les données statistiques de la SNCF ont été exploitées afin de comprendre l'attractivité résidentielle par l'angle du trafic voyageur et non voyageur.

- Les données ont été étudiées à l'échelle à la fois départementale (Nièvre, et le Département limitrophe, le Cher), et des communes dans lesquelles les gares sont installées (ex : Cosne-Cours-sur-Loire, Pouilly-sur-Loire, Tracy Sancerre) ;
- Les données ont été traitées entre 2015 et 2021

Evolution du trafic ferroviaire (voyageurs et non voyageurs) à la Gare SNCF de Cosne-Cours-sur-Loire, par rapport à la Nièvre et au Cher (indice base 100 en 2015)



- Une baisse tendancielle du trafic voyageur observée aux différentes échelles, avec un trafic à l'échelle de Cosne-Cours-sur-Loire structurellement plus faible ;
- Un trafic en forte croissance à l'échelle de Pouilly-sur-Loire depuis 2016, une observation qui semble être liée à l'obtention du label « Vignobles et Découvertes » par le territoire !



Recommandation : Quelles complémentarités à développer avec la SNCF et notamment sa branche SNCF Gare et Connexions, acteur clé pour revitaliser des gares et contribuer au développement de territoires ruraux ? Les projets financés dans le cadre du CRTE du PETR Val de Loire Nivernais peuvent être également valorisés.

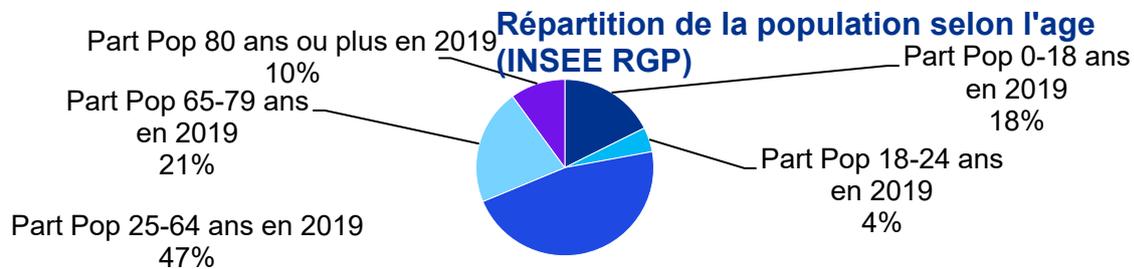
Répartition de la population selon l'âge

Une population constituée majoritairement de population en âge de travailler entre 18 et 64 ans

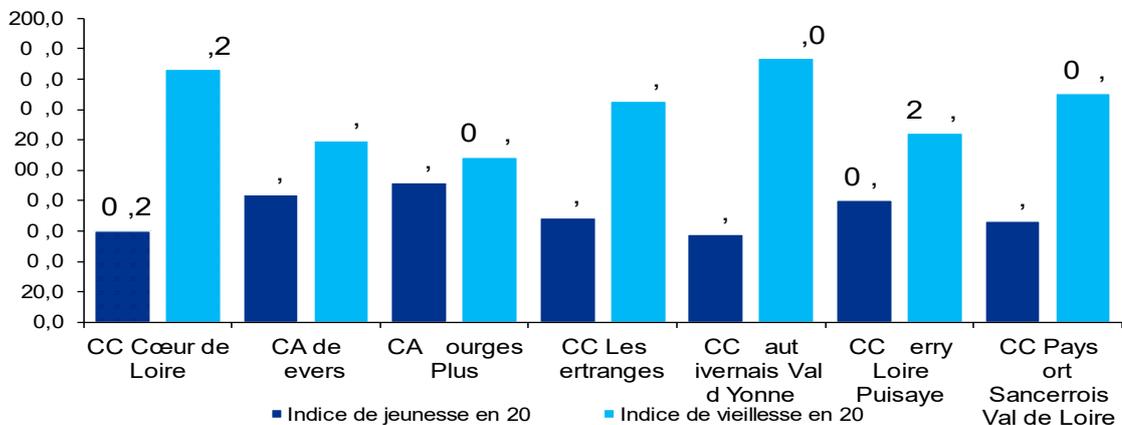
La population de la Communauté de Communes Cœur de Loire est âgée de 18 à 64 ans en majorité (51%). La population âgée de plus de 65 ans représente 31% et la population de moins de 18 ans est de 18% seulement.

Bien que l'indice de jeunesse (c'est-à-dire le rapport entre la population âgée de moins de 20 ans et celle des 60 ans et plus) soit faible (60,2) relativement aux EPCI limitrophes, il est important de souligner que les habitants sont majoritairement en âge de travailler (15-64 ans) et donc constitue un vivier important d'actifs.

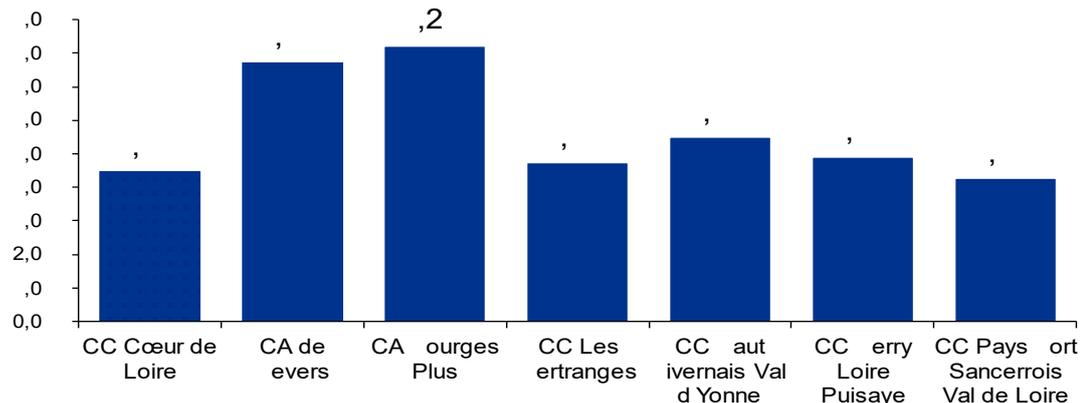
Néanmoins, la part des jeunes de 18-25 ans (4,5%) dans la CC Cœur de Loire occupe l'avant-dernière place au sein des différents EPCI étudiés. A contrario, les agglomérations telles que la CA de Nevers et la CA de Bourges Plus ont des proportions de jeunes beaucoup plus importantes : 7,7% et 8,2% respectivement.



Indice de jeunesse et indice de vieillesse



Part des moins de 20 ans dans la population



Notes de lecture – Indice de Jeunesse :
Plus l'indice de jeunesse est élevé, plus la probabilité de rencontrer une population jeune de moins de 20 ans est élevée.
L'indice de jeunesse est le ratio du nombre de la population de moins de 20 ans sur le nombre de population de plus de 60 ans.

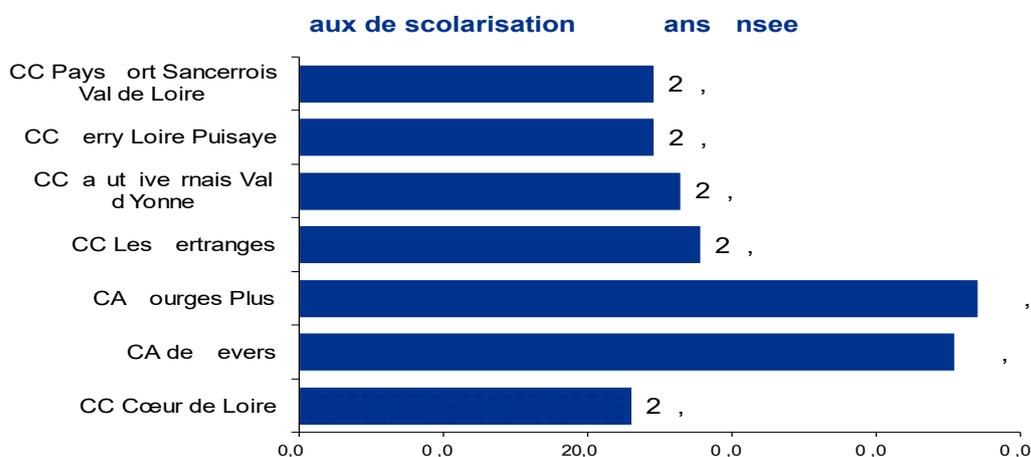
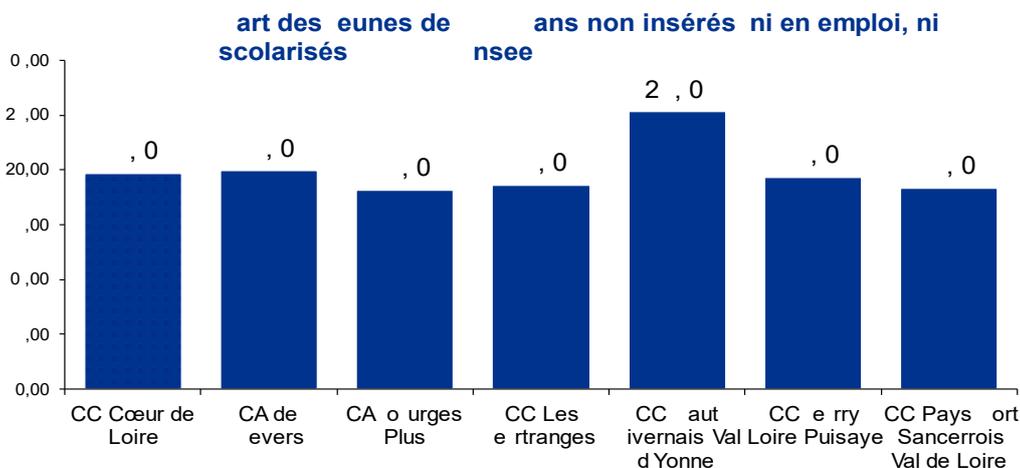


Focus sur les jeunes de 18 à 25 ans

Un taux de scolarisation des jeunes faible mais un taux d'insertion professionnelle aligné à la moyenne des EPCI limitrophes

Bien que moins nombreux comme observé auparavant, **les jeunes de 18-25 ans sont également les moins scolarisés relativement aux autres EPCI**. Le taux de scolarisation des 18-24 ans est de **23,1%** contre des taux qui peuvent atteindre 45 et 47% dans les CA de Nevers et dans les CA de Bourges Plus.

Cependant, **la part des jeunes ni en emploi ni en travail (les NEET) dans la CC Cœur de Loire (19,70%) reste alignée à la moyenne de celle des agglomérations de Nevers (19,90%) et de Bourges plus (18,10%)**. Cela signifie que **le taux d'insertion professionnelle des jeunes rattrape le retard observé en scolarisation** et ce dernier s'explique en partie par **un déficit d'offres de formation initiale d'études supérieures en l'occurrence** proposées à la population de 18 à 25 ans dans les territoires semi-urbains comme la CC Cœur de Loire ou encore la CC de Pays Fort Sancerrois Val de Loire et la CC de Berry Loire Puisaye. Les établissements d'enseignement implantés sur le territoire de **la CC Cœur de Loire ont souvent des vocations professionnelles**: BTS Métiers de l'eau au Lycée Pierre Gilles de Gennes, lycée viticole et agricole de Cosne-Cours-sur-Loire, instituts de formation d'aides soignants (IFAS), etc.. Le territoire présente également **plusieurs services dédiés aux jeunes** (la mission locale Bourgogne Nivernaise de Cosne, le centre d'Information et d'Orientation, la présence de l'école de la deuxième chance) mais ceux-ci doivent davantage être exploités **en articulation avec un rôle important du Département de la Nièvre dans l'insertion de ces jeunes**.



Zoom sur l'offre de formation

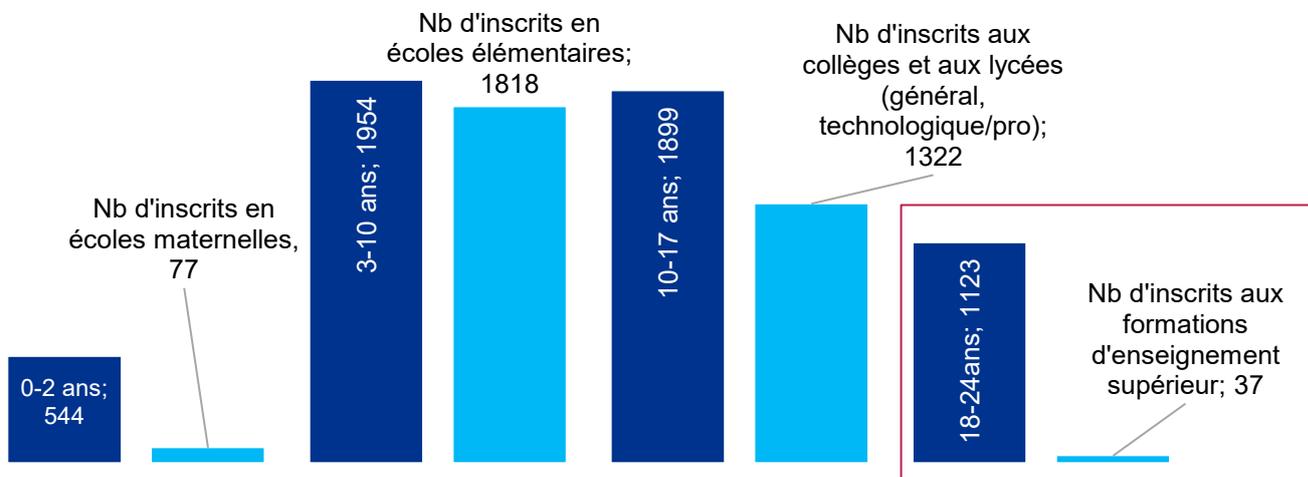
Des enjeux de maintien des classes et de renforcement de l'enseignement supérieur

- Selon les statistiques du Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse, 1 123 jeunes de 18-24 ans sont considérés comme concernés par des besoins de scolarisation dans le territoire de la CC Cœur de Loire et parmi eux, seulement 37 personnes sont inscrites dans un établissement d'enseignement supérieur. De ce fait, une part importante des jeunes vont se former en dehors du territoire.
- La part des diplômés du supérieur parmi les 15 ans et plus non scolarisés s'élève à 17,9% contre 30% en France.
- Des actions sont menées dans le cadre de Territoire d'Industrie pour valoriser l'image de l'industrie auprès des publics dont une action consiste à mieux faire connaître l'offre de formation locale aux collégiens, lycéens et aux étudiants mais aussi aux responsables RH des entreprises.



Des enjeux liés à la préservation des classes dans le territoire

Rapport entre le nombre de jeunes / d'enfants et le nombre d'inscrits dans les établissements (Ministère de l'Éducation Nationale 2021-2022)



Enseignement public et privé

Quelle part les établissements d'enseignement public représentent-ils dans l'offre de formation du premier et du second degré ? - Public

Indicateurs	CC Cœur de Loire	France
Part des effectifs scolaires en maternelle dans le public (%)	100,0	99,7
Part des effectifs scolaires en élémentaire dans le public (%)	92,2	83,7
Part des effectifs scolaires au collège dans le public (%)	85,5	78,7
Part des effectifs scolaires au lycée dans le public (%)	76,6	79,3

Source : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse - 2021-2022

Zoom sur l'offre de formation

Des atouts existants

Des établissements ont pu être recensés dans le territoire, notamment :

- Le lycée Pierre-Gilles de Gennes à Cosne-Cours-sur-Loire (ex : BTS métiers de l'eau, Bac Pro procédés de la chimie de l'eau et des papiers cartons, bac Pro sur la maintenance des systèmes de production connectés, l'électricité, le commerce, etc.) ;
- Le lycée privé Simone Dounon (bac pro Animation enfance et personnes âgées) à Cosne-Cours-sur-Loire ;
- D'autres établissements (lycée agricole de Nevers-Cosne proposant notamment un bac pro sur la conduite et la gestion de l'entreprise vitivinicole)

La formation en Cœur de Loire – un panel professionnalisant



GRETA 58 – ANTENNE DE COSNE-SUR-LOIRE



BTS METIERS DE L'EAU
- BAC PRO PCE

INSTITUTS DE FORMATION
D'AIDES-SOIGNANTS
COSNE s/LOIRE - DECIZE - NEVERS

REGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

Il est également à noter l'existence d'une convention signée entre le lycée Pierre-Gilles-de-Gennes et différents acteurs / grands groupes pour développer la formation autour des métiers de l'eau (industrie chimique Premester, Veolia, France Chimie, Biochem, Chemopharma, EDF et sa centrale de Belleville-sur-Loire, etc.)

Économie et formation

Une école de développeurs dans les projets dont l'entreprise DevCSI, de Cosne, veut faire profiter le bassin de vie



Depuis l'ancien bâtiment de la Cpm qu'il a racheté, DevCSI veut fixer des jeunes et des talents maîtrisant l'informatique sur le Cosnois. (Photo Le Régional de Cosne et du Charitois rédacteur)

L'entreprise DevCSI porte un projet de campus de développeurs informatiques pour répondre à la fois à ses besoins mais aussi ceux des autres acteurs économiques. Ce projet s'inscrit dans une dynamique du renforcement de l'offre de formation territoriale, dans un contexte où de nombreux territoires déploient ces dispositifs semblables (ex : réseau Wild Code School, réseau SIMPLON)

Evolution de la population, état du logement

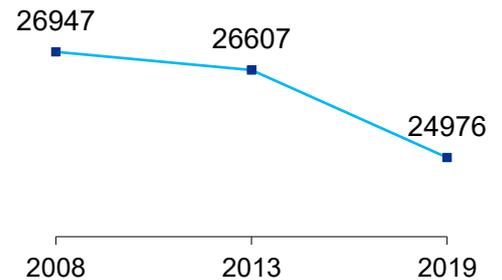
Une part relativement importante de résidences secondaires et occasionnelles et une proportion relativement plus élevée de ménages propriétaires

La CC Cœur de Loire se caractérise par un parc de logements marqué par un taux de logements secondaires (15%) et de logements vacants (14%) relativement proche de ce que nous observons dans les EPCI disposant d'un profil équivalent comme la CC Les Bertranges, la CC Berry Loire Puisaye et la CC Pays Fort Sancerrois Val de Loire.

La CC Haut-Nivernais-Val-d'Yonne présente quant à elle 40% du parc de logements qui sont, soit des résidences secondaires (20%), soit des logements vacants (20%). Les agglomérations de Nevers et de Bourges Plus en revanche ont une meilleure attractivité résidentielle car 84% et 86% des habitants respectivement y placent leur lieux de résidences principales

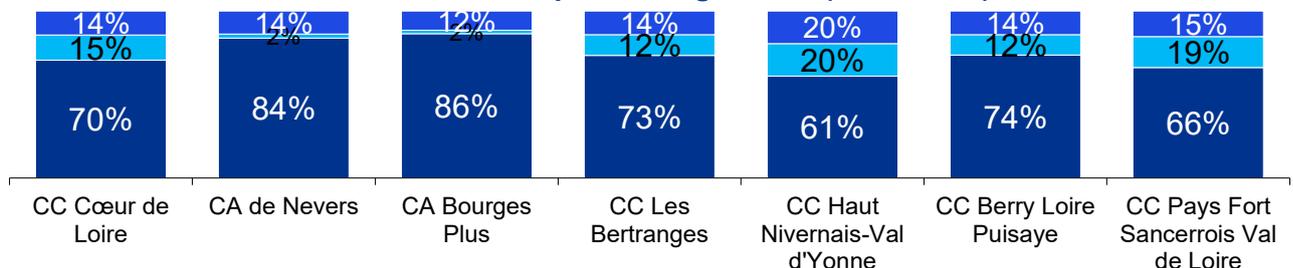
Par ailleurs, la part des propriétaires est également beaucoup plus importante dans la CC Cœur de Loire car elle est supérieure à 70%. Seules la CC Les Bertranges et la CC Berry Loire Puisaye ont une part de propriétaires plus élevée (73% et 74% respectivement).

Evolution de la population à l'échelle de l'EPCI Cœur de Loire



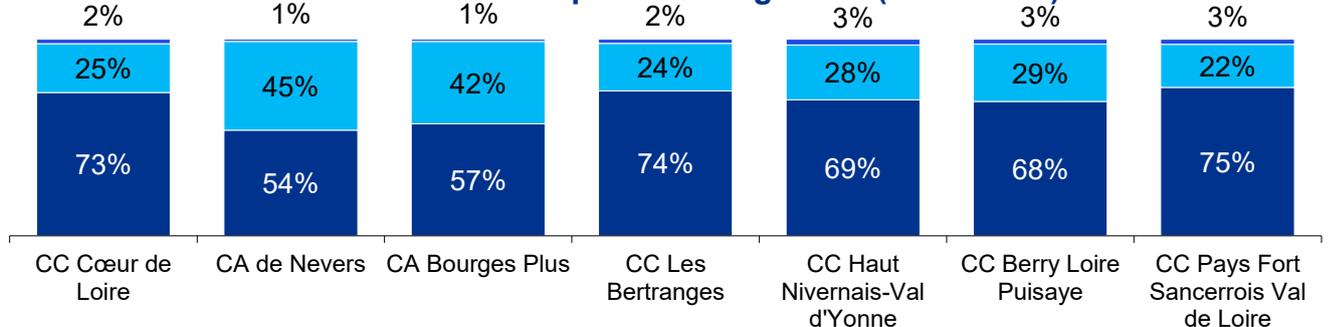
+7,5 points, c'est l'augmentation de la part des + de 60 ans dans la population

Structure du parc de logements (Insee 2019)



■ Logements vacants ■ Résidences secondaires et logements occasionnels ■ Résidences principales

Statut d'occupation du logement (Insee 2019)



■ Part Rés princ logé gratuit en 2019

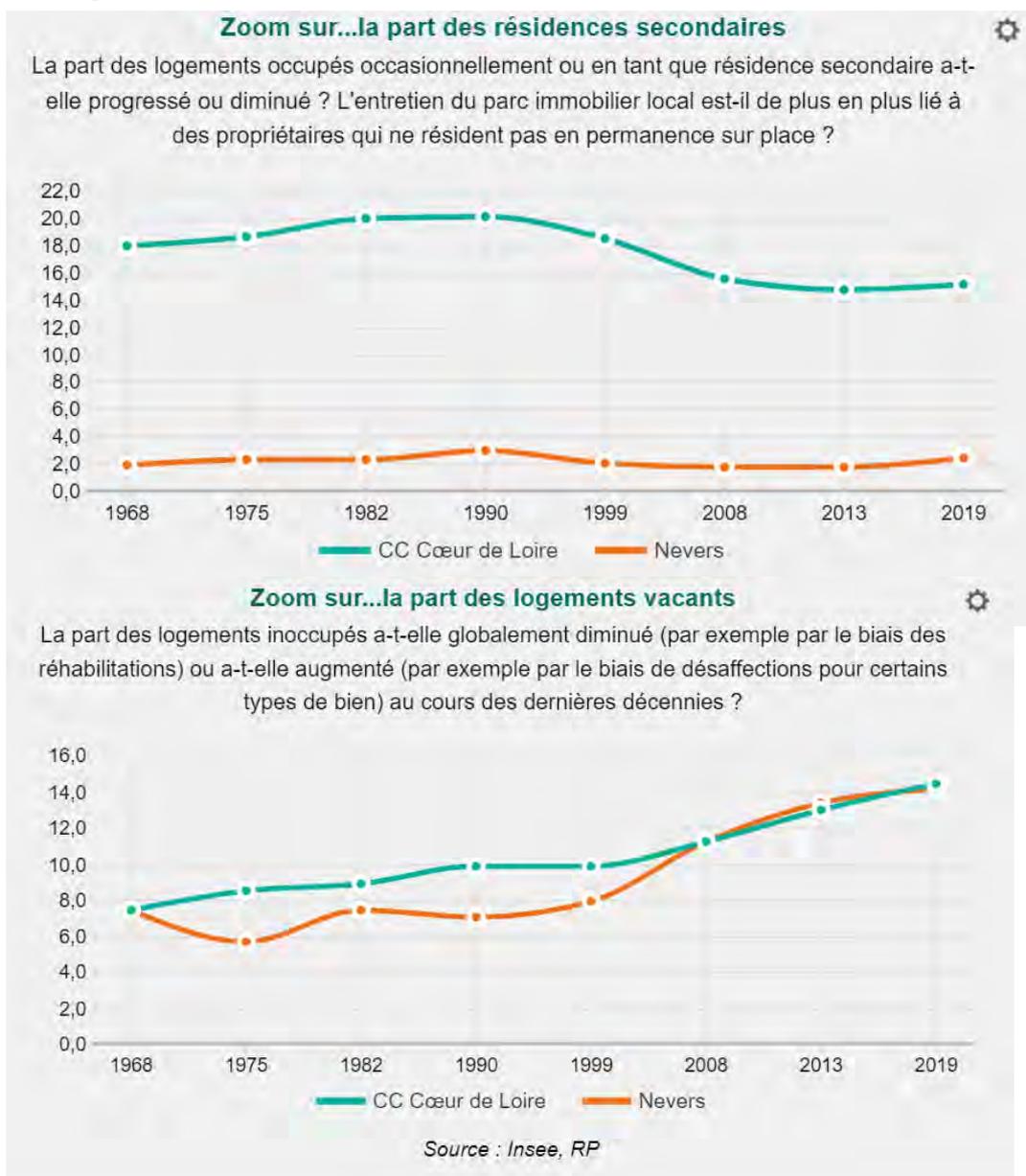
■ Part Rés princ occupées Locataires en 2019

■ Part Rés princ occupées Propriétaires en 2019

Evolution de la population, état du logement

Une part relativement élevée de résidences secondaires et une hausse du nombre de logements vacants

Les données sont comparées par rapport à l'échelle du Pays Val de Loire Nivernais. Elles montrent que le territoire de Cœur de Loire reste caractérisé par une part très forte de résidences secondaires, relativement au Pays. Elle demeure également plus élevée que celle observée à l'échelle de la Région (16% contre 8,5/9% en 2019). Ce point peut justifier de travailler davantage le réseau de propriétaires de ces résidences. Toutefois, le territoire à partir de 1982 présente une augmentation plus forte de la part de logements vacants par rapport à la Région.



Catégorie socio-professionnelle et niveau d'étude

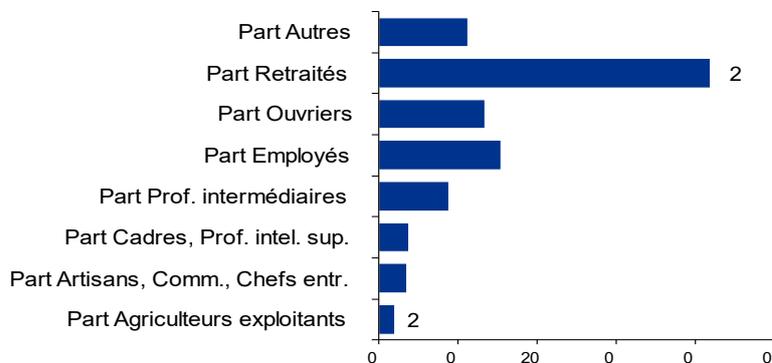
Un ratio moins élevé d'emploi qualifié et une sur-représentation de la population ayant un niveau d'étude CAP/BEP et sans diplôme ou CEP

La CC Cœur de Loire est caractérisée par une part importante de retraités (42%) quand bien même nous avons observé précédemment que la population en âge de travailler (entre 18 et 64 ans) représente 51% de la population. Parmi ceux qui travaillent dans la population en âge de travailler, nous observons 15% d'employés, 13% de retraités, 11% dans d'autres catégories et 9% dans des professions intermédiaires.

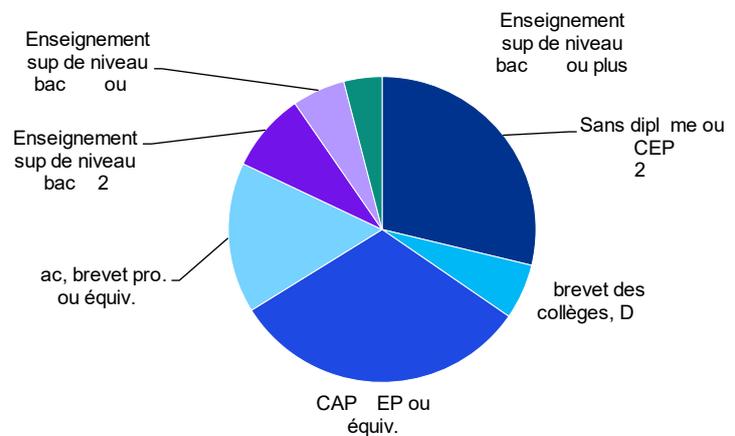
La proportion faible de cadres, professions intellectuelles supérieures (4%) ainsi que celle des commerçants, chefs d'entreprises et artisans (4%) viennent expliquer le ratio « CSP + / CSP - » moins élevé (0,43) en comparaison aux autres EPCI. Pour rappel, les CSP + désignent les catégories socio-professionnelles les plus qualifiées (cadres, professions intellectuelles supérieures, chefs entreprises, commerçants et artisans) tandis que les employés, les ouvriers et les agriculteurs exploitants sont regroupés dans les CSP -.

S'agissant du niveau d'étude, la part de la population sans diplôme est la plus forte (29%) suivie de la population détenant un niveau CAP-BEP ou équivalent (31%) et ensuite un niveau Bac Brevet professionnel ou équivalent (16%). 18% de la population seulement a un diplôme d'enseignement supérieur (de niveau supérieur ou égal au bac + 2).

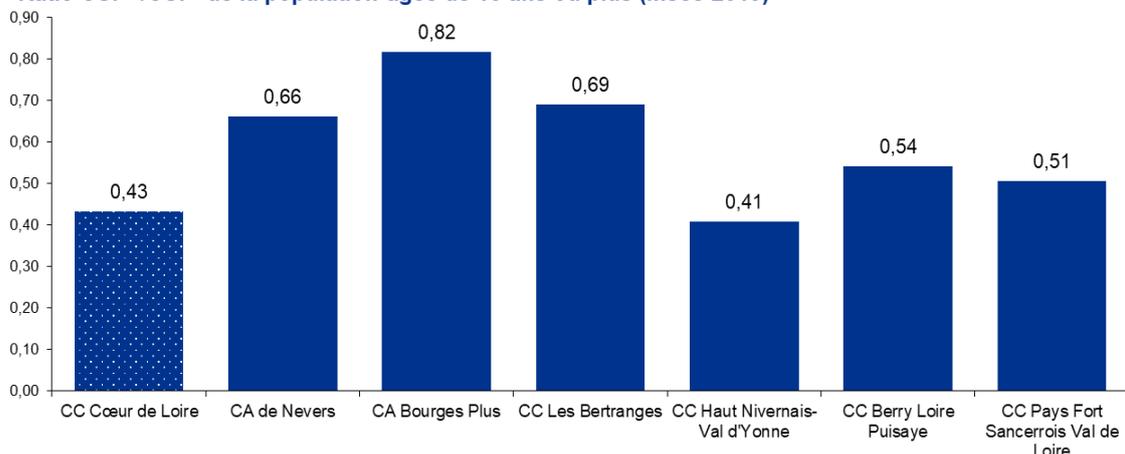
Catégorie socio professionnelle de la population âgée de 15 ans ou plus (Insee)



Niveau d'étude de la population âgée de 15 ans ou plus (Insee)



Ratio CSP+/CSP- de la population âgée de 15 ans ou plus (Insee 2019)

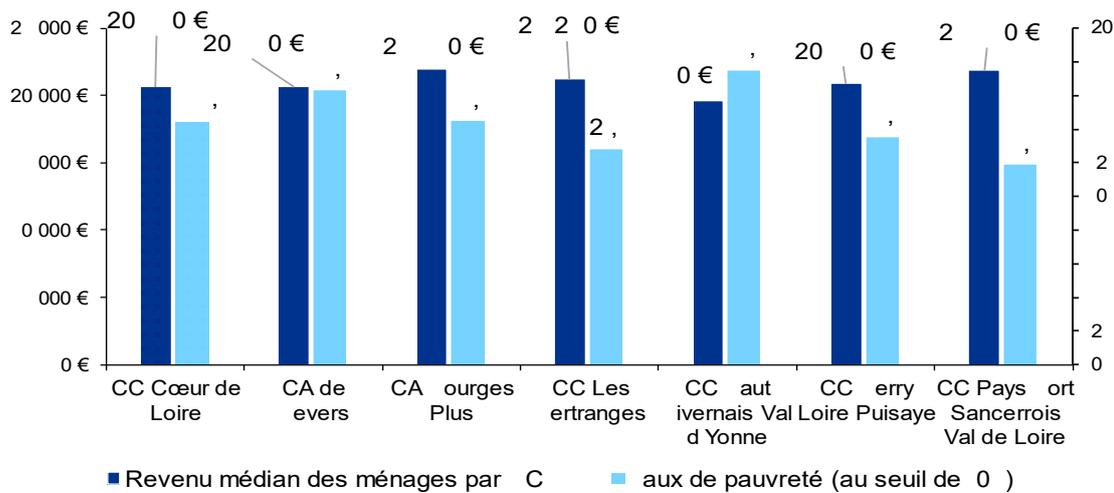


Revenu et précarité

Un niveau de revenu médian beaucoup plus faible mais un taux de pauvreté et un ratio du nombre d'allocataire proches de ceux des autres collectivités

Dans la CC Cœur de Loire, le revenu médian par unité de consommation est de 20 660€, ce qui représente le deuxième niveau de revenu médian le plus faible après celui de la CC Haut Nivernais-Val d'Yonne (19 650€) dans l'horizon des EPCI voisins. Pourtant, le taux de pauvreté de la CC Cœur de Loire (14,4%) avoisine le taux de pauvreté moyen des autres EPCI.

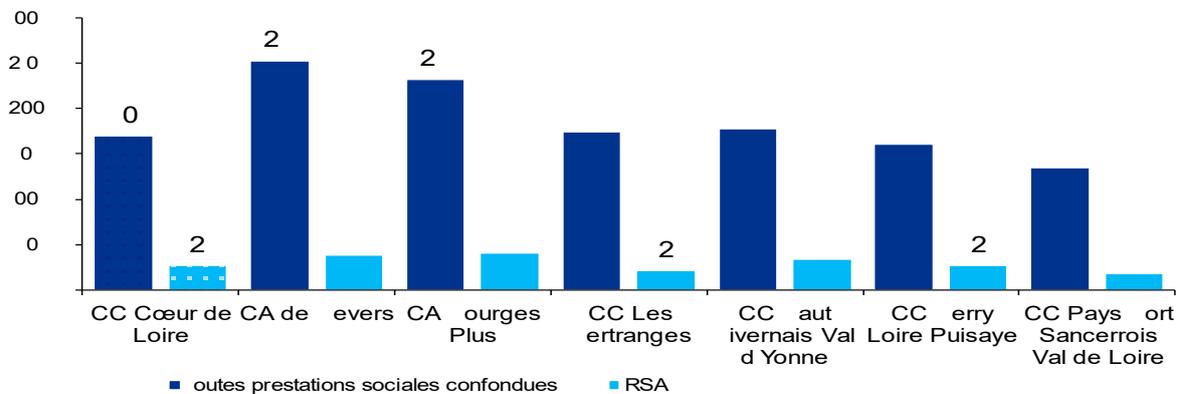
Revenu médian et taux de pauvreté des C limitrophes nsee i losofi



S'agissant du nombre d'allocataires toutes prestations sociales confondues pour 1 000 habitants, le ratio est assez faible (170 pour 1 000 habitants) et celui-ci représente le troisième ratio le plus faible après celui de la CC Berry Loire Puisaye (161 pour 1 000 habitants) et de la CC Pays Fort Sancerrois Val de Loire (135 pour 1 000 habitants). Le même constat est observé pour le ratio des allocataires du RSA pour 1 000 habitants qui est relativement faible (27 allocataires du RSA pour 1 000 habitants).

Ces constats suggèrent que malgré un niveau de revenu médian relativement plus faible, la CC Cœur de Loire ne souffre pas d'extrême pauvreté.

o mbre d allocataires pour habitants CA



03

Caractéristiques du marché de l'emploi

Marché de l'emploi

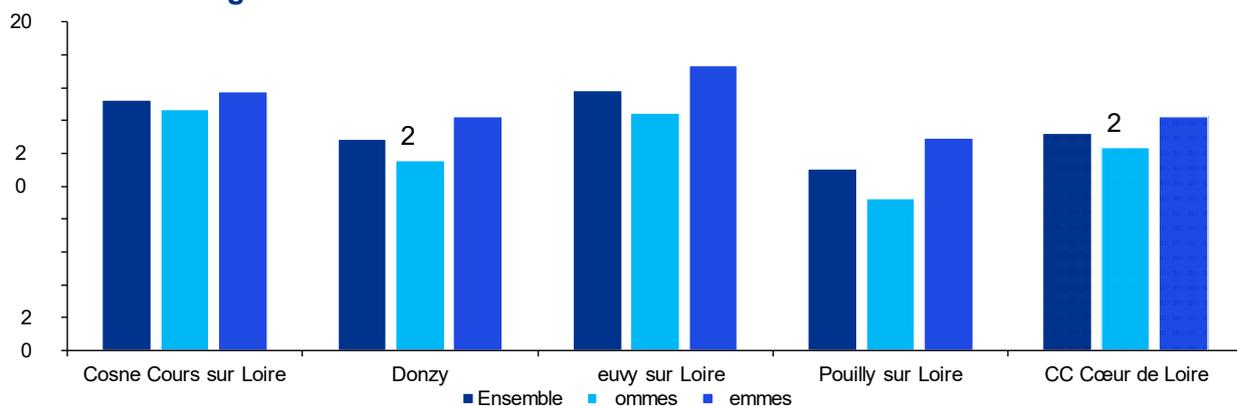
Un taux de chômage plus élevé dans les pôles d'activités économiques de Neuvy-sur-Loire et Cosne-Cours-sur-Loire et pour les jeunes

Le taux de chômage (au sens du recensement de l'Insee en 2019) est estimé à 13%. Ce taux est équivalent au taux de chômage du département de la Nièvre (13,2%) et un petit peu plus élevé que celui de la région Bourgogne-Franche-Comté (12,1%).

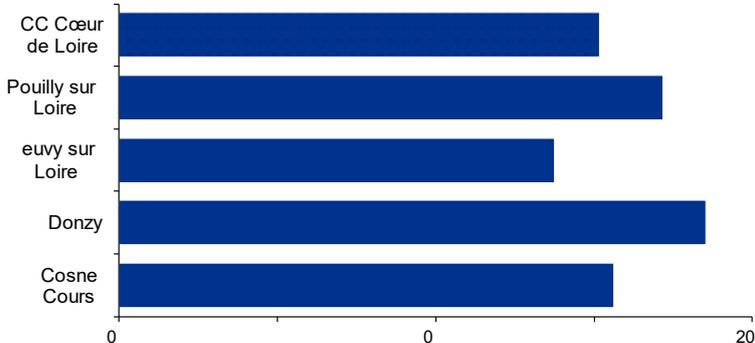
Toutefois, nous constatons que les zones d'emploi de Cosne-Cours-sur-Loire et de Neuvy-sur-Loire ont un taux de chômage beaucoup plus important (15% et 16% respectivement) que les autres communes principales que sont Donzy et Pouilly-sur-Loire (13% et 11% respectivement). Cependant, les communes de Donzy et Pouilly-sur-Loire ont une part légèrement plus élevée d'emplois précaires (CDD, Intérim, Contrat aidés, Apprentissage et stages) s'élevant à 17% et 19% respectivement en comparaison avec les autres communes de Cosne-Cours-sur-Loire (16%) et Neuvy-sur-Loire (14%) ainsi que la communauté de communes Cœur de Loire (15%).

Un fait saillant qui ressort de l'analyse est également le taux de chômage qui est sensiblement plus élevé chez les jeunes entre 15 et 24 ans (27%) dans tous les territoires analysés. Entre 2013 et 2019 cependant, le taux de chômage des jeunes de 15 à 24 ans est celui qui a connu la baisse la plus forte (-4,3 points de pourcentage en passant de 32% à 27,7%) alors que le taux de chômage des 25 à 54 ans s'est stabilisé à 11,7% et celui des 55 à 64 ans est passé de 10,8 % à 11,5%.

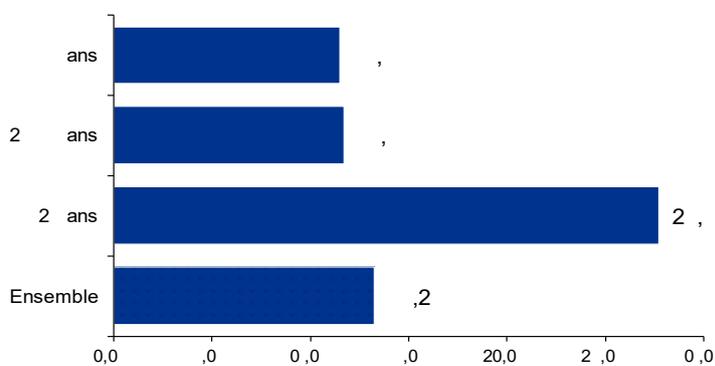
taux de chômage CC Cœur de Loire



part des emplois précaires CDD, intérim, Contrat aidé, Apprentissage et Stage Insee



taux de chômage selon la catégorie d'âge



Marché de l'emploi

Des embauches trimestrielles en hausse par rapport à l'année 2021 mais une surconcentration des contrats de moins d'1 mois sur ces nouvelles embauches

La dynamique d'emploi présente un bilan mitigé dans la CC Cœur de Loire en raison d'une part importante d'embauches suite aux offres d'emploi diffusées sur pole emploi **mais sur des contrats qui sont ensuite d'une durée très courte (< 1 mois).**

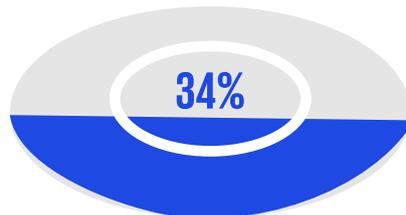
Selon des données de l'ACOSS et MSA en 2022, nous notons 2 390 embauches et ce, uniquement au troisième trimestre de 2022 (soit 3% de plus que lors de la même période en 2021) et 2 670 offres d'emploi diffusées au cours des 12 derniers mois. En d'autres termes, l'embauche observée sur une période de 3 mois est proche du stock d'offres d'emplois diffusées au cours des 12 derniers mois ainsi les offres d'emplois diffusées chez Pôle Emploi ont tendance à être pourvues.

Toutefois, **il est important de noter que seulement 31% de ces embauches concernent des emplois de plus d'un mois** (CDD de 1 à 6 mois : 10%, CDD > 6 mois : 8%; CDI : 13%) et le taux de recrutement pour un CDD de moins d'un mois reste élevé et représente **70% des embauches**. Cela signifie donc que les récentes embauches concernent en majorité des contrats très précaires (CDD de très courte durée) et parallèlement, **les contrats de longue durée ne réussissent pas à trouver le profil adéquat du demandeur d'emploi.**

Les secteurs qui recrutent de manière effective le **plus de personnes relèvent des activités agricoles, de services administratifs et de soutien et enfin de santé humaine et action sociale.**



Embauches trimestrielles en T3 2022
+ 3% par rapport à T3 2021



Part de demandeurs d'emploi cat A ou B ayant retrouvé un emploi de plus d'un mois dans les 6 mois



1600

Demandeurs d'emploi inscrits en fin de trimestre (catégorie A) dont 00 n'exerçant aucun emploi



2670

Offres d'emploi diffusées sur pole-emploi.fr au cours des 12 derniers mois.



Marché de l'emploi

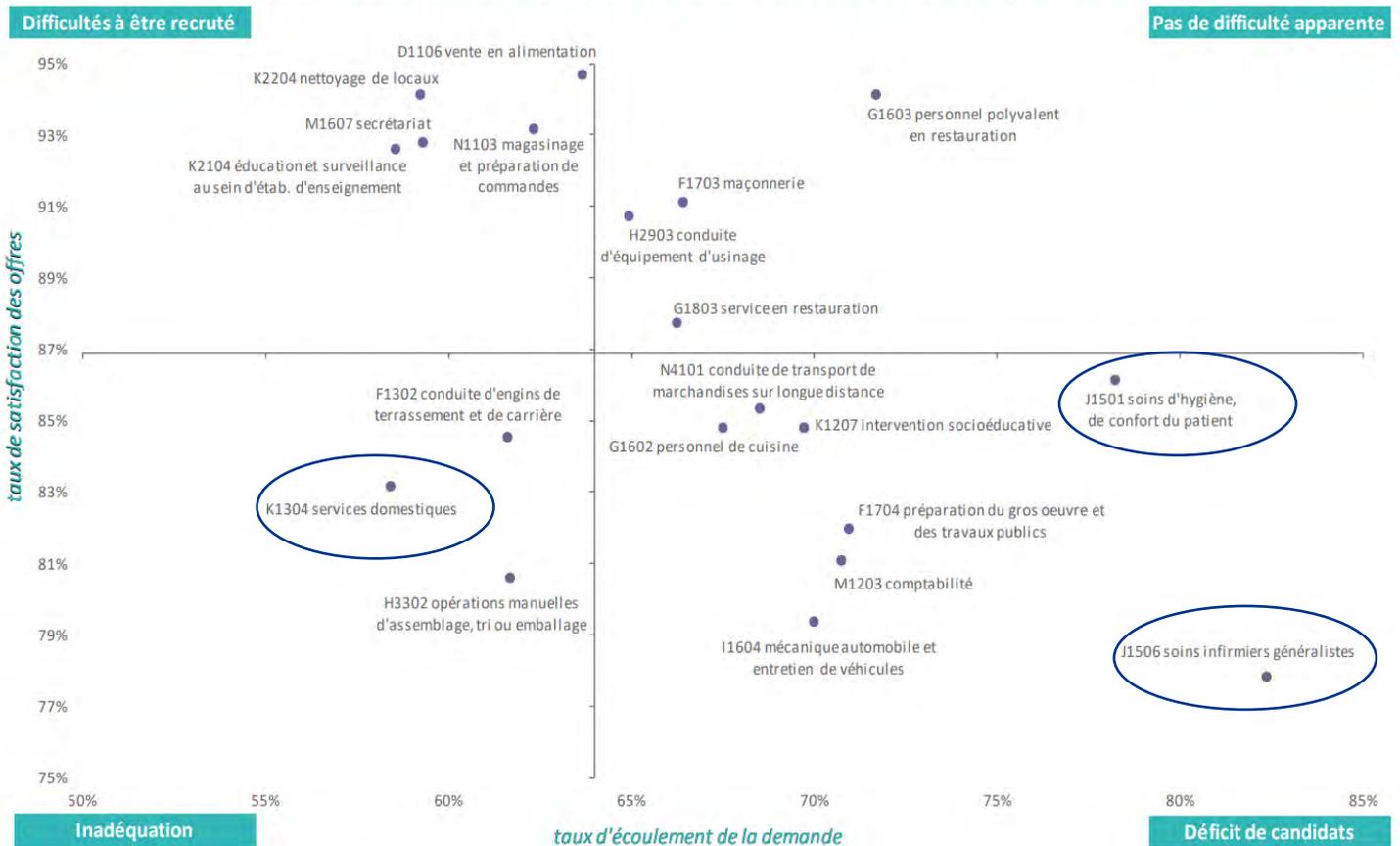
Zoom sur les métiers en tension à l'échelle départementale

Il est à noter que les données ne sont pas disponibles à l'échelle intercommunale. Les autres données utilisées dans le champ de l'emploi et de l'insertion sont celles du bassin d'emploi.

Messages clés :

- Des métiers pour lesquels la tension (déficit de candidats) ou l'inadéquation (offre / compétences) est forte ;
- Des métiers concernés (ex : construction) importants pour Cœur de Loire, ou représentent des enjeux importants par rapport à la population (santé) ;
- Un faible nombre de métiers ayant peu de difficultés apparentes

GRAPHE DES MÉTIERS POUR LES 20 ROME ENREGISTRANT LE PLUS D'OFFRES SUR UN AN (JANVIER 2022 – DÉCEMBRE 2022)



Remarque : Les 20 premiers ROME regroupent 36% des offres du département.

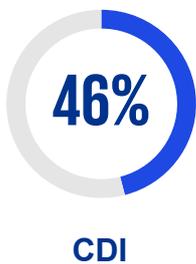
Marché de l'emploi

Une difficulté de recrutement prégnante sur les métiers en CDI, requérant un niveau d'études élevé (> Bac + 3) et un niveau d'expérience faible (moins d'1 ans)

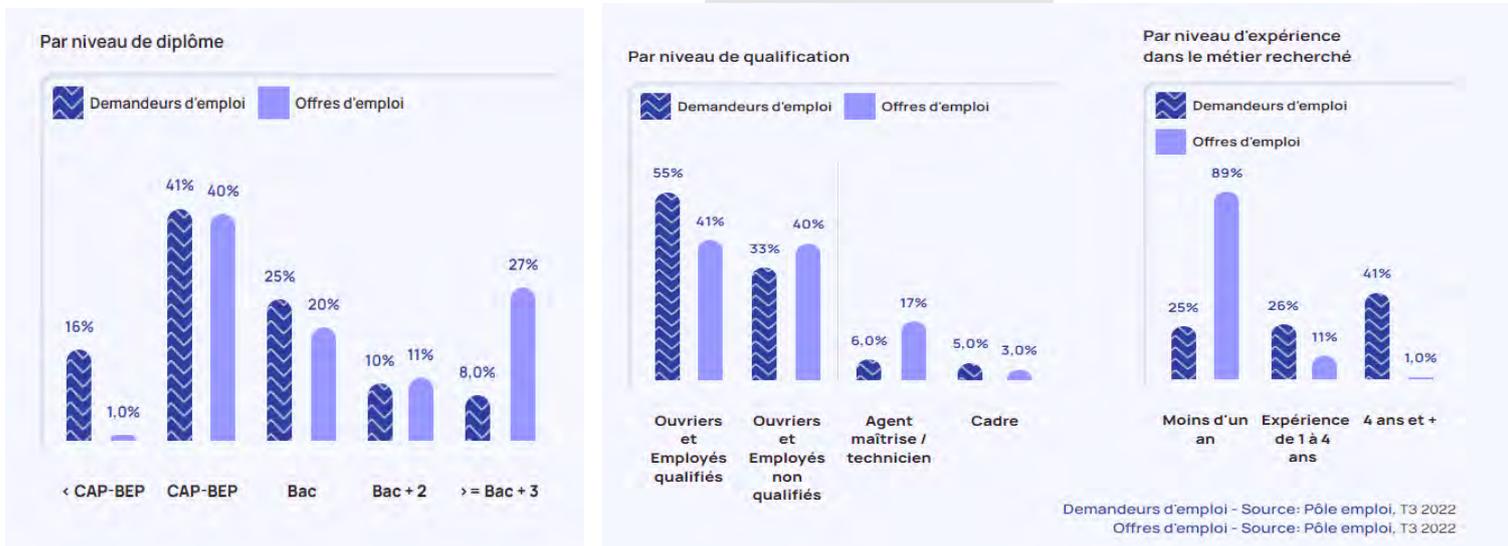
Comme vu précédemment, les embauches concernent majoritairement des contrats de très courte durée. Cependant, lorsque nous analysons l'offre d'emploi publiée au cours des 12 derniers mois, **46% d'entre-eux étaient des contrats en CDI** issus à **45% d'établissements de 0 à 9 salariés** et le secteur d'activité qui recherche le plus d'employés est celui de la santé humaine (13%).

Nous notons donc une difficulté de recrutement pour les CDI et pour analyser l'origine de ces difficultés (niveau de diplôme, niveau de qualification, niveau d'expérience), nous avons remarqué que **les sources principales de l'inadéquation entre l'offre et la demande d'emploi** sont la faible part de demandeurs d'emploi :

- **ayant un niveau d'étude élevé (> Bac + 3)** : 27% des offres d'emploi concernent des métiers nécessitant un diplôme d'études supérieur au bac + 3 lequel est uniquement détenu par 8% des demandeurs d'emplois.
- **ayant une expérience de moins d'1 an dans le métier recherché.**
- Paradoxalement, **89% des offres d'emploi requièrent une expérience < 1 an dans le métier recherché, or seulement 25% des demandeurs d'emploi disposent d'aussi peu d'expérience** et donc ne se sentent pas en capacité de déposer leur candidature pour le poste.



profil type de l'offre d'emploi au cours des 12 derniers mois précédant le troisième trimestre de 2022 (Pôle Emploi)



Marché de l'emploi

Une inadéquation entre l'offre et la demande d'emplois

Les 5 métiers les plus recherchés par les demandeurs d'emploi sont la mise en rayon libre-service, l'arboriculture et viticulture, la vente en habillement et accessoires de la personne, le secrétariat et l'assistance auprès d'enfants. Chez les recruteurs, seuls les métiers d'arboriculture et viticulture font partie des top 5 des métiers qu'ils recherchent lesquels sont par ailleurs constitués des métiers de la comptabilité, de soins d'hygiène, de confort du patient, de la transaction immobilière et enfin la conduite de transport de marchandises sur longue distance.

Quelques disparités sont également perceptibles entre les compétences détenues par les demandeurs d'emploi et celles recherchées par les recruteurs. Chez ces derniers, nous observons une sur-représentation des besoins de compétences en assistance, conseils et soins infirmiers et en médecine généraliste et spécialisée en comparaison des compétences de gestion de situations d'urgence, de nettoyage / d'entretien de locaux, de gestions de stocks et inventaires détenues par les demandeurs d'emploi.

Métiers les plus recherchés sur les 12 derniers mois (Pôle Emploi & Dares, 2022)

ar les demandeurs d'emploi

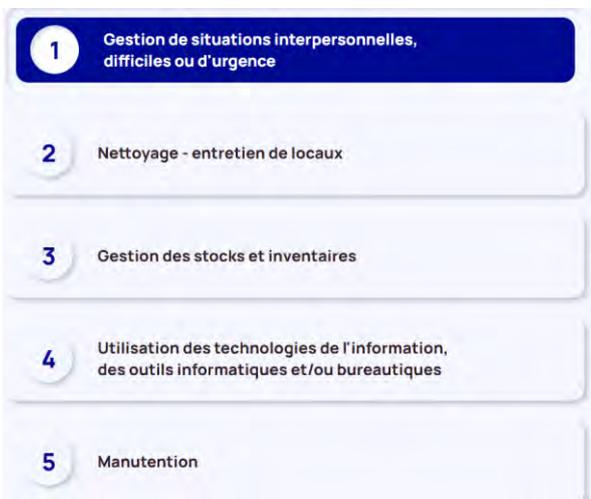


Par les recruteurs

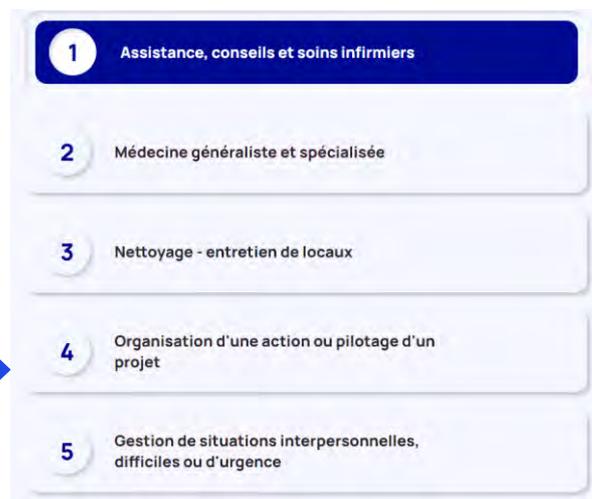


Compétences les plus détenues et recherchées (Pôle Emploi & Dares, 2022)

ar les demandeurs d'emploi



Par les recruteurs



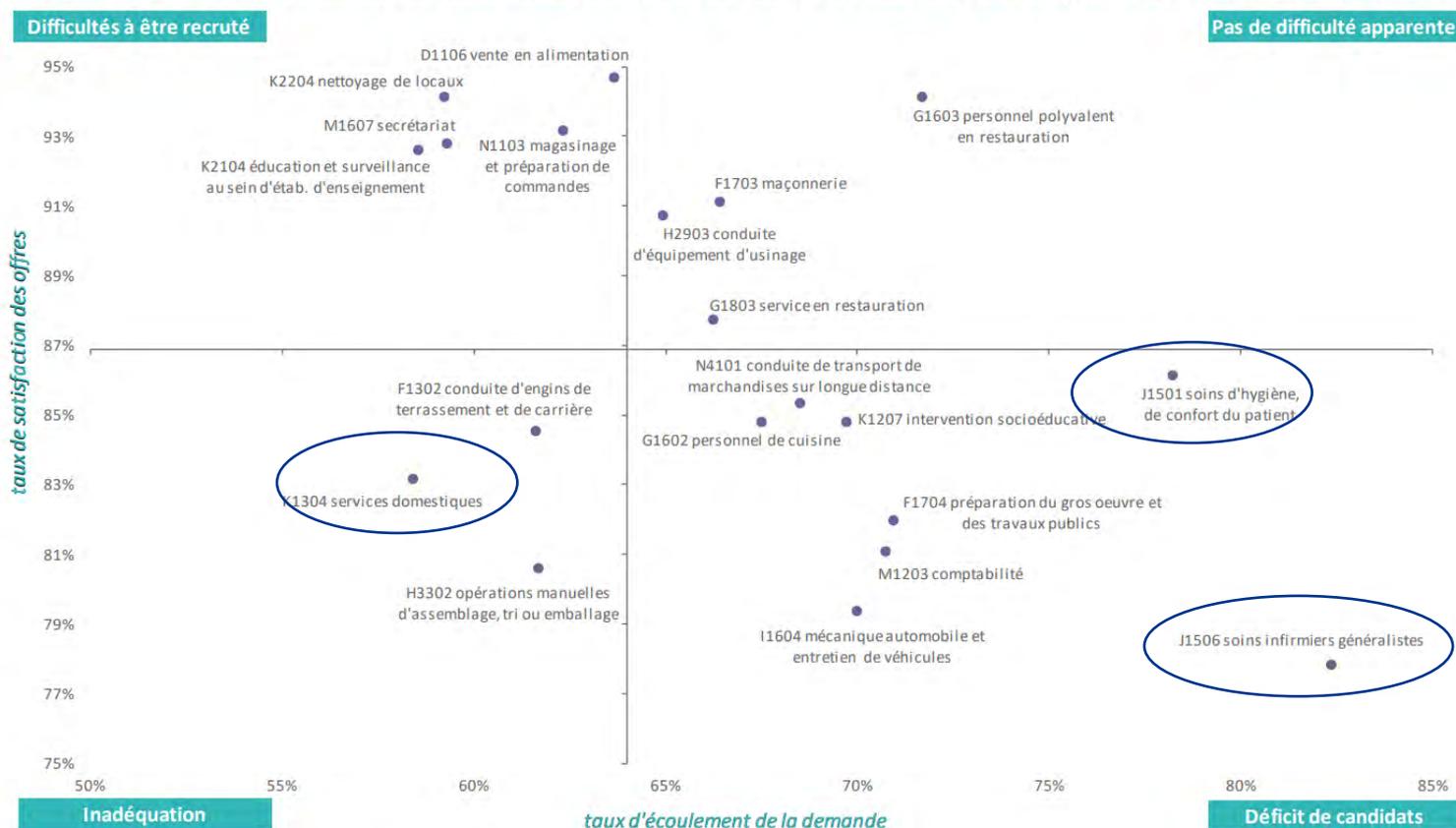
Marché de l'emploi

Une inadéquation entre l'offre et la demande d'emplois

Messages clés :

- Des métiers pour lesquels la tension (déficit de candidats) ou l'inadéquation (offre / compétences) est forte ;
- Des métiers concernés (ex : construction) importants pour Cœur de Loire, ou représentent des enjeux importants par rapport à la population (santé) ;
- Un faible nombre de métiers ayant peu de difficultés apparentes

GRAPHE DES MÉTIERS POUR LES 20 ROME ENREGISTRANT LE PLUS D'OFFRES SUR UN AN (JANVIER 2022 – DÉCEMBRE 2022)



Remarque : Les 20 premiers ROME regroupent 36% des offres du département.

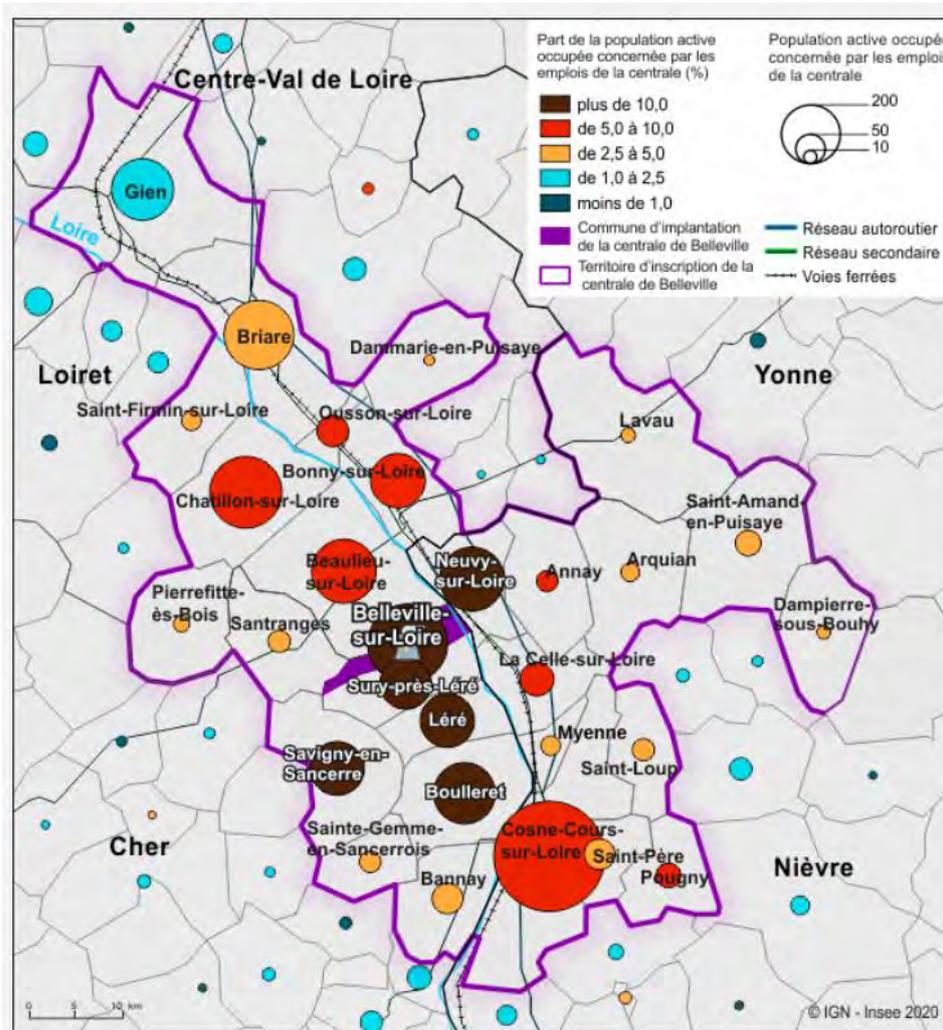
Zoom sur la Centrale Nucléaire de Belleville-sur-Loire (CNPE)

Une Centrale Nucléaire employant une part importante de la population active à Neuvy-sur-Loire et Cosne-Cours-sur-Loire

- En 2020, le CNPE de Belleville emploie **880 salariés**, en majorité (61%) des professions intermédiaires à dominante technique. Le site apporte à l'économie locale des emplois stables et des salariés plus jeunes que les autres actifs : les contrats des employés du CNPE sont **presque exclusivement à durée indéterminée et ces derniers sont moins âgés que les actifs** occupés habitants le territoire d'inscription du CNPE. Un salarié sur cinq a moins de 30 ans, ce qui illustre une politique de recherche de stabilité et d'anticipation.
- **Les communes de Cosne-Cours-sur-Loire et Neuvy-sur-Loire font partie des communes auprès desquelles le site a un taux d'emploi important** (6,21% de la population active de Cosne-sur-Loire et 14,26% de celle de Neuvy-sur-Loire ont un emploi au sein de la centrale). Au-delà des emplois directs, les commandes passées par la centrale à des fournisseurs et de surcroît la consommation de produits et de services de la part des salariés directs, indirects et de leurs familles **génèrent plus de 56% d'emploi indirects (en rapport avec les emplois directs générés) sur le territoire d'inscription**.

Un territoire d'inscription de 29 communes autour de Belleville-sur-Loire

A noter que la FET a mené des actions (ex : web rencontre sur les métiers du nucléaire)



Sources : Insee, appariements CLAP-DADS-FEE-RP 2015 ; EDF, salariés et commandes 2016

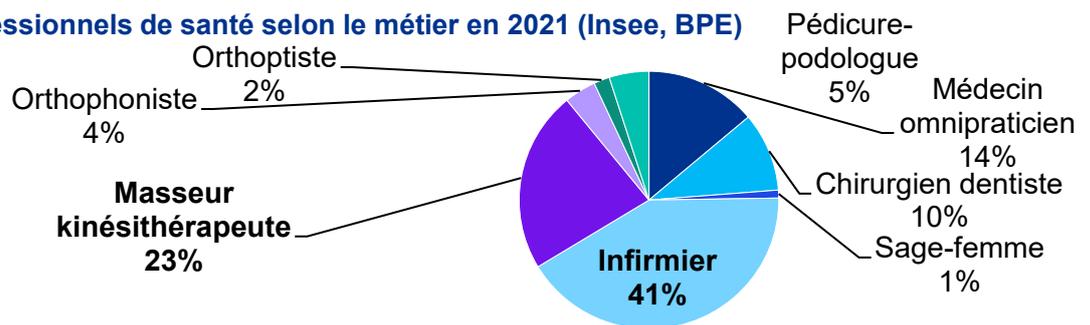
Marché de l'emploi : Zoom sur les professionnels de santé

Une densité de médecins nettement en-deçà du niveau régional et national

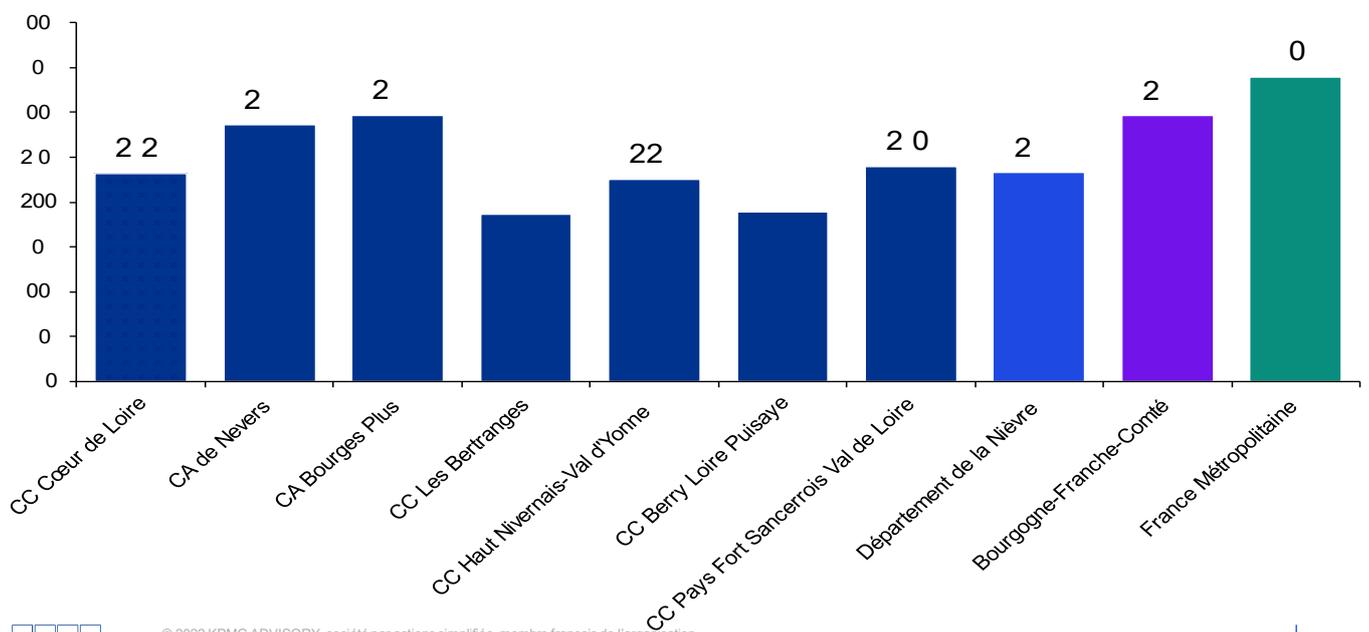
Loin d'être une situation propre à la CC Cœur de Loire, la faible densité de médecins est également un fait saillant relevé par le diagnostic.

- Pour 100 000 habitants, la CC Cœur de Loire dispose de **232 médecins (généralistes et spécialistes)**, soit une moyenne proche du niveau départemental (233 médecins pour 100 000 habitants) mais plus faible que la moyenne régionale (297 médecins pour 100 000 habitants) et nationale (340 médecins pour 100 000 habitants).
- En revanche, **certains EPCI proches souffrent d'un déficit plus accentué** de médecins comme en témoigne la CC les Bertranges (186 médecins pour 100 000 habitants) et la CC Berry Loire Puisaye (189 médecins pour 100 000 habitants).
- Par ailleurs, **les professionnels de santé sont caractérisés par une représentation des infirmiers (41%), des masseurs kinésithérapeute (23%) ainsi que des médecins omnipraticiens (14%)** et nous pouvons souligner un taux faible de spécialistes comme les sage-femme (1%), les médecins spécialisés comme les orthoptistes (2%), les orthophonistes (4%), et les pédicure-podologues (5%). A noter que la part importante d'infirmier observée dans le graphe ci-dessous ne vient pas remettre en cause le déficit de candidats observés sur ce secteur. En effet en valeur absolue, le nombre d'infirmiers comme celui de l'ensemble des autres métiers de soins reste dans un niveau relativement faible.

Répartition des professionnels de santé selon le métier en 2021 (Insee, BPE)



Densité des médecins pour habitants Insee, B



Marché de l'emploi : Zoom sur les professionnels de santé

Déserts médicaux : un enjeu global d'attractivité

D'autres actions réalisées dans les autres territoires

Pour attirer des professionnels de santé sur un territoire, les incitations financières ne suffisent pas. Les collectivités ont intérêt à mettre en place des stratégies globales de territoire pour mobiliser les acteurs de santé et aborder tous les aspects de l'attractivité du territoire – conditions d'exercice, ressources du territoire, accueil et accompagnement des étudiants et des médecins.

C'est dans ce cadre qu'en 2016, **le département du Loiret** a souhaité redéfinir **sa politique d'accès aux soins** après avoir observé que le nombre de maisons de santé pluridisciplinaires (MSP) montées restaient vides. La politique de démographie médicale porte sur trois axes : **les étudiants, les professionnels de santé et l'attractivité des territoires**. Les actions menées sont diverses et portent par exemple sur **le logement pour les étudiants en médecine** qui changent très régulièrement de terrain de stage. **Des logements de fonctions vacants** sont également mis à disposition et réaménagés pour accueillir des collocations d'étudiants en médecine.

Dans **le département de la Manche**, l'agence d'attractivité « **Attitude Manche** » a entrepris des démarches similaires pour faciliter l'installation des internes, des professionnels de santé et de leur famille, allant jusqu'à organiser des séjours de découverte du territoire. **Le Département a également investi dans la communication et le marketing avec le mini-site « What's up doc? »** présentant le témoignage de professionnels de santé heureux d'avoir choisi la Manche.

« Les territoires les mieux dotés en médecins généralistes sont aussi les plus attractifs, tant du point de vue de la croissance démographique que des équipements (sportifs, culturels, commerciaux et scolaires). L'accessibilité aux médecins généralistes s'inscrit ainsi dans une problématique plus globale d'aménagement du territoire. », Etude de la DREES 2022 (disponible [ici](#)).

Quelques actions réalisées dans la Nièvre

Santé
Une nouvelle maison de santé pour
2026 à Cosne-sur-Loire

NIÈVRE AU QUOTIDIEN CADRE DE VIE LE DÉPARTEMENT INNOVATION CITOYENNE
RECRUTEMENTS DE MÉDECINS AU CENTRE TERRITORIAL DE SANTÉ

Le Conseil Départemental de la Nièvre ouvre prochainement son premier Centre Territorial de Santé sur la commune de La Machine à la fin d'année 2022.

De La Charité à la Puisaye
Une nouvelle Communauté
professionnelle de santé se construit
sur le nord-ouest de la Nièvre

Nièvre

Déserts médicaux : le maire de Nevers veut créer un pont aérien avec Dijon pour attirer les médecins

Confronté à un manque criant de professionnels de santé, Denis Thuriot (LREM) souhaite mettre en place des rotations entre sa ville et le CHU de Dijon, en Côte-d'Or, situé à 180 km de là.

04

Etude détaillée des filières économiques

Salariés et établissements

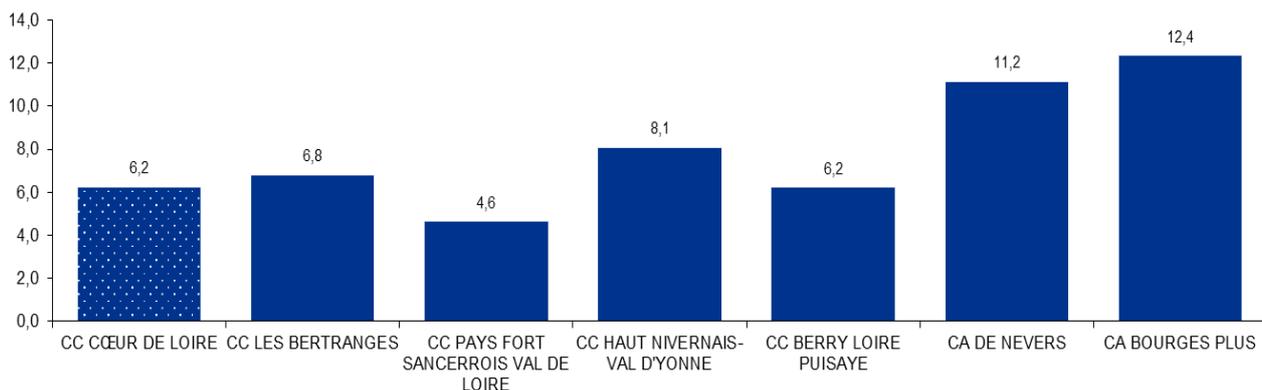
Nombre faible de salariés par établissement impliquant un tissu constitué de TPE

Le ratio faible de salariés par établissement (6,2) révèle l'existence d'un tissu économique constitué de très petites entreprises (moins de 10 salariés).

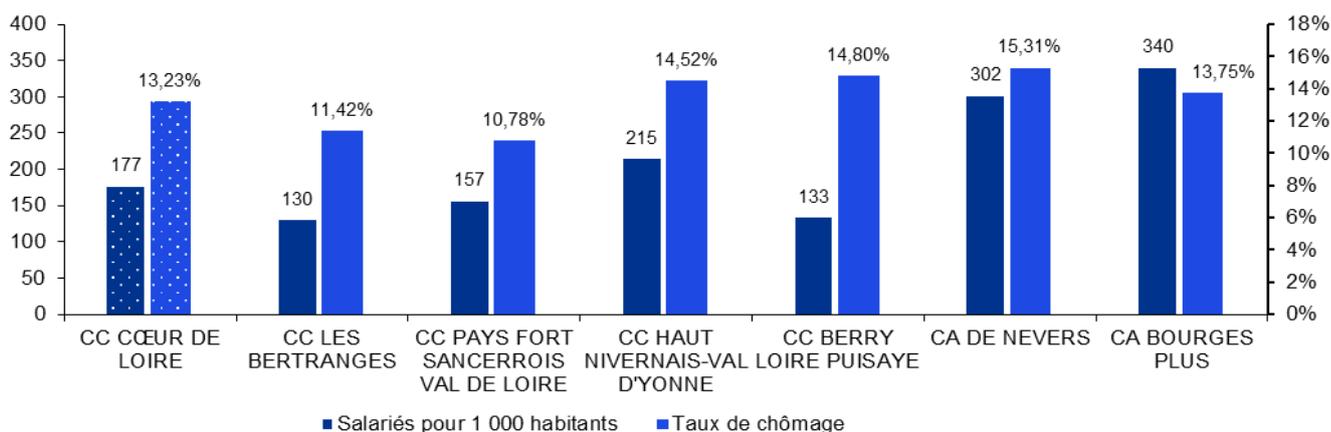
Par ailleurs, comparée aux autres collectivités qui disposent d'un ratio élevé de salariés pour 1 000 habitants comme la CA Bourges Plus (340 salariés pour 1 000 habitants), la CA de Nevers (302 salariés pour 1 000 habitants) et la CC Haut Nivernais Val-d'Yonne (215 salariés pour 1 000 habitants), **la CC Cœur de Loire présente un ratio modéré de 177 salariés pour 1 000 habitants** mais supérieur à celui de la CC Les Bertranges (130 salariés pour 1 000 habitants), la CC Pays Fort Sancerrois Val de Loire (157 salariés pour 1 000 habitants) et enfin la CC Berry Loire Puisaye (133 salariés pour 1 000 habitants).

Enfin, **le taux de chômage observé dans la CC Cœur de Loire au sens du recensement de 2019 est le taux le plus faible après celui de la CC les Bertranges et la CC Pays Fort Sancerrois Val de Loire** (à noter que le taux de chômage considéré dans le cas présent est le taux de chômage au sens du recensement de l'Insee et non au sens du BIT et aura donc tendance à être surévalué).

Nombre de salariés par Etablissements (Insee,2019)



Nombre de salariés pour 1 000 habitants et taux de chômage (Insee, 2019)



Remarque : Le territoire est composé d'un tissu de petites entreprises, dont le savoir-faire est souvent méconnu, et dont le réseau doit être davantage animé / structuré, notamment en s'appuyant sur des actions existantes (ex : constitution du club des dirigeants par l'AdebCosne). De plus, la population est davantage structurée par la présence de personnes âgées (cf sur-représentation des retraités dans les CSP), avec une structuration similaire à celle de la CC Les Bertranges.



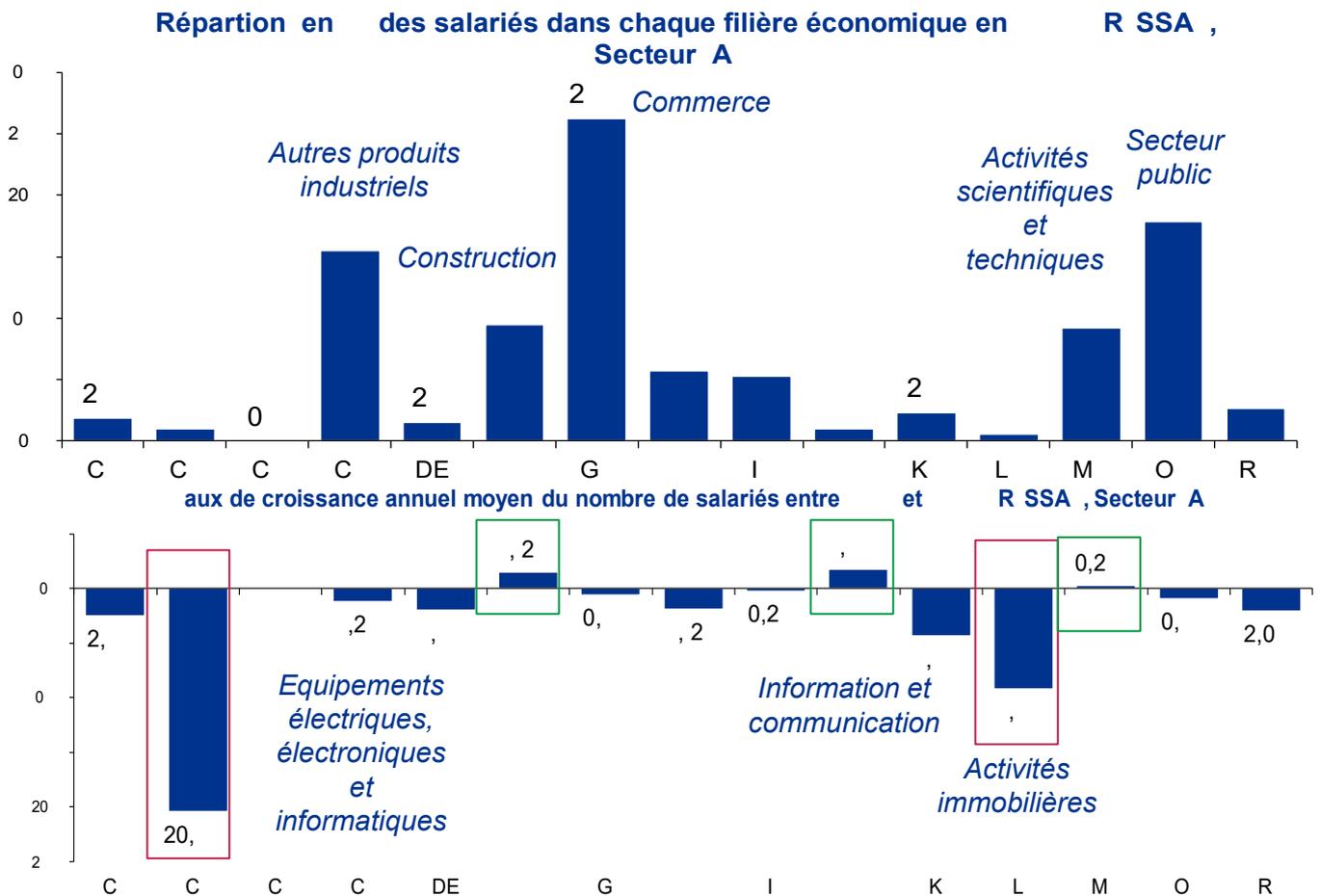
Filière économique

Une concentration des effectifs de salariés quelques secteurs combinée à une perte de vitesse des effectifs dans tous les secteurs

l'analyse des répartitions du poids des salariés indique une concentration des salariés à hauteur de 60% dans les secteurs du commerce, des administrations publiques et de l'enseignement, de la santé et action sociale, et des autres produits industriels (hors matériels de transports, équipements électriques et électroniques et agro-alimentaire). Par ailleurs, nous observons une baisse généralisée du nombre de salariés dans tous les secteurs d'activité mais plus intensément dans les secteurs d'équipements électriques, électroniques et informatiques (20,43% de baisse annuelle moyenne d'effectifs salariés entre 2015 et 2021) et des activités immobilières (9,15% de baisse annuelle moyenne d'effectifs entre 2015 et 2021). A contrario, les secteurs de la construction et de l'information et communication ont connu une hausse légère des effectifs entre 2015 et 2021 : 1,52% et 1,78% de taux de croissance annuel moyen respectivement.

Signification des acronymes

- C1 - Industries agro-alimentaires
- C3 - Equipements électriques, électroniques, informatiques
- C4 - Fabrication de matériels de transport
- C5 - autres produits industriels
- DE - Industries extractives, énergie, eau
- FZ - Construction
- GZ - Commerce
- HZ - Transports
- IZ - Hébergement et restauration
- JZ - Information et communication
- KZ - Activités financières et d'assurance
- LZ - Activités immobilières
- MN - Activités scientifiques et techniques ; soutien et services administratifs
- OQ - Administrations publiques, défense, enseignement, santé et action sociale
- RU - autres activités de services



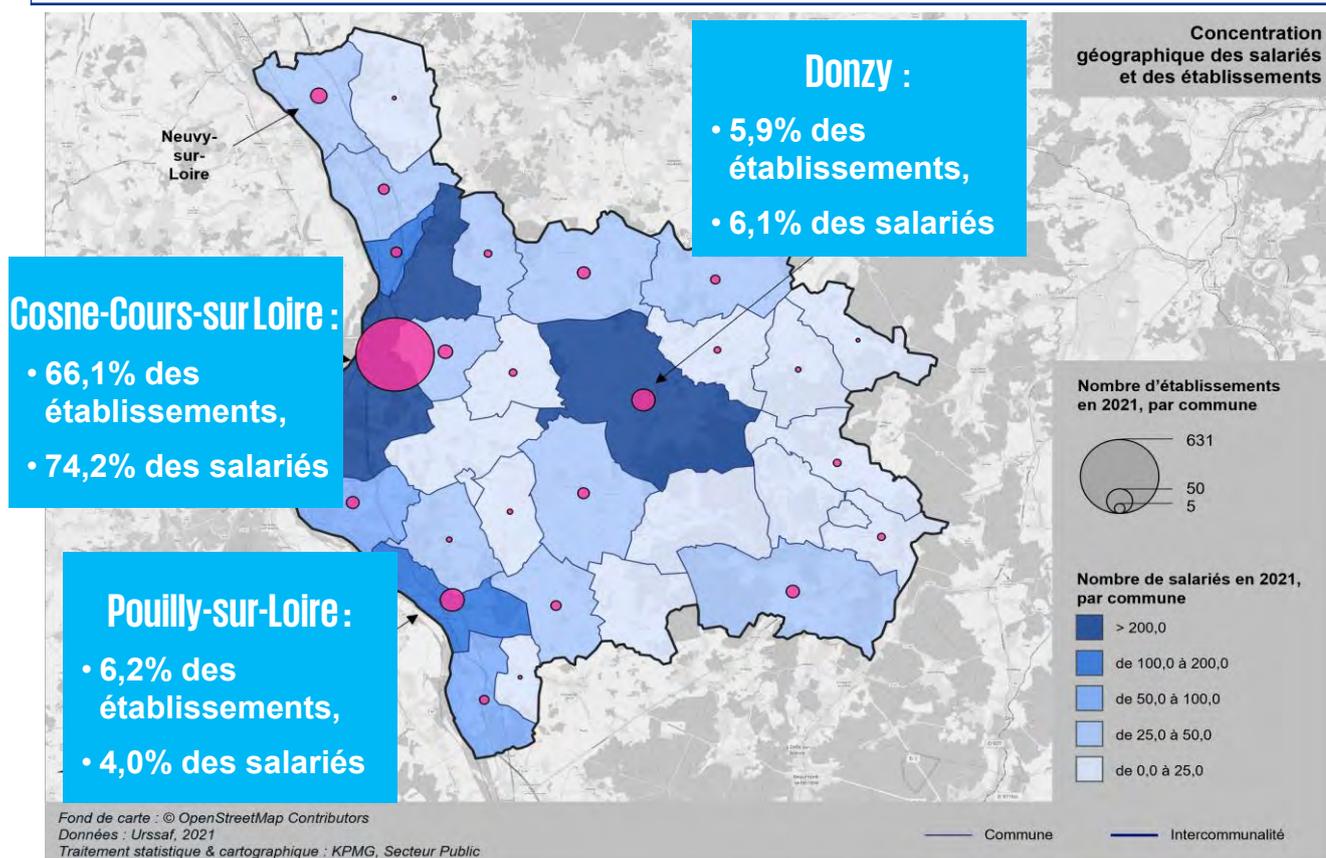
Concentration géographique des salariés

Concentration des effectifs dans la ville-centre

Le territoire de la ville-centre est clé dans la polarisation économique des effectifs salariés : en effet, elle concentre 66,1% des établissements et 74,2% des effectifs salariés. Ces effectifs sont ensuite distribués dans les villes de Donzy, Pouilly-sur-Loire et Neuvy-sur-Loire : la carte ci-dessous permet de graduer ce poids dans chaque commune. Nous observons par conséquent que certaines communes, situées aux périphéries de Donzy notamment, ne concentrent pas ou peu d'effectifs salariés. Par ailleurs, le rapprochement entre le nombre de salariés et d'établissements est uniforme et cela semble **suggérer une répartition proportionnée de l'effectif salarié et du nombre d'établissements dans le territoire.**

Répartition des salariés et des établissements dans les communes principales

Code commune	Nom commune	Nombre d'établissements 2021	CC Cœur de Loire	Nombre de salariés 2021	CC Cœur de Loire
58086	Cosne-Cours-sur-Loire	417,0	66,1%	3 281,0	74,2%
58102	Donzy	37,0	5,9%	271,0	6,1%
58193	Neuvy-sur-Loire	18,0	2,9%	46,0	1,0%
58215	Pouilly-sur-Loire	39,0	6,2%	177,0	4,0%



Remarque : Le territoire présente une distribution des salariés avec deux polarités principales (Cosne Cours-sur-Loire et Donzy) et des polarités intermédiaires (Pouilly-sur-Loire, Neuvy-sur-Loire, autres communes), ainsi que des communes ayant des effectifs salariés très réduits, situés à l'est du territoire majoritairement.

Spécialisation sectorielle par commune

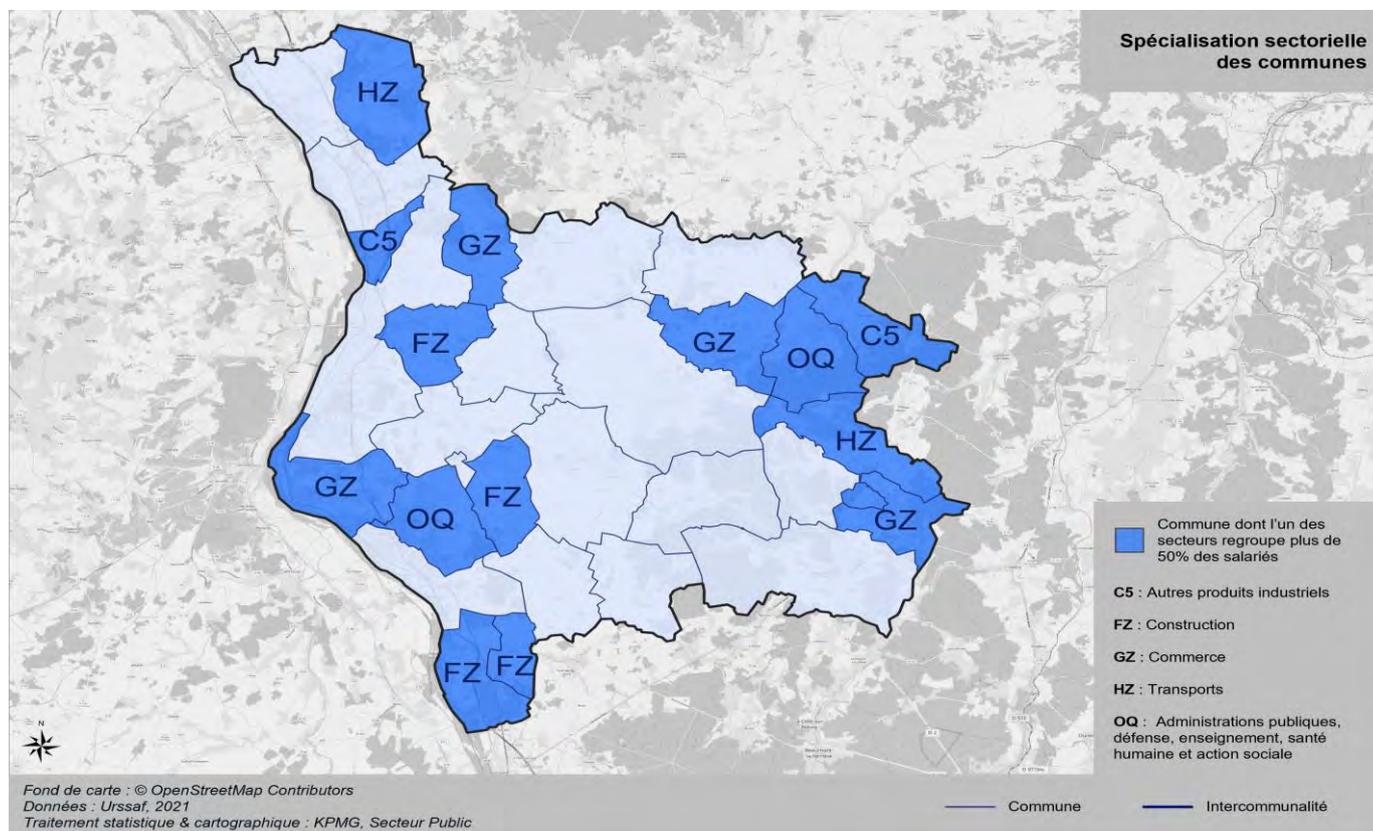
Une spécialisation de l'effectif salarié restreint des petites communes dans les secteurs de la construction, du commerce, des transports, de l'administration publique et des autres produits industriels.

Bien que doté d'un effectif salarié restreint (<100) et d'une part importante enregistrée de résidences secondaires (ex : près de 50% sur le territoire est), certaines petites communes ont tendance à se spécialiser dans des domaines d'activités précises dans lesquels plus de la moitié des salariés (>50%) y exercent leur emploi.

En particulier, les communes de **Menestreau et Myennes** accueillent une sur-représentation d'activités dans la **fabrication d'autres produits industriels** (hors fabrication de matériels de transports, équipements électriques et informations, et industrie agro-alimentaire) tandis que les communes de **Bulcy, Mesves-sur-Loire, Saint-Père et Saint-Quentin-sur-Nohain** sont plutôt spécialisées dans la **construction**.

Ensuite, les communes de **Perroy, Saint-Loup, Saint-Malo-en-Donzinois et Tracy-sur-Loire** ont plus de 50% des salariés employés dans le **commerce**, les communes d'**Annay et Colméry** dans le **secteur des transports**, et enfin les communes de **Couloutre et Saint-Andelain** dans les **administrations publiques, enseignement, santé et action sociale**.

- C1 - Industries agro-alimentaires
- C3 - Équipements électriques, électroniques, informatiques
- C4 - Fabrication de matériels de transport
- C5 - autres produits industriels
- DE - Industries extractives, énergie, eau
- FZ - Construction
- GZ - Commerce
- HZ - Transports
- IZ - Hébergement et restauration
- JZ - Information et communication
- KZ - Activités financières et d'assurance
- LZ - Activités immobilières
- MN - Activités scientifiques et techniques ; soutien et services administratifs
- OQ - Administrations publiques, défense, enseignement, santé et action sociale
- RU - autres activités de services



Zoom sur le commerce

Le territoire est structuré par des polarités commerciales fortes, dans un contexte dans lequel le programme Action Cœur de Ville est déployé et des travaux ont déjà été menés (ex : étude ShopIn). Les associations de commerçants sont structurées en permettant une représentativité des différents pôles économiques de la Communauté de Communes. Ce tissu d'acteurs sera interrogé dans le cadre de la phase 2, au travers d'un séminaire spécifique lors duquel les besoins des commerçants et l'approfondissement d'actions seront traités. Au cours du diagnostic, les constats suivants ont été établis :

- Augmentation du nombre d'établissements dans le commerce, qui demeure faible (de 173 à 182 entre 2006 et 2021) mais un nombre de salariés en forte baisse : les établissements ont donc une taille moyenne plus faible (7 salariés par établissement en 2006 contre 6,3 en 2021)
- Une polarité forte à Cosne-Cours-sur-Loire ;
- A l'inverse, le commerce présente une part plus importante dans le tissu économique global (ex : en 2006, il représentait 25% des établissements de la CC contre 29% en 2021, 20% des salariés contre 26%)

Evolution des établissements commerciaux :

De 173 à 184, c'est la hausse du nombre d'établissements commerciaux entre 2006 et 2021 à **Cosne-Cours-sur-Loire**

De 245 à 250, c'est la hausse du nombre d'établissements commerciaux entre 2006 et 2021 à **l'échelle de Cœur de Loire**

Evolution des salariés dans le commerce

De 1185 à 1130, c'est la baisse du nombre d'effectifs salariés dans le commerce entre 2006 et 2021 à **Cosne-Cours-sur-Loire**

De 1523 à 1437, c'est la baisse du nombre d'effectifs salariés dans le commerce entre 2006 et 2021 à **l'échelle de Cœur de Loire**

Messages clés :

- **Un secteur clé, en croissance à Donzy (de 46 à 73 salariés entre 2006 et 2021 soit +27 salariés) et à Cosne-Cours-sur-Loire (cf évolution décrite ci-dessus)**
- **Des établissements en augmentation mais des effectifs en baisse**, contribuant toutefois à :
 - ❖ Une plus grande diversification de l'offre commerciale
 - ❖ Une complexité à promouvoir une identité commerciale commune

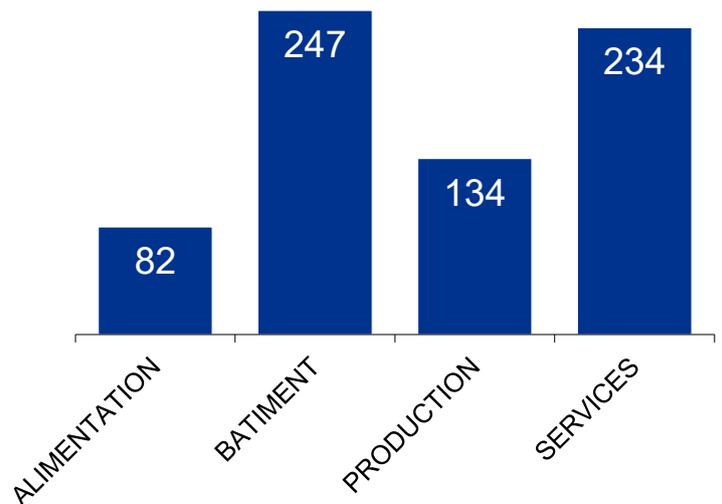
Statistiques détaillées sur les établissements commerciaux

- Entre 2013 et 2020, le tissu économique commercial a connu une baisse tendancielle du nombre d'établissements en passant de 261 à 233 sur cette période (soit une baisse de 11%). Après la crise sanitaire cependant, nous assistons à un rebond du nombre d'établissements pour atteindre 250 en 2021. L'évolution des effectifs salariés suit une tendance similaire à l'exception d'un rebond observé du nombre de salariés entre 2018 et 2019 (passant de 1 456 à 1 482) ensuite freiné par la crise sanitaire (- 80 salariés en 2020) mais relancé par la reprise (+36 salariés en 2021).
- Plus particulièrement, 43% des établissements commerciaux concernent des commerces de détails, 18% sont dans la restauration, 16% dans les commerces de gros, 14% dans les commerces de réparation d'automobiles et motocycles, 4% dans la restauration et 5% dans d'autres activités (conseils, édition, informatique, etc.). Selon les statistiques de la CMA, parmi les établissements disposant du statut de micro-entreprises, 247 sont dans le bâtiment, 234 dans le service, 134 dans la production et 82 dans l'alimentation.

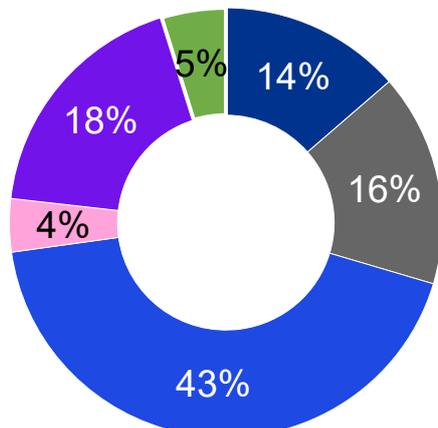
Commerce - Nombre d'établissements et salariés (ACOSS 2013 - 2021)



Etablissements disposant du statut de micro-entreprises dans le bassin de Cosne (CMA 2022)



Répartition des établissements commerciaux par catégorie (ACOSS 2021)

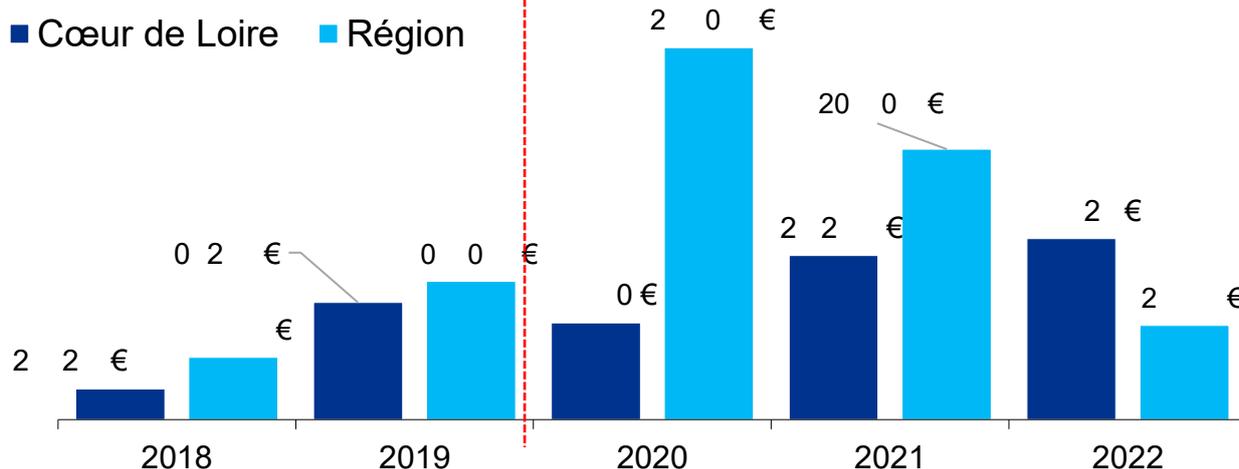


- Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles
- Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
- Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles
- Hébergement
- Restauration
- Autres (services d'information, production, télécommunications, édition, conseils et activités informatiques)

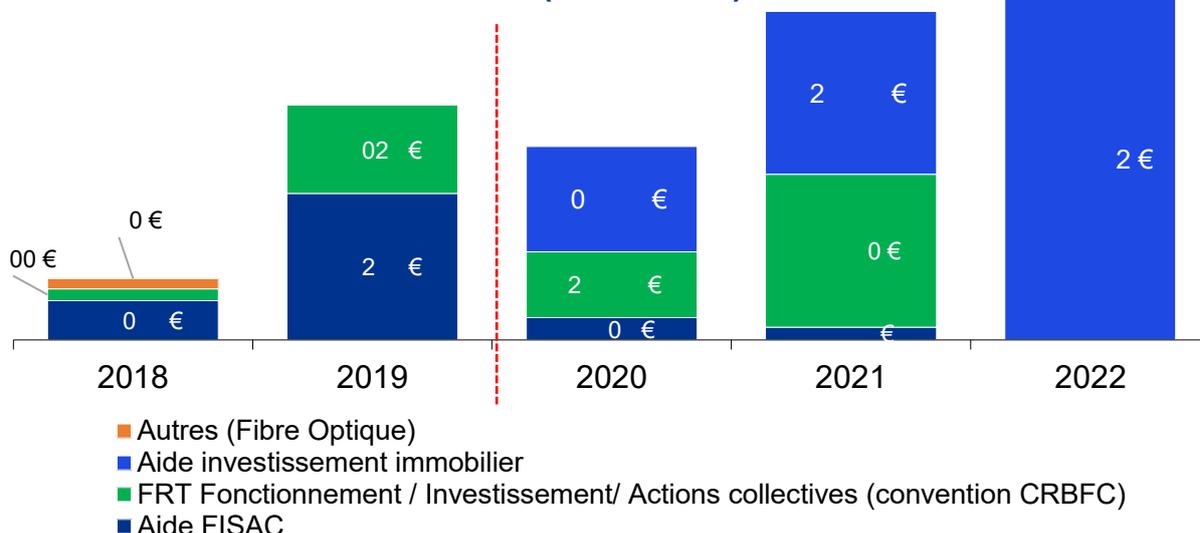
Zoom sur les aides à destination des établissements commerciaux

- L'analyse des subventions nous montre que **la crise sanitaire a substantiellement affecté tant le montant des subventions alloué aux commerçants que la nature de ces subventions** :
 - Avant 2020, le montant de la subvention alloué par la Communauté de Communes Cœur de Loire ainsi que la Région Bourgogne Franche-Comté n'a pas dépassé 107 000€ tandis que ce seuil a été rapidement franchi lors de crise sanitaire et après.
 - Mais aussi, nous observons **une sur-représentation des aides du FISAC et du FRT fonctionnement dans les aides attribuées aux commerçants avant 2020** si bien que **la crise sanitaire a fait place aux aides relatives à l'investissement immobilier** lesquelles atteignent un pic de 139 362 € en 2022. Ces aides relatives à l'investissement ont notamment favorisé le rebond des créations d'établissements post-crise sanitaire observées précédemment.

Subvention de la CC Coeur de Loire et de la Région (2018-2022)



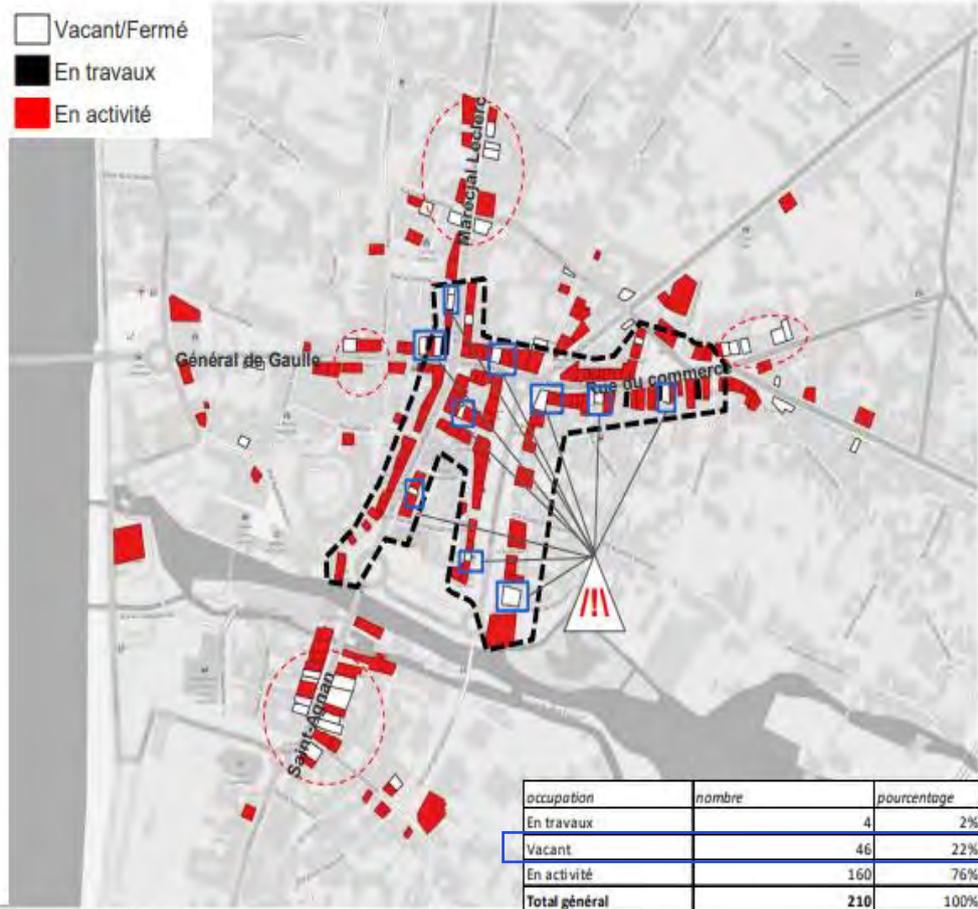
Subventions de la CC Coeur de Loire pour les établissements commerciaux (2018-2022)



La vacance commerciale en Cœur de Loire

La vacance commerciale

- L'absence d'une maison de projet/observatoire de la vacance commerciale au sein de la communauté de communes Cœur de Loire nous empêche de connaître avec précision le taux de vacance commerciale enregistré sur l'ensemble du territoire. Toutefois, l'étude du cabinet CBRE en 2021 à l'échelle du centre-ville de Cosne a montré un **taux de vacances de 22% (soit 46 locaux)**, un niveau qui est supérieur aux moyennes observées dans des centres-villes comparables et qui nuit à l'attractivité globale du centre-ville. Elle est également forte à l'échelle de Neuvy-sur-Loire (rue Waldeck-Rousseau en particulier).
- De manière générale, **la part de logements inoccupés/vacants est de 14,4%** (2 517 logements) en 2019 selon l'Insee, soit une hausse de 1 point de pourcentage par rapport à 2013.



Source : CBRE

Quelques exemples d'outils et d'initiatives pour lutter contre la vacance dans les centres-villes comparables

MOULINS (Allier)

Prime à la sortie de vacance des locaux commerciaux

Maîtrise d'ouvrage : Ville de Moulins

Maîtrise d'œuvre : Ville de Moulins



Objectifs :

- Faciliter la recommercialisation des locaux vacants
- « Récompenser » et aider les porteurs de projets faisant le choix du centre-ville
- Atténuer les risques et charges qui pèsent sur la reprise d'un local vacant en centre-ville (loyer élevé, travaux,...)

Mise en œuvre :

- Signature d'un règlement d'attribution des aides de la Ville dans le cadre d'une OPAH-RU
- Subvention de 5% du montant des travaux, de l'acquisition du mobilier ou de la signalétique et de l'acquisition du local
- Minimum 5 000 € / maximum 50 000 €
- Local vacant depuis plus de 6 mois
- Implantation d'activités d'équipement de la pers., maison, culture, loisirs

Opérations immobilières globales

- Engager une stratégie foncière d'envergure, à l'échelle d'un îlot ou d'un quartier
- Acquérir, réhabiliter, remembrer, gérer des actifs immobiliers dans une logique de gestion unifiée
- Réhabilitation de l'habitat, restructuration des rez-de-chaussée, mutation des usages



Nombreuses opérations de restaurations immobilières dans les quartiers anciens du centre-ville afin de les restructurer, les densifier et repenser un tissu urbain cohérent et fonctionnel
Site Colbert, ZAC Saint-Genest, Pont-Cizeau...

Nécessite la mise en place d'outils fonciers, immobiliers et d'aménagement opérationnels et d'envergure :

- OPAH-RU
- ZAC
- ORI- ...

Zoom sur la plateforme « Achetez en Cœur de Loire »

Attractivité et
dynamiques
économiques

Les + de l'outil

Un nombre d'adhérents en croissance et important entre 2020 et 2023 : 143 à ce jour

Un nombre de clients qui a augmenté : de 250 en 2020 à 1000 en 2023

Des outils appréciés : chèques cadeaux, jeux concours

Un outil de visibilité et de digitalisation de l'offre des commerçants

Une dynamique commerciale enclenchée

Les - de l'outil

Une échelle d'intervention géographique trop restreinte (cf : de nombreuses plateformes sont départementales : Orne, Mayenne, Pyrénées Atlantiques, etc)

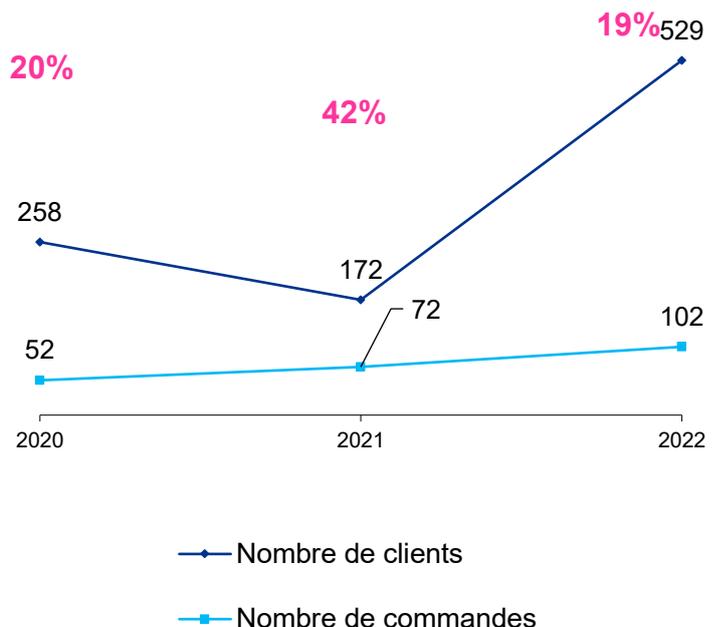
Un taux de transformation trop faible

Un montant de commandes (90 000 €) qui demeure inférieur aux dépenses engendrées depuis le lancement (178 000 €)

Une dépendance forte au financement LEADER (contexte de renouvellement de la programmation européen)

Des abonnés qui demeurent essentiellement localisés à Cosne-Cours-sur-Loire (un outil davantage communal qu'intercommunal ?)

Evolution du nombre de clients et de commandes, et du taux de transformation



Taux de transformation

Des enjeux :

- Des partenariats à renforcer avec les acteurs consulaires (ex : améliorer le référencement des commerces sur Nièvre Achat Plaisir), le Département (en particulier), les acteurs du tourisme ? (office de tourisme, établissements d'hébergement) ;
- La recherche de nouvelles subventions si l'outil est renouvelé (ex : enjeu sur LEADER) ;
- Améliorer les indicateurs : montant moyen d'une transaction, nature des commandes, exhaustivité du questionnaire de satisfaction des adhérents.

Changement de modèle ?

Cette infographie permet de concevoir le modèle de la plateforme : du e-commerce vers une fonctionnalité de vitrine commerciale ?

Plateforme e-commerce versus vitrine commerciale

Site à but commercial (vente)

Plateforme e-commerce

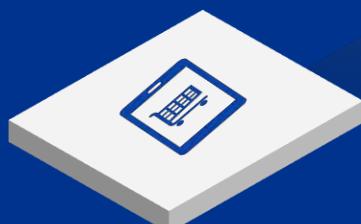


- Coûts réduits pour les commerçants (taches réduites au management du catalogue de produits répertoriés et du prix)
- Système de confiance établi entre l'acheteur et le vendeur via une meilleure transparence des prix et des quantités de stocks
- Meilleure gestion de l'image de marque pour le commerçant suite aux transactions réussies



- Des coûts d'adaptation non-négligeables (comptés en jour-homme) pour l'actualisation du site selon le stock de produit disponible
- Des frais de gestion de la plateforme pouvant être élevés pour la collectivité
- Une notoriété faible des plateformes e-commerce dans les zones rurales en raison de la proximité des établissements
- Des enjeux de click and collect / livraison et logistiques

Impacts financiers et organisationnels : *Elevés*



Site à but informatif

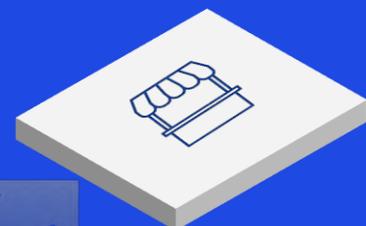
Vitrine commerciale



- Site de référencement et de mise en avant des produits des commerçants nécessitant moins de moyens financiers et de complexité de mise en œuvre
- Relation client avantageuse par la facilitation de la prise de contact et la mise à disposition de coordonnées
- Création et apport de contenu pertinent aux internautes ayant des besoins de biens et/ou de services spécifiques surtout dans les zones éloignées
- Une mise en place peu couteuse pour la collectivité



- Une capacité à maintenir une actualisation / un référencement des produits suffisant



Impacts financiers et organisationnels : *Modérés*

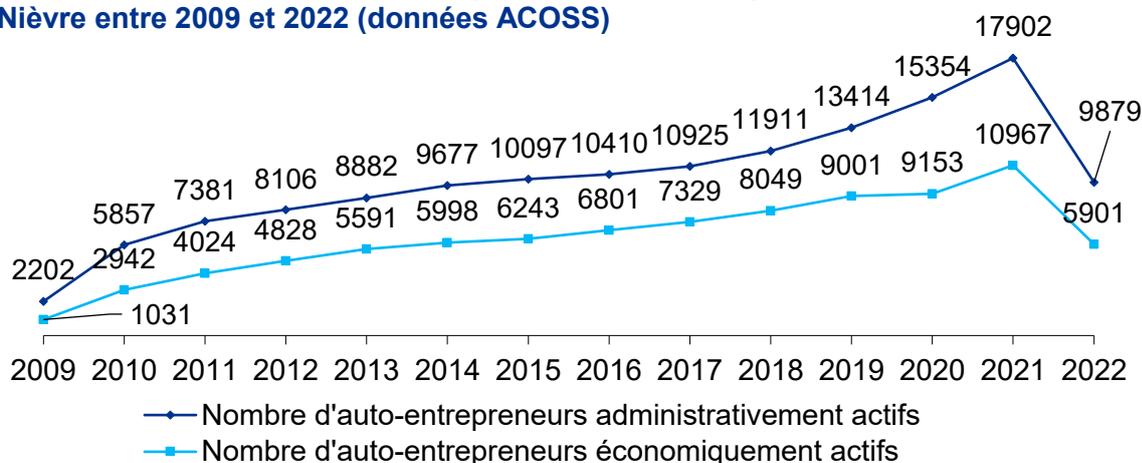
Les créations d'activités

Un département caractérisé par une croissance des micro-entrepreneurs

Les données recueillies sur l'ACOSS démontrent l'existence d'une croissance du nombre d'auto-entrepreneurs, et notamment « économiquement actifs » (généralant un chiffre d'affaires).

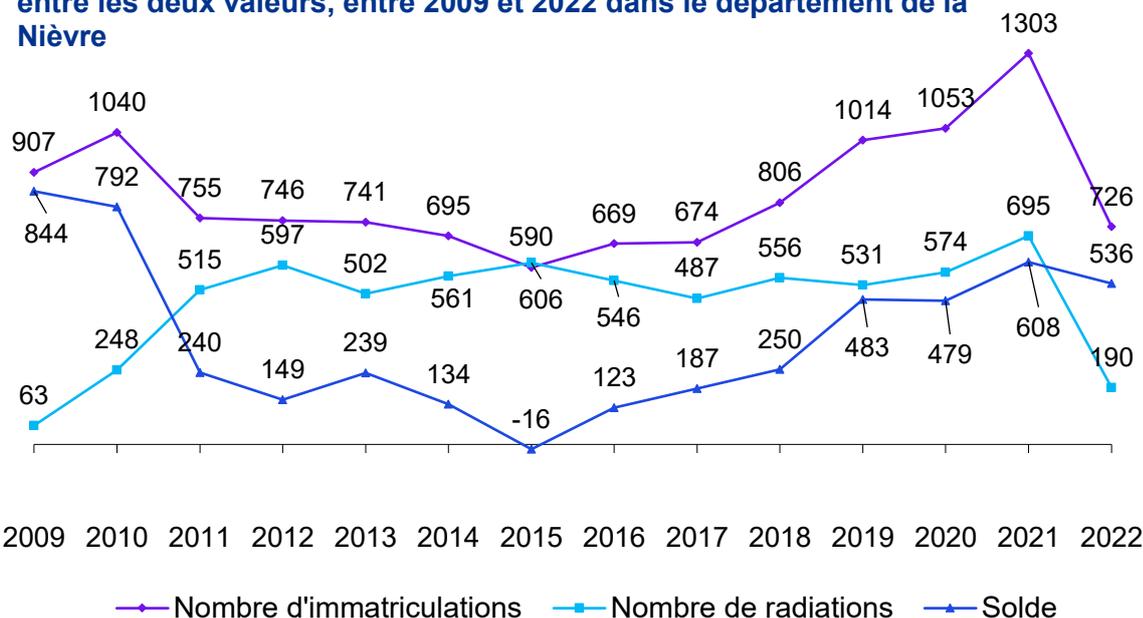
- Le solde entre les radiations et les créations est positif en moyenne avec 360 auto-entrepreneurs créés par an.
- Toutefois, depuis 2021, probablement en lien avec la crise sanitaire et le contexte actuel, cette volumétrie a fortement baissé.

Evolution du nombre de micro-entrepreneurs dans le département de la Nièvre entre 2009 et 2022 (données ACOSS)



Remarque : Les données ne permettent pas d'identifier les tendances à une échelle intercommunale

Evolution du nombre d'immatriculations et de radiations, et le solde entre les deux valeurs, entre 2009 et 2022 dans le département de la Nièvre

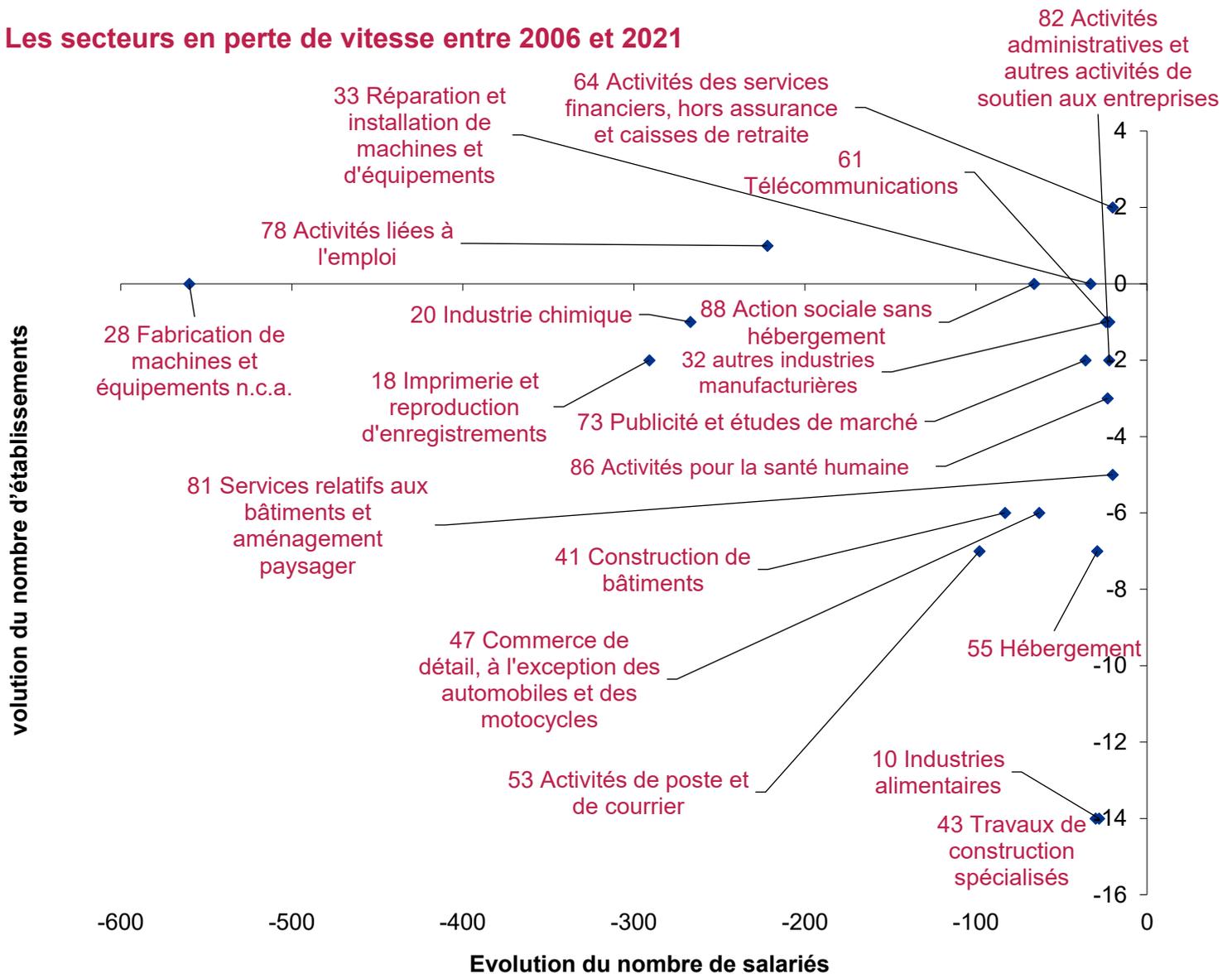


Les créations d'activités

Zoom sur les destructions et créations d'effectifs / d'établissements par secteur

La matrice ci-dessous permet d'identifier les secteurs qui sont en perte de vitesse à l'échelle de Cœur de Loire, à la fois en nombre d'établissements et de salariés, entre 2006 et 2021.

Les secteurs en perte de vitesse entre 2006 et 2021



Toutefois, des chiffres à l'échelle de l'EPCI qui démontrent une perte de vitesse économique.

-1783, c'est le nombre d'effectifs salariés supprimés entre 2006 et 2021, tous secteurs d'activités confondus

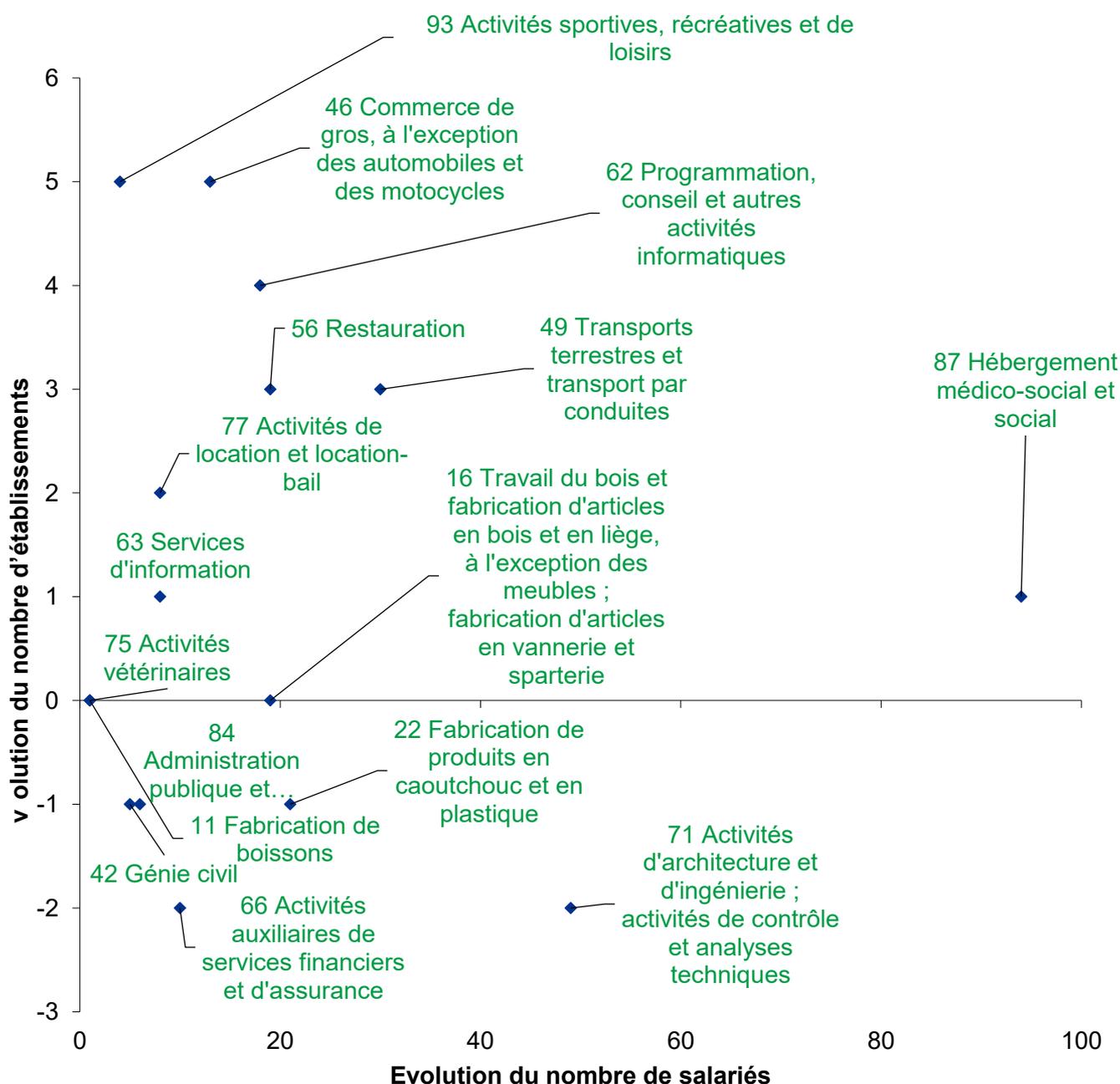
-70, c'est le nombre d'établissements supprimés entre 2006 et 2021, tous secteurs d'activités confondus

Les créations d'activités

Zoom sur les destructions et créations d'effectifs / d'établissements par secteur

La matrice ci-dessous permet d'identifier les secteurs qui sont en croissance à l'échelle de Cœur de Loire, à la fois en nombre d'établissements et de salariés, entre 2006 et 2021.

Les secteurs en croissance entre 2006 et 2021



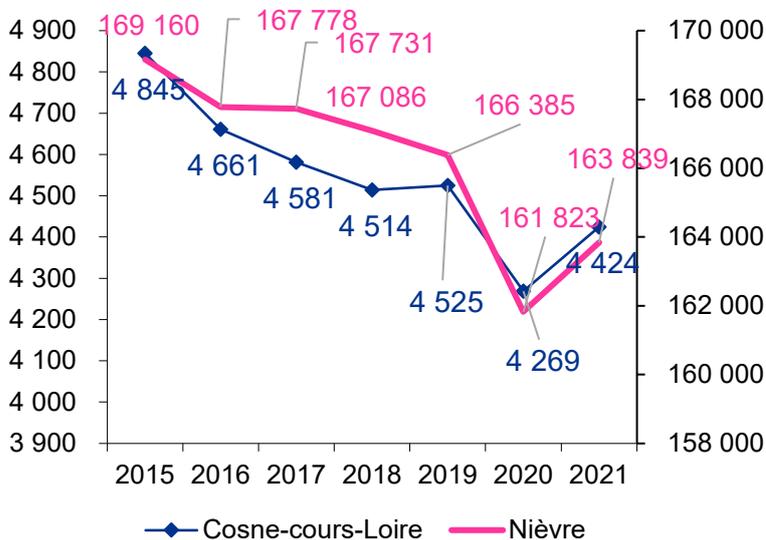
Filière économique

Une baisse généralisée de l'effectif salarié entre 2015 et 2021, similaire à celle retrouvée à l'échelle départementale mais des hétérogénéités observées selon le secteur d'activité

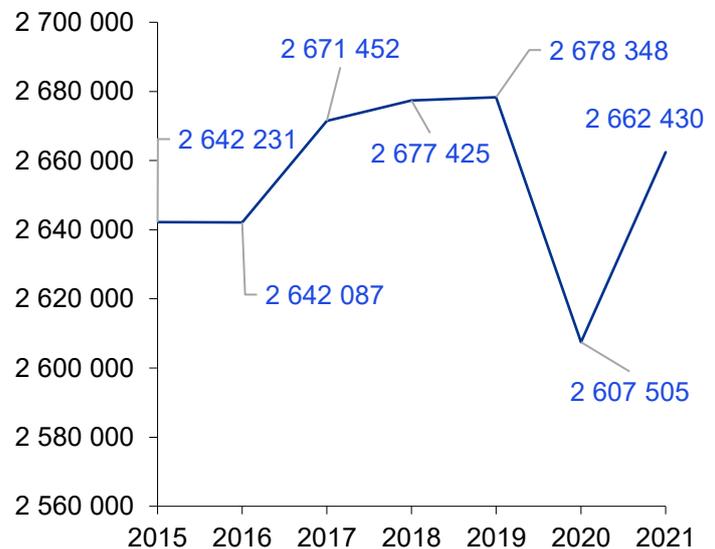
De manière générale, le nombre de salariés dans la CC Cœur de Loire a connu une baisse tendancielle du nombre de salariés entre 2015 et 2021 (accentuée par la crise sanitaire en 2020 suivi d'un léger rebond entre 2020 et 2021)

Par ailleurs, nous pouvons souligner que la trajectoire salariée de Cosne-Cours-sur-Loire suit celle du Département de la Nièvre (baisse constante entre 2015 et 2020 et léger rebond après la crise sanitaire). En revanche, la trajectoire de l'effectif salarié à l'échelle régionale s'est stabilisée entre 2015 et 2020 et ne connaît pas la même trajectoire de baisse.

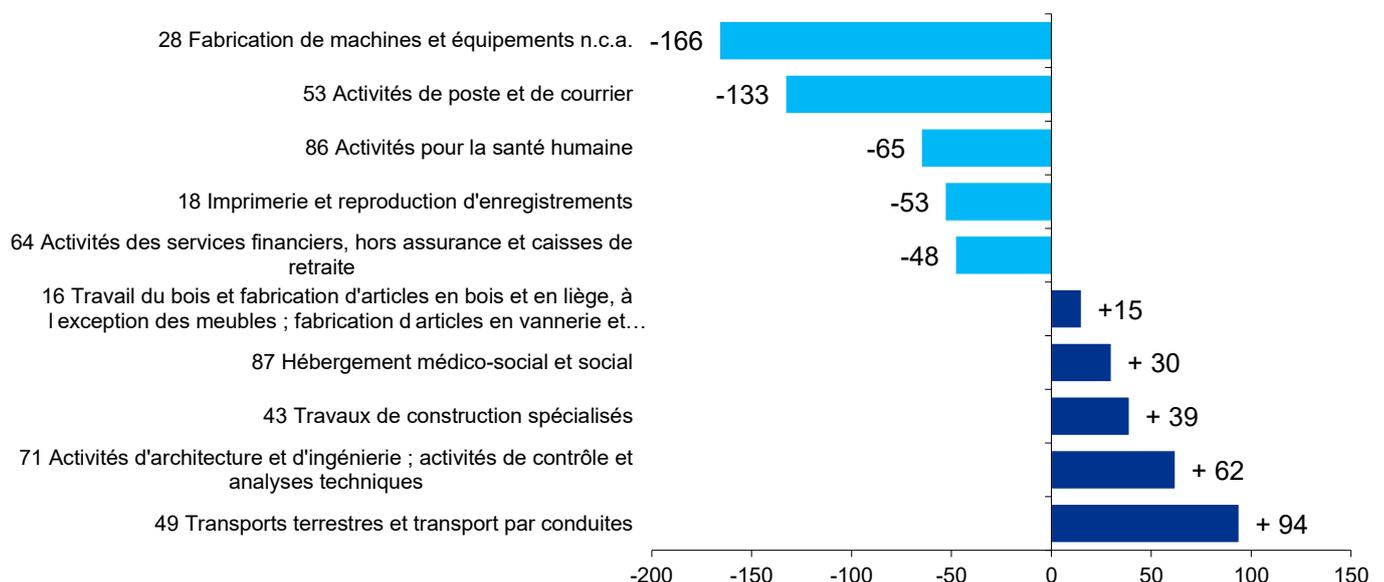
Effectifs salariés CC Cœur de Loire et Nièvre (URSSAF 2015 - 2021)



Effectifs salariés Bourgogne-Franche-Comté (URSSAF 2015 - 2021)



Les 10 filières économiques en plein essor et les moins dynamiques entre 2015 et 2021 selon les effectifs de salariés (URSSAF, NA38)



Zoom sur la filière du Tourisme

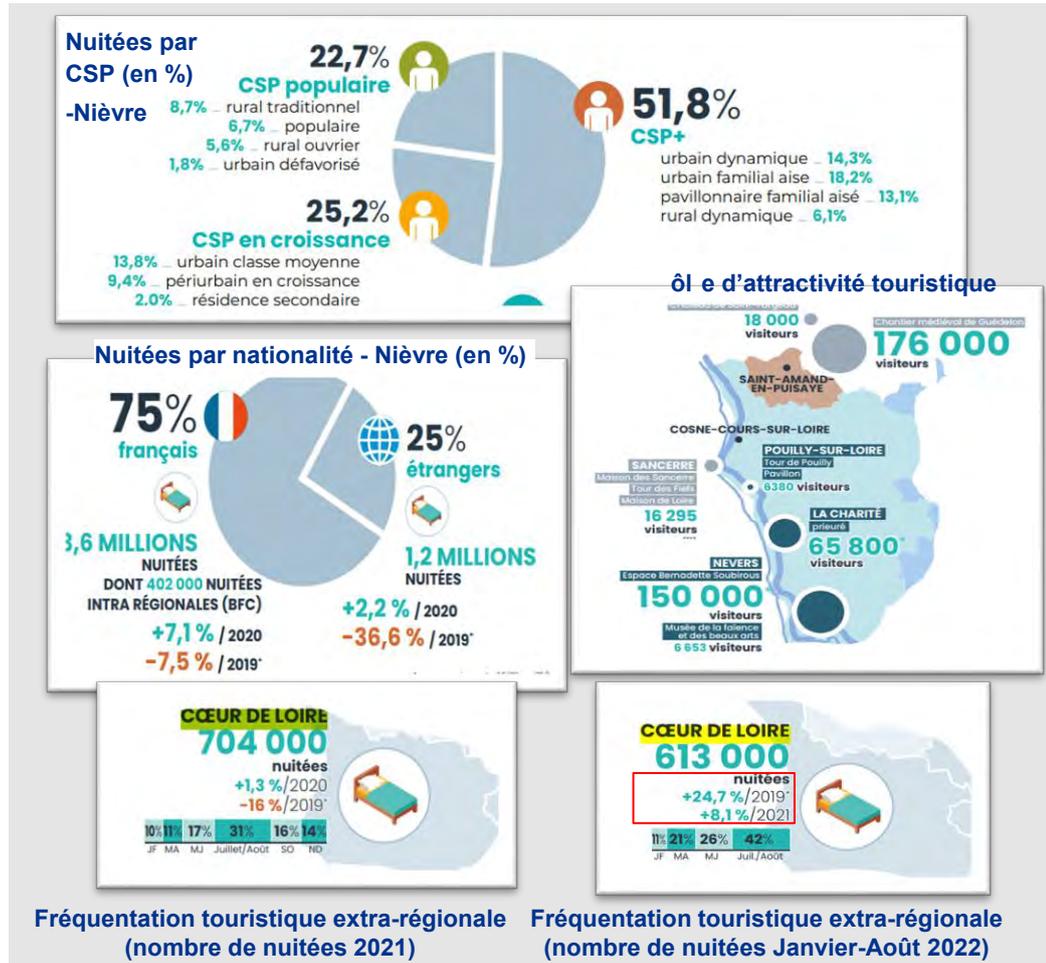
Un secteur touristique à fort potentiel qui présente plusieurs enjeux (dont le manque d'infrastructures d'accueil et de stratégie marketing) mais une reprise post-COVID prometteuse

La communauté de communes Cœur de Loire dispose de 4 marqueurs touristiques majeures : l'itinérance, la Loire, différents sites patrimoniaux, et l'œnotourisme. Avec le plan de croissance tourisme (2017-), la CC Cœur de Loire, Nièvre Attractive et l'office du Tourisme Bourgogne Cœur de Loire se sont concertés pour définir 4 nouveaux défis afin de faire de la communauté de communes une destination structurée ou qualifiée en capitalisant surtout sur la Loire et les Vignobles (Loire Nivernaise, Identité œnotouristique, offre d'accueil, stratégie marketing). Bien que la crise sanitaire ait eu un impact négatif considérable sur la réalisation de ces défis (-16% du nombre de nuitées en 2021 comparé à 2019), la reprise est forte en début 2022 (613 nuitées enregistrées entre Janvier et Août 2022 soit 24,7% de plus qu'en 2019 sur la même période).



- Top 3 des communes (en termes de capacité d'accueil)**
1. Cosne-Cours-sur-Loire de l'offre (2 lits)
 2. Pouilly-sur-Loire 20 de l'offre (lits)
 3. Donzy 2, de l'offre (20 lits)

- Freins et enjeux**
- Equipements/ services peu développés
 - Offre de restauration peu adaptée aux attentes qualité
 - Cloisonnement des différents sites de visite et manque de connaissance précise du patrimoine
 - Label Vignobles et Découvertes encore sous exploité



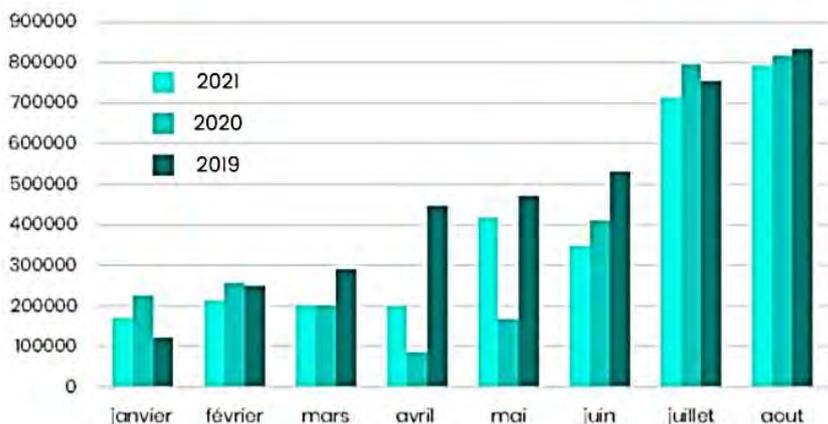
Source anorama de l'économie touristique de la Nièvre 2021 (Nièvre Attractive)

Zoom sur la filière du Tourisme

Des statistiques récentes qui confirment l'attractivité touristique du territoire

Les données recueillies sur la fréquentation touristique à l'échelle du Département et de la Communauté de Communes Cœur de Nièvre permettent de dresser plusieurs constats

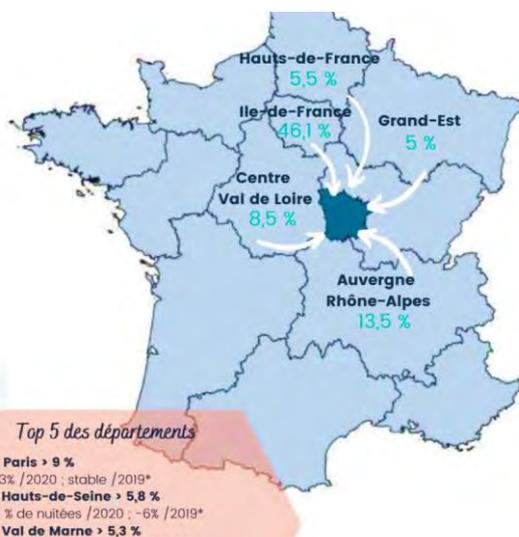
- Une hausse progressive du nombre de nuitées touristiques dans le département de la Nièvre



Depuis janvier, la Nièvre a enregistré une hausse de 93000 nuitées touristiques extra-régionales, concentrée sur les mois d'avril et mai 2021.

L'été 2021 (juillet/ août 2021) enregistre une fréquentation moins importante qu'en 2020.

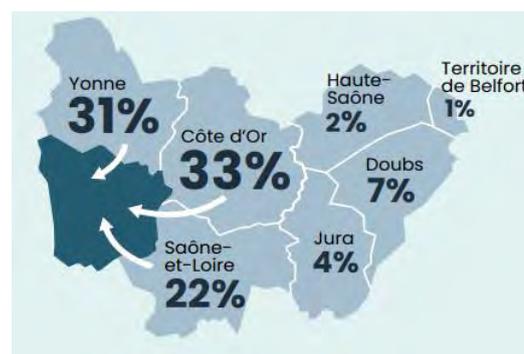
- Une influence forte de l'Île de France sur le tourisme extra-régional du territoire, et également de Rhône-Alpes



Top 5 des départements

- 1 - Paris > 9 %
+0,3% /2020 ; stable /2019*
- 2 - Hauts-de-Seine > 5,8 %
+10 % de nuitées /2020 ; -6% /2019*
- 3 - Val de Marne > 5,3 %
-1% de nuitées /2020 ; -3 % /2019*
- 4 - Seine-Saint-Denis > 5,1%
+9 % de nuitées /2020 ; -14% /2019*
- 5 - Essonne > 4,9%
+7% de nuitées /2020 ; stable /2019*

- Un tourisme inter-régional influencé par les départements de l'ex-région Bourgogne : Côte d'Or, Yonne et Saone-et-Loire



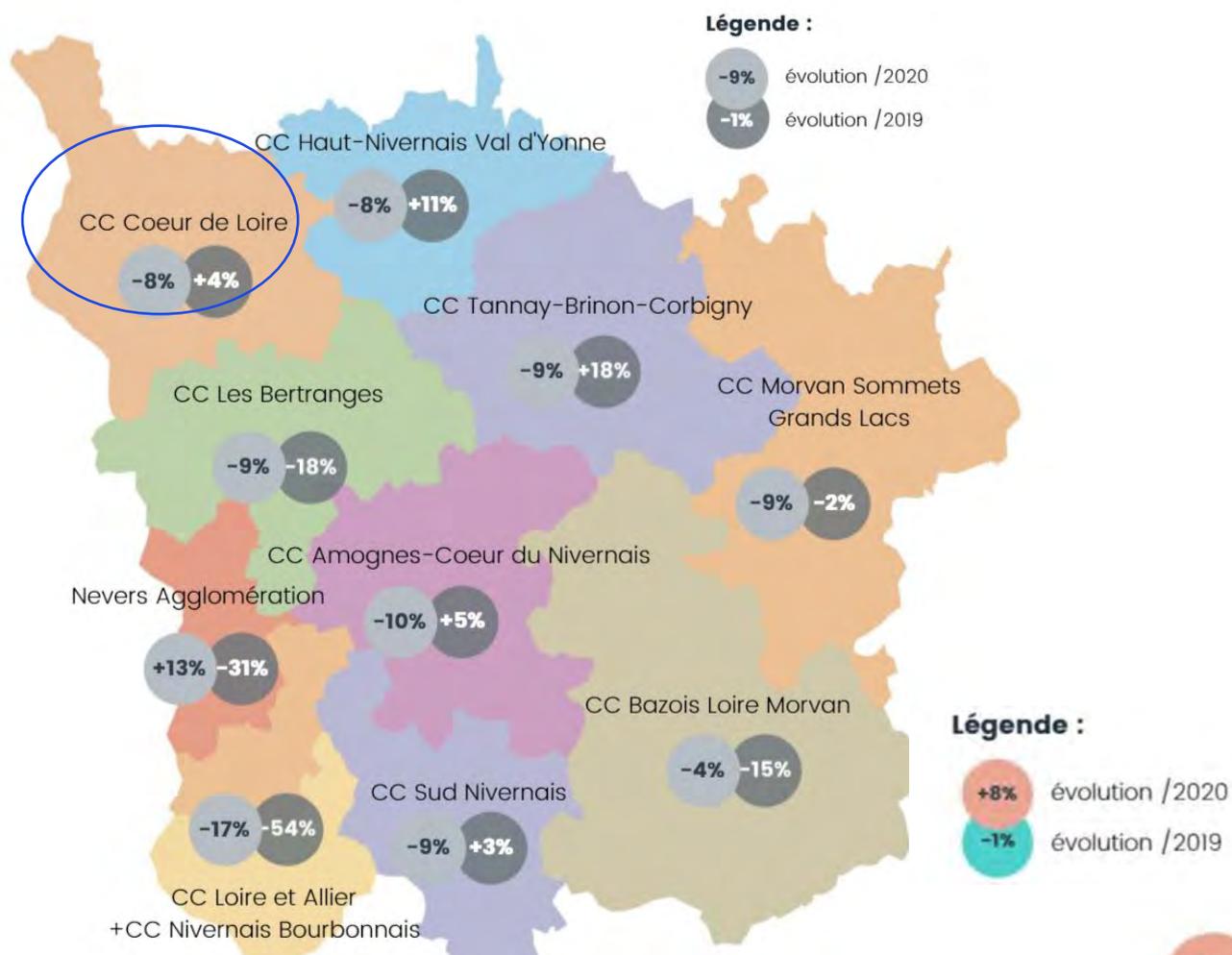
Extra-régional : 89% du tourisme dans la Nièvre (Source Nièvre Attractive 2021)

Intra-régional : 11% du tourisme dans la Nièvre (Source Nièvre Attractive – 2021)

Zoom sur la filière du Tourisme

Des statistiques récentes qui confirment l'attractivité touristique du territoire

- Un territoire qui a enregistré une baisse de son flux de nuitées touristiques, dans la moyenne mais plus élevée qu'un territoire également compétitif d'un point de vue touristique : la CC Bazois Loire Morvan



Remarque : L'influence des polarités franciliennes et rhônalpines est structurante pour les flux touristiques. Nous observons que le territoire de Cœur de Loire est un territoire qui capte une part importante des flux touristiques dans le Département. Ces flux sont en croissance par rapport à 2020.

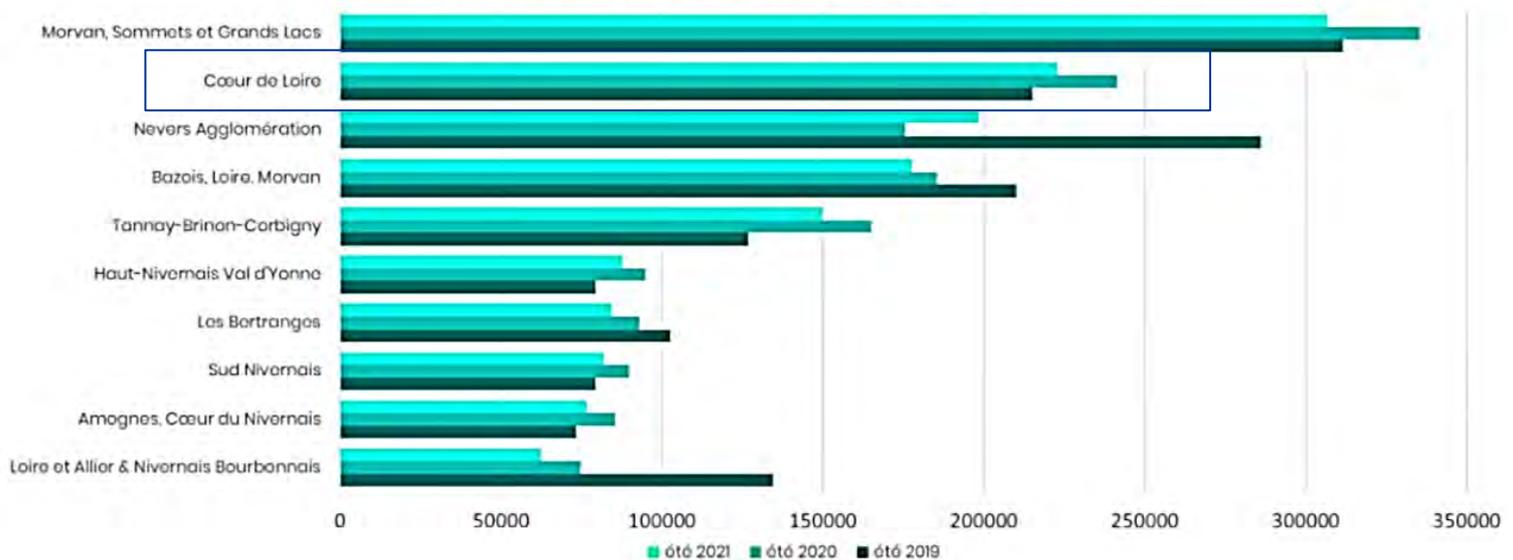


Zoom sur la filière du Tourisme

Des statistiques récentes qui confirment l'attractivité touristique du territoire

- Un territoire qui, dans le département, capte une part importante des nuitées estivales et se situe dans les territoires attractifs d'un point de vue touristique, notamment par rapport aux EPCI « Morvan, Sommets et Grands Lacs » et de Nevers Agglomération, par exemple ;
- Ce constat invite à réfléchir aux complémentarités entre les deux volets de l'attractivité : à la fois économique et touristique, au regard également des évolutions par rapport aux années précédentes qui demeurent positives.

Evolution des nuitées estivales (juillet/août) 2021 vs 2020 /2019 sur les territoires



Zoom sur la filière agricole

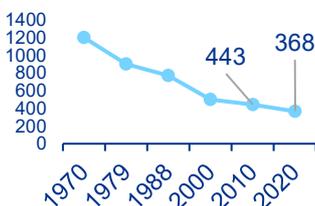
Un secteur agricole en perte de vitesse, caractérisé par une baisse du nombre d'exploitations de 16,9% et des ETP de 7,6% par rapport à 2010 ainsi qu'une pyramide des âges des chefs d'exploitation entassé entre 40 et 60 ans.

- Le secteur agricole est caractérisé par une **baisse du nombre d'exploitations** (-16,9%) passant de 443 à 368 exploitations entre 2010 et 2020, malgré une **légère hausse de la surface agricole** (allant de 42 084 ha à 42 548 ha soit une augmentation de +1,1% entre 2010 et 2020). **A l'échelle départementale, les mêmes tendances sont observés avec une baisse du nombre total d'exploitations de 20,9%** entre 2010 et 2020.
- En 2020, **113 millions d'euros de produit brut standard (PBS) sont enregistrés**, soit une **hausse de 4,3% par rapport à 2010** alors que le PBS du secteur agricole baisse de 5,5% à l'échelle départementale. En outre, le **secteur agricole de la CC Cœur de Loire représente 26% du PBS du département de la Nièvre**.
- Par ailleurs, **957,5 ETP sont référencés en 2010** contre **seulement 884,4 ETP en 2020** soit une **baisse de -7,6%**.
- l'âge moyen enregistré pour les chefs d'exploitations est de **49 ans**, surtout dû à un **entassement de la pyramide des âges entre 40 et 60 ans**. Selon le recensement agricole 2020, **21% des exploitations de Cœur de Loire ont des chefs âgés de plus de 60 ans** et parmi eux, **33% ne désirent pas partir dans l'immédiat**, **33% ignorent ce que deviendra leur exploitation**, **28% vont céder leur surface agricole à un coexploitant, un membre de la famille ou un tiers** et **6% des exploitations vont disparaître au profit de l'agrandissement d'autres exploitations**.

€113m

Production brute standard (↘-2% par rapport à 2010)

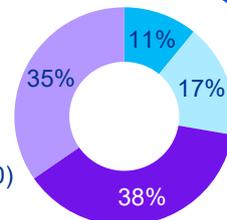
Nombre d'exploitations (1970-2020)



types d'exploitations

884 ETP

nombre d'ETP du secteur agricole (↘-7,6% par rapport à 2010)



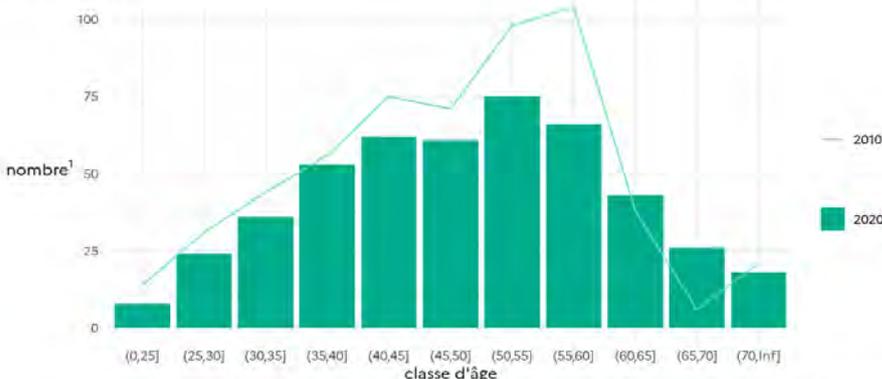
-16,9%

Baisse du nombre d'exploitations entre et 2020

- Microexploitations
- Petites
- Moyennes
- Grandes

Âge des chefs d'exploitations

Âge des chefs d'exploitations CC Cœur de Loire



¹ chefs d'exploitation, coexploitants et associés actifs
source : Agreste – recensements agricoles 2010 et 2020

Devenir des exploitations dont le chef a plus de 60 ans

pas de départ du chef ou coexploitant envisagé dans l'immédiat

33%

reprise par un coexploitant, un membre de la famille ou un tiers

28%

ne sait pas

33%

disparition au profit de l'agrandissement d'une ou plusieurs autres exploitations

6%

disparition des terres au profit d'un usage non agricole

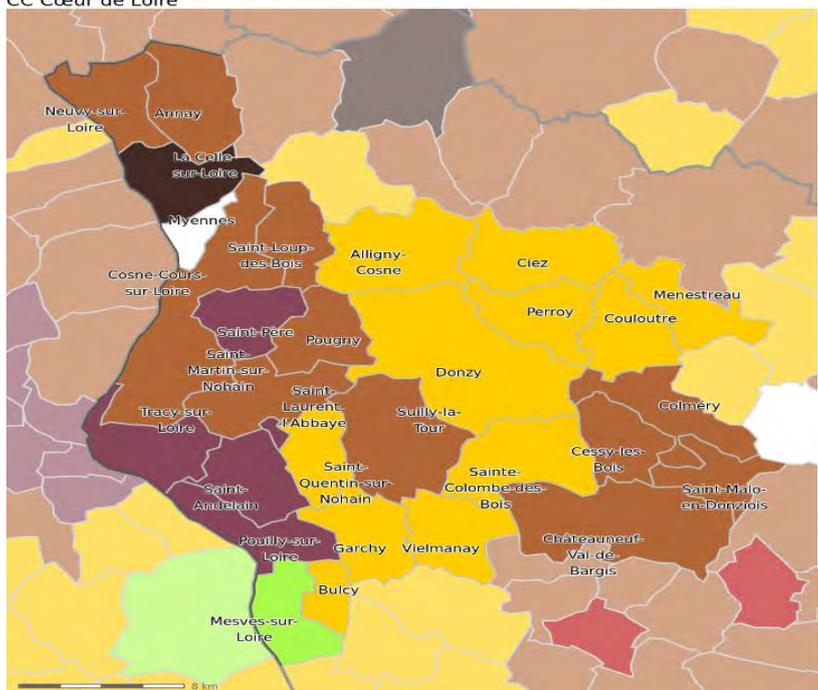
0%

Zoom sur la filière agricole

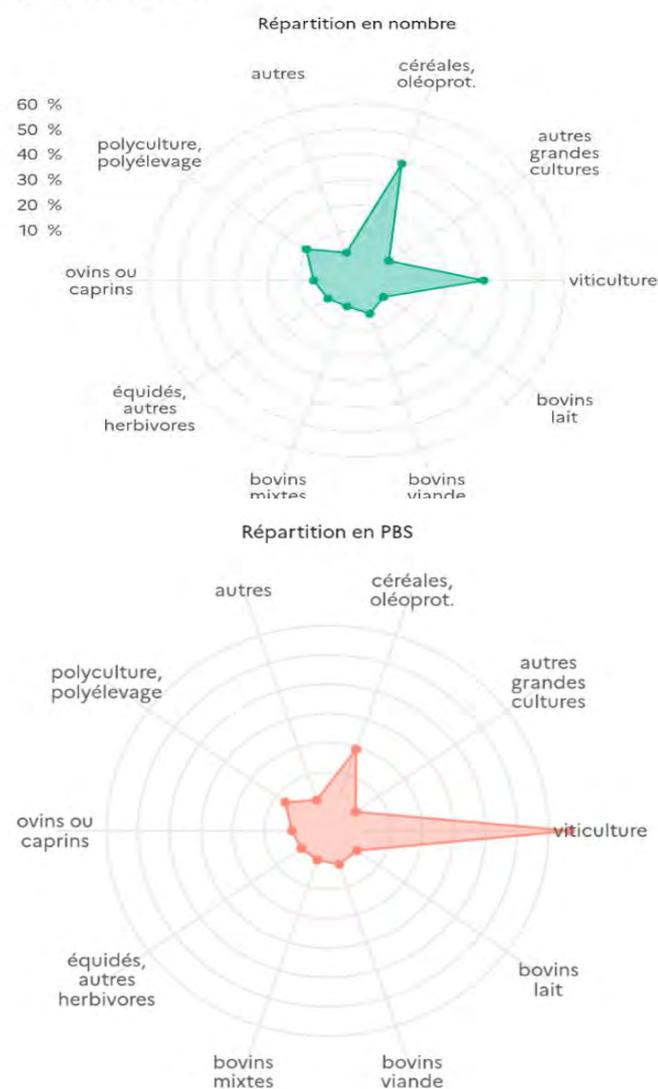
Un secteur agricole caractérisé par une sur-représentation des plaines céréalières et de la viticulture et une baisse de l'élevage

- La culture de céréales et/ou oléoprotéagineux représente 38% des exploitations, la viticulture 32%, et les autres cultures (polycultures, élevages, horticulture, fruits, autres) ne représentent que 30% du total des exploitations. L'activité principale créatrice de valeur reste la viticulture qui génère 75m€ de Produit Brut Standard (PBS), soit 60% du PBS agricole.
- S'agissant des cheptels, la répartition selon les catégories se caractérise, en 2020, par une sur-représentation naturelle des volailles (70 950 têtes), ensuite des bovins (9531 têtes), des caprins (2388 têtes), des ovins (1581 têtes), des porcins (1230 têtes), des ruches d'abeilles (1170) et enfin des équins (114 têtes). 163 exploitations disposaient de cheptels en 2010 contre seulement 118 en 2020 (soit une baisse de 28%).

Orientation technico-économique
CC Cœur de Loire



Orientation technico-économique
CC Cœur de Loire



Source : Agreste – recensement agricole 2020

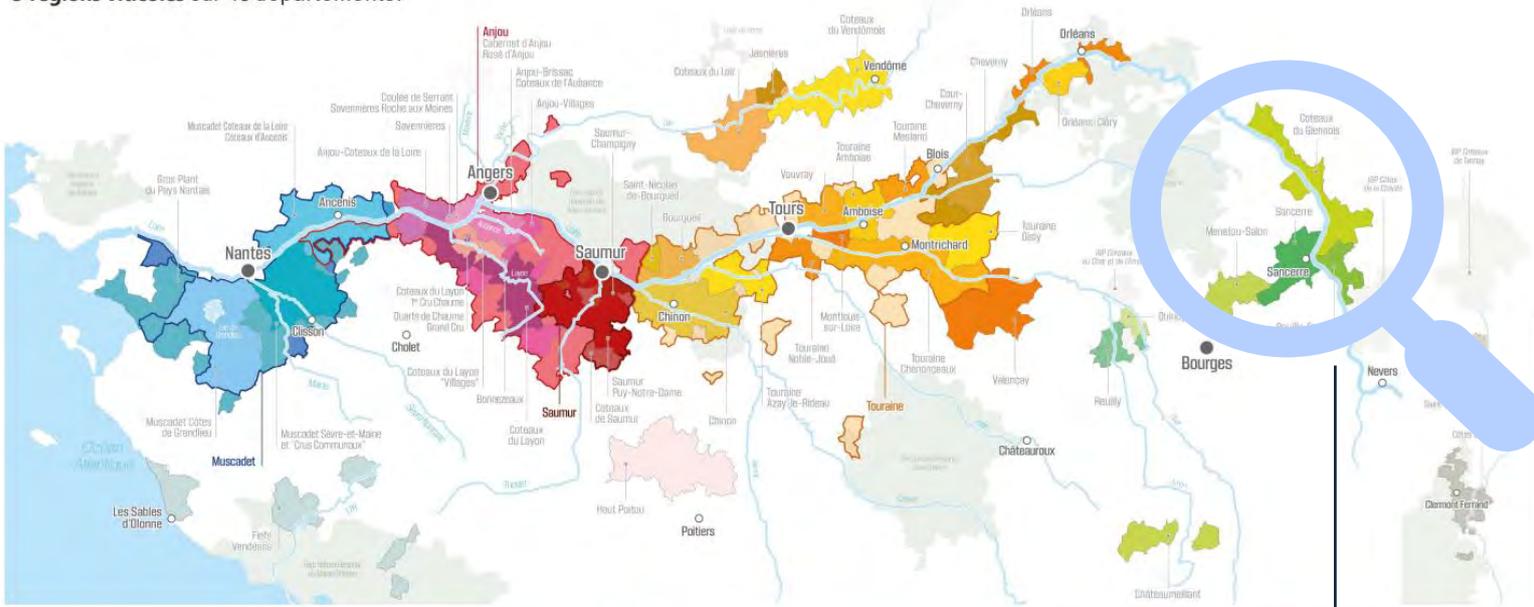
Zoom sur la viticulture

Une activité viticole en bonne santé et une forte croissance à l'export

- Les vignobles de Cœur de Loire (**AOP Coteaux du Giennois, Pouilly Fumé et Pouilly sur Loire**) font partie intégrante **des vignobles du Val-de-Loire** avec les vignobles du Centre-Loire, Touraine, Anjou-Saumur, et Nantais. **Le vignoble du Val-de-Loire est le 3^{ème} Vignoble d'AO le plus diversifié en France** (53 appellations, 6 IGP, 57 000 hectares de vignes dont 47 400 en AOP, 1,3 Mrd€ de chiffres d'affaires annuel en 2021 dont 26% à l'export). Les vins du Val-de-Loire ont connu **une hausse de 18% des exportations (en valeur) sur les 5 dernières années** (ex: +90% en Australie, +39% au Canada, +20% en Allemagne).
- Rien qu'en Cœur de Loire, la **viticulture représente 75m€ de Produit Brut Standard (PBS)**, soit 67% de l'ensemble du PBS agricole et ce, pour **518 ETP** (soit 59% des ETP du secteur agricole total)

LES VINS DU VAL DE LOIRE

53 appellations AOP différentes et les IGP en Val de Loire.
5 régions viticoles sur 15 départements.



Viticulture en Cœur de Loire

- **Exploitation (2020) :**
120, soit - 12% par rapport à 2010
- **Surface agricole utilisée (2020) :**
3 152, soit + 6,5% par rapport à 2010
- **ETP (2020) :**
518, soit +0,5% par rapport à 2010
- **Produit Brut Standard (PBS) :**
. m€, soit de l'ensemble du P S agricole



© 2022 KPMG ADVISORY, société par actions simplifiée, membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG.

Pistes d'actions évoqués - chambre de l'agriculture et représentants des syndicats viticoles

« A l'échelle du département, le passage en circuit court est acté depuis 10 ans, Cœur de Loire doit pouvoir accompagner les agriculteurs dans ce système».

« Le projet de rénovation de la tour de Pouilly-Fumé est fortement apprécié par les viticulteurs pour mettre en valeur le vignoble et assoir l'identité oenotouristique du territoire».

« Les signes officiels de qualité (AOP, IGP, Label) doivent davantage être mis en avant ex : AOP vins, AOP produits laitiers, Label rouge, Label Vignobles & Découvertes».



« Le secteur viticole souffre aujourd'hui d'un enjeu de recrutement d'exploitants et d'artisans. Des systèmes d'apprentissage sont à prévoir sur ces métiers qui demandent un niveau élevé d'agilité et une adaptation permanente».

« De nouvelles pistes d'actions en lien avec le secteur agricole doivent être explorées ex : l'agritourisme via le réseau des producteurs « Bienvenue à la ferme » et « Fermes Auberges » qui reste peu répandu en Cœur de Loire

« Les problématiques de rigidités administratives doivent être adressées pour faciliter la promotion des vignobles dans le territoire ex: délai administratif important de 3 / 4 ans mobilisé pour la mise en place de signalétiques supportant la publicité et permettant d'identifier les différents vignobles».

Un écosystème d'accompagnement riche

- **Un écosystème d'accompagnement existant :**

- commerce/artisanat via Action Cœur de Ville,
- innovation via l'AER (Créer Demain, Innov' our, Presta' l O etc.)
- coaching des porteurs de projets via la CMA, la Chambre de l'Agriculture et la CCI
- dispositif d'insertion via la Fabrique Emploi et Territoire (Tapas 1 Job, Clap ' ob , etc.)
- entreprises endogènes par l'AdebCosne et son offre d'accompagnement à 360 degrés,
- tourisme via Nièvre Attractive et l'office de tourisme avec un marché en cours de construction sur la prospection exogène

- **Un outil, l'AdebCosne, bien identifié, des actions mises en œuvre** (ex : Essayez La Nièvre, Achetez en Cœur de Loire, club des dirigeants du bassin de Cosne), des outils (ex : centre d'affaires / campus) ;

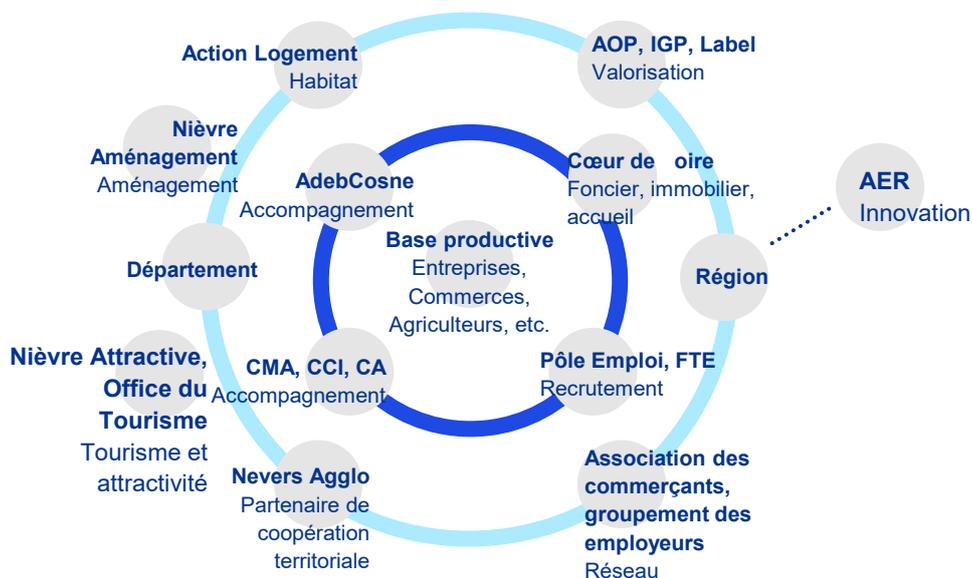
- **Des partenaires clés** (ex : Nevers Agglomération avec un montage de coopération territoriale différenciant, AER, Région, Département, Pôle Emploi, etc.) ;

- **Des programmes mis en œuvre** (ex : Territoire d'Industrie, Action Cœur de Ville)

Quelques idées issues des entretiens avec les partenaires institutionnels :

- **Réfléchir à un ciblage commun et concerté des activités à attirer**
- **Renforcer une stratégie collective**, en particulier sur le tourisme et **autour de marqueurs partagés** (ex : nature, Loire vin / vigne, TPE / PME innovantes et de pointe)
- **Apprendre à (ré)embarquer des acteurs dans la stratégie de développement économique** (ex : Fabrique Emploi et Territoire, Conseil Départemental, Pôle Emploi, CMA)

Schéma des acteurs

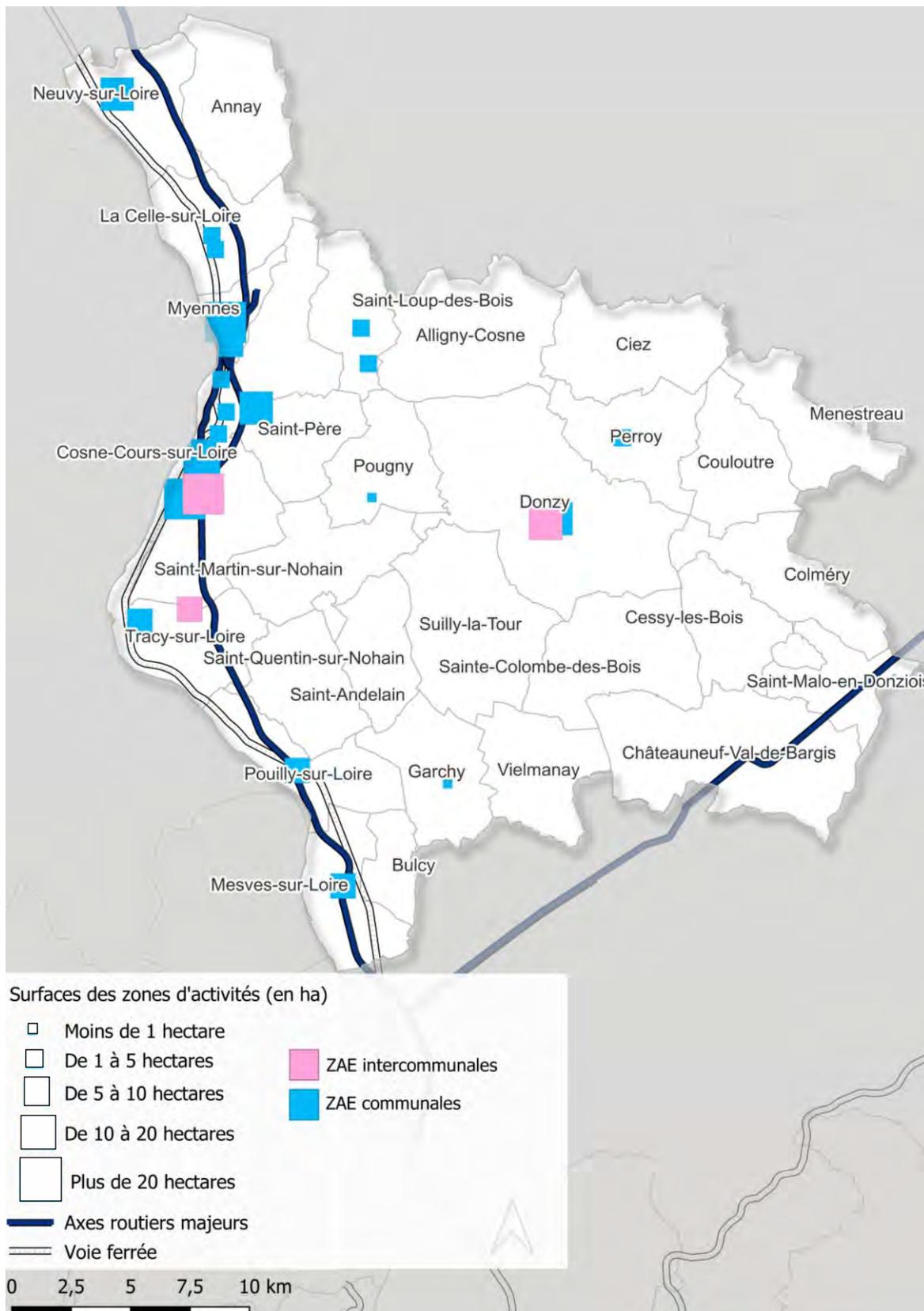


05

Diagnostic de l'offre foncière et immobilière

L'offre foncière du territoire

Etat des lieux de l'offre foncière du territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire

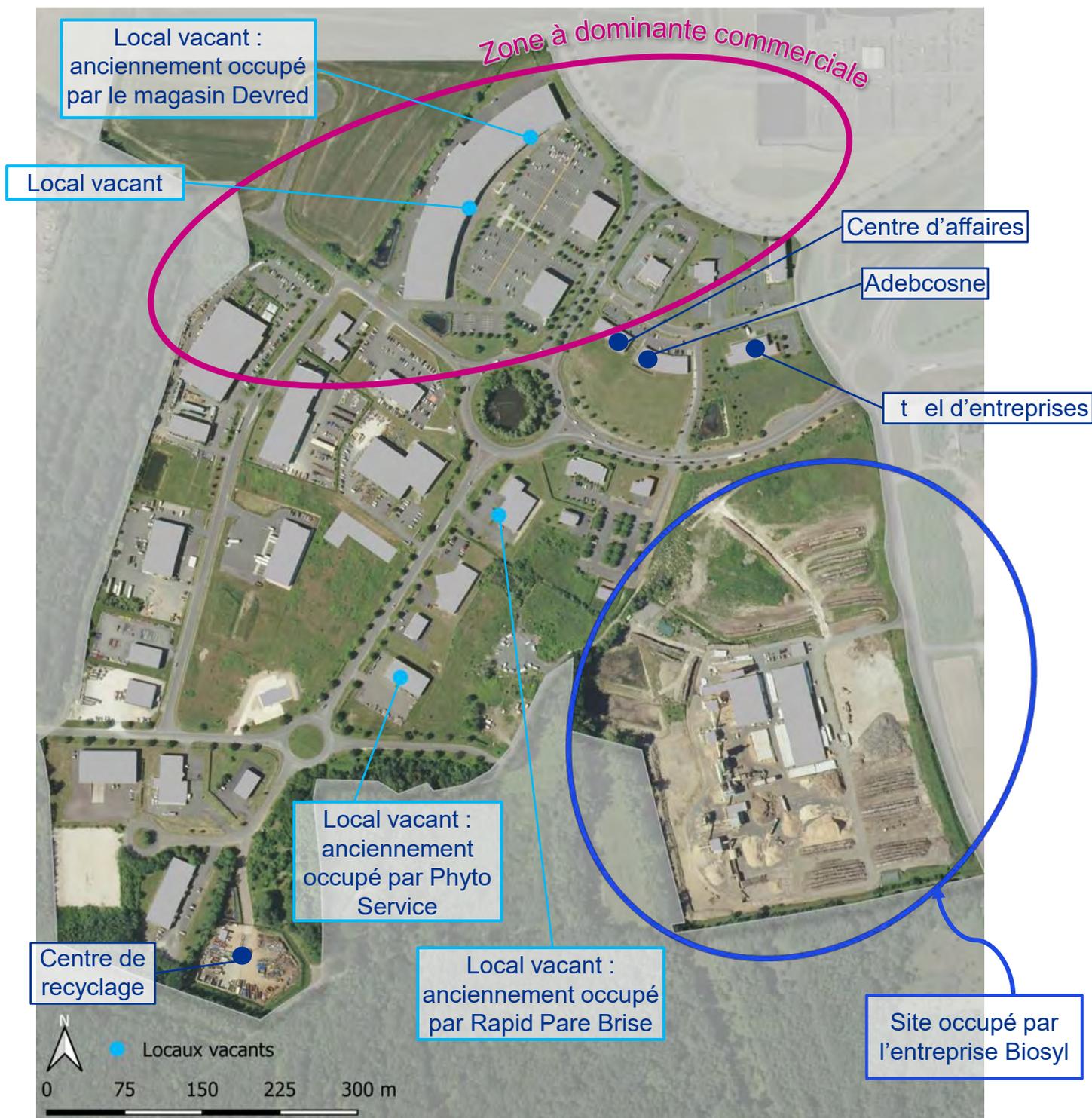


L'offre foncière du territoire

Focus sur l'offre foncière dans les ZAE communautaires

Parc d'activités du Val de Loire à Cosne-Cours-sur-Loire

La zone d'activités de Cosne-Cours-sur-Loire rassemble 60 entreprises sur une surface d'un peu moins de 120 hectares.

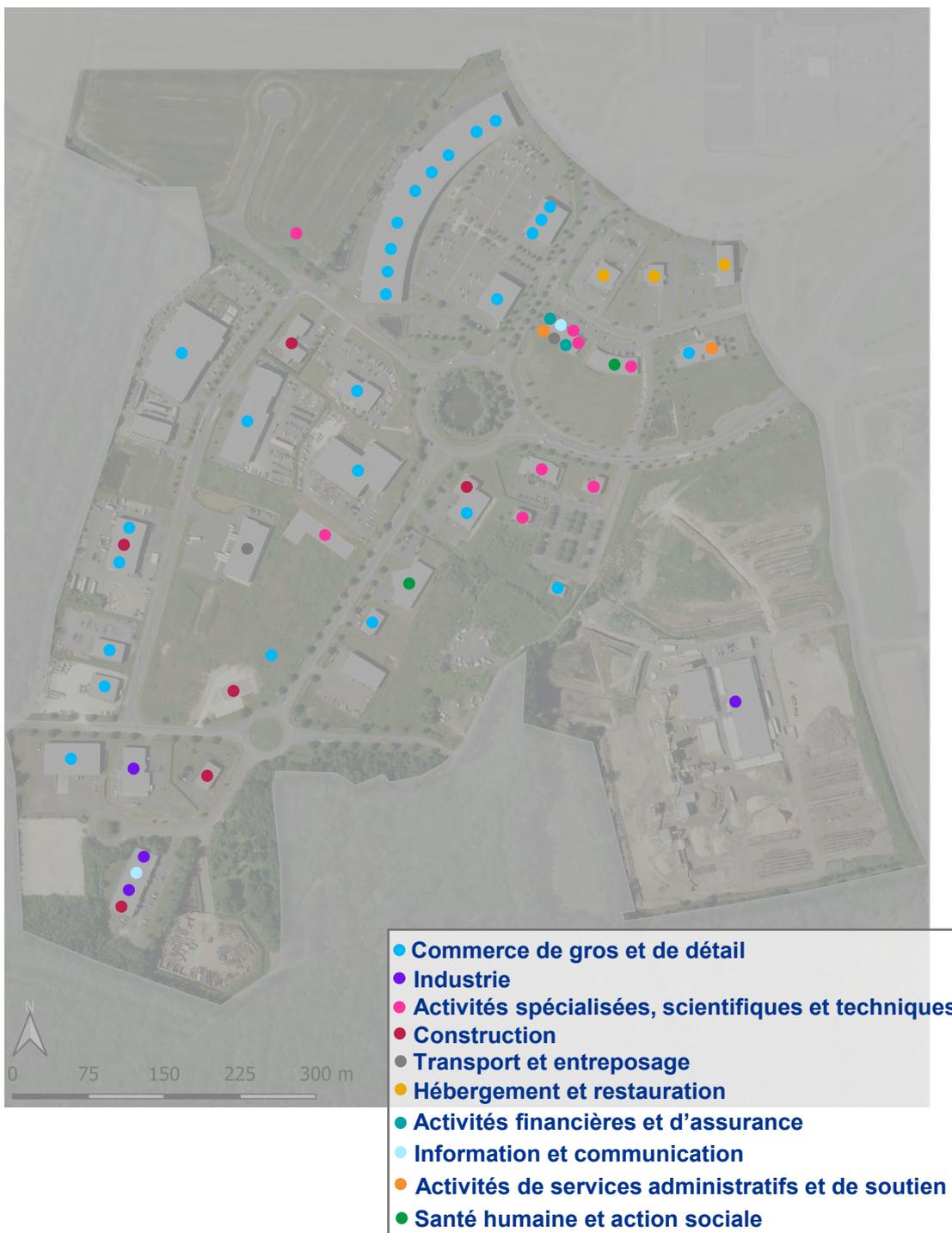


L'offre foncière du territoire

Focus sur l'offre foncière dans les ZAE communautaires

Parc d'activités du Val de Loire à Cosne-Cours-sur-Loire

Si la partie Nord de la zone est à dominante commerciale, le reste de la ZAE, en revanche, est constitué d'une mixité des activités. En effet, y sont présentes des entreprises évoluant aussi bien dans le secteur du commerce, des services que de l'industrie.



L'offre foncière du territoire

Focus sur l'offre foncière dans les ZAE communautaires

Parc d'activités du Val de Loire à Cosne-Cours-sur-Loire

Liste des entreprises présentes sur la zone d'activités :

Entreprises	
Gifi	Metal Art
Cuisinella	Delkia Froid solutions
Autour de bébé	Ederis imprimerie
Intersport	Fumage artisanale du Nohain
Vib's	Le Brontramage
Jysk	Psicine Everblue
Chaussea	Ambulance du Nohain
King Jouet	Yann piscine
Maxi Zoo	B.décor
Kiabi	COGEP
Brisach	Fiducial
Mobalpa	CER France
Etape Auto	Acti print
Contrôle technique	Adecco
Bricomarché	Axereal
Arts et fenetres	O'Resto
Gedimat	Ibis
Centre VI IVECO	Buffalo Grill
Grp MTA	Cabinet d'ophtalmologiste
Solomat	Gan prévoyance
André logisique	Softtech
Box de stockage	SYBOE
Frans bonhomme	ACMM NUC
IGOL Garage Cosne Poifs Lourd	Gîtes de France
Evo conseil	Allo taxi du Val de Loire
Lavage auto	SwissLife
Lac design et création	La Boite informatique
Alabeurthe vert loisir wolfrage	ETC Cosne
GITECH	Volkswagen
DEFFI	

L'offre foncière du territoire

Focus sur l'offre foncière dans les ZAE communautaires

Zone d'activités de la Croix d'Arnay à Donzy

La zone d'activités de la Croix d'Arnay à Donzy s'étend sur une surface de 11 hectares et rassemble actuellement 5 entreprises et 4 autres devraient les rejoindre prochainement.

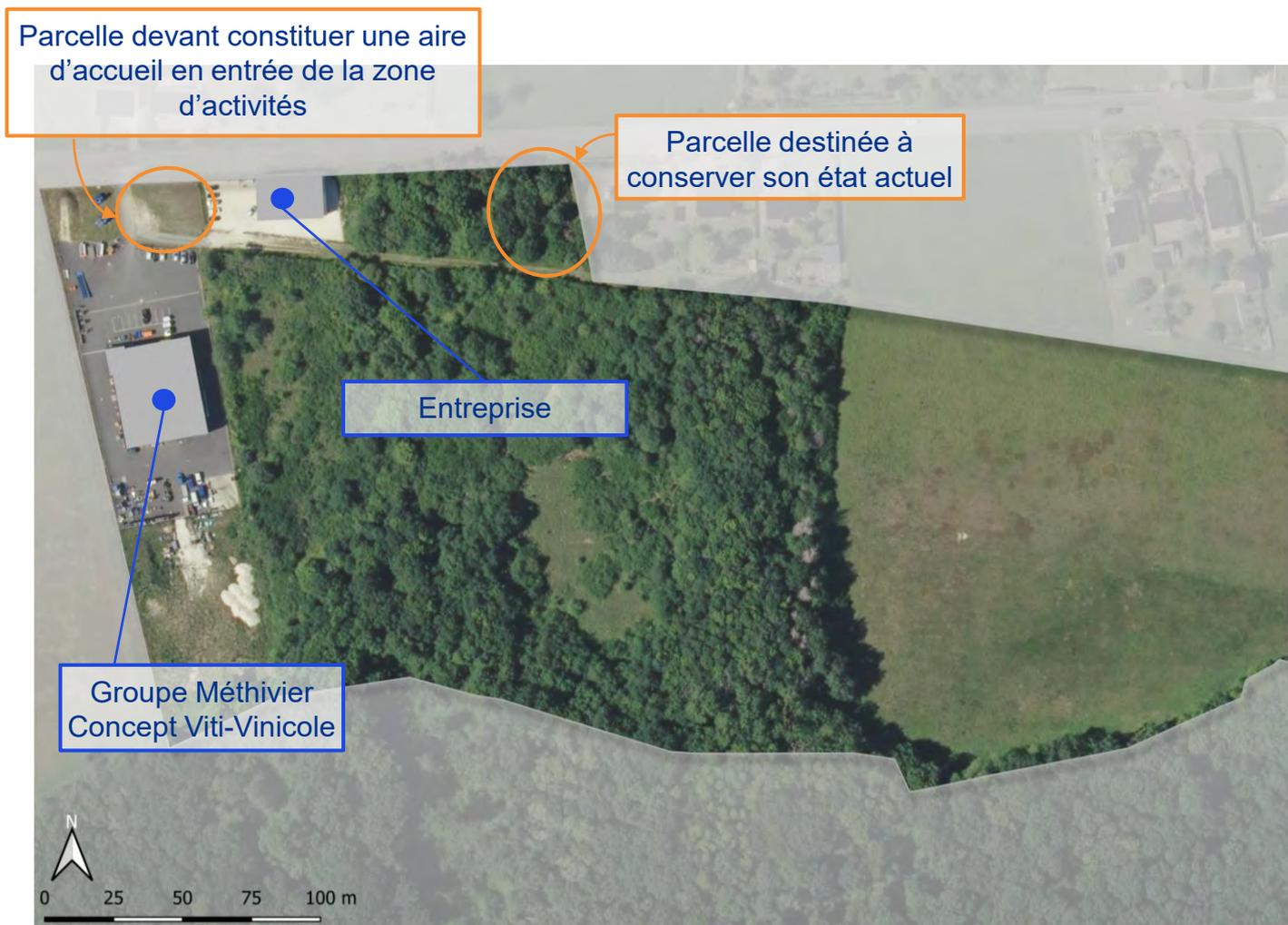


L'offre foncière du territoire

Focus sur l'offre foncière dans les ZAE communautaires

Zone d'activités de Maltaverne à Tracy-sur-Loire

La zone d'activités de Maltaverne à Tracy-sur-Loire développe une surface de 7,5 hectares et héberge actuellement deux entreprises.



Le projet d'aménagement, faisant l'objet d'une OAP au sein du PLU de la commune, a pour objectif la création d'une zone d'activités limitant autant que possible la consommation d'espace et l'impact sur le paysage.

Après réalisation des aménagements (voie de desserte, stationnement, aire de retournement, ...), la zone d'activités a vocation à accueillir principalement des activités de petites industries, artisanales et/ou commerciales ayant des activités axées sur la viticulture.

L'offre foncière du territoire

L'offre existante en ZAE : offre, demande et commercialisation

L'offre

Le territoire de la Communauté de Communes Cœur de Loire ne dispose pas actuellement d'une offre foncière immédiatement disponible importante qui permettrait le développement d'entreprise de grande envergure.

En effet, les lots actuellement en vente sont de tailles intermédiaires. Ceux-ci ne trouvent pas preneur. La commercialisation est lente car l'offre ne répond pas à la demande des entreprises.

Bien que les prix soient très attractifs (entre 5 et 8 € / m² selon les zones), notamment au regard des territoires limitrophes concurrents, les surfaces proposées ne répondent pas nécessairement à la demande.

De plus, à ce prix du foncier se rajoute le prix de construction. Ce dernier, au regard notamment des normes de construction (RT2012 puis RE2020 et enfin le décret tertiaire), est non négligeable pour l'entreprise qui souhaiterait s'implanter sur le territoire.

La demande

Il ressort de l'enquête auprès des entreprises du territoire qu'il manquerait une offre foncière adaptée et de qualité dans les ZAE, notamment sur l'aménagement numérique (fibre) ou l'accessibilité routière des zones.

La demande des entreprises est principalement endogène (TPE dans le secteur du commerce et de l'artisanat) et concerne des parcelles de petites tailles (environ 2.000 m²). Aujourd'hui, sur les parcelles disponibles, seulement 40 % répondent à cette demande.

Par ailleurs, les entreprises sont également à la recherche de foncier « clé en main », c'est-à-dire de foncier où la construction est également prévue dans le prix de cession (principe du bail à construction).

Zone	Nombre de lots	Surfaces
PA Val de Loire Cosne-Cours-sur-Loire	17	Entre 1.497 et 12.174 m ²
A Croix d'Arnay Donzy	11	Entre 843 et 9.674 m ²
ZA de Maltaverne Tracy-sur-Loire	A définir	Environ 6,7 hectares disponibles



Recommandations : Aménager les parcelles disponibles pour permettre leur division pour répondre à la demande exprimée (existant sur le Parc d'Activités Val de Loire, à généraliser sur l'ensemble des communes)

Privilégier des montages financiers de type bail à construction.

L'offre foncière du territoire

L'offre existante en ZAE : offre, demande et commercialisation

La commercialisation

La commercialisation des fonciers à vocation économique au sein des ZAE est actuellement exercée par l'Adebcosne dans le cadre des compétences qui lui sont dévolues.

C'est donc elle qui se charge de la mise sur le marché de ces fonciers, notamment via son site internet.

es opportunités foncières du territoire sur le site internet de l'AdebCosne

Vente du terrain à Cosne Sur Loire	Vente du terrain à Donzy
	
Offre N° 12 Situation : Parc d'Activités du Val de Loire Autoroute A77 à proximité. Fibre optique. Lot 1 : 1832 m ² Lot 2 : 1497 m ² Lot 5 : 2323 m ² Lot 6 : 1587 m ² Lot 7 : 1747 m ² Prix de vente : 8€ HT/m² Voir les parcelles disponibles	Offre N° 71 Parcelles de terrain situées à l'entrée ouest de la commune (zone d'activités de la Croix d'Arnay) Terrains viabilisés : eau potable et eaux usées, électricité, téléphonie et internet haut débit. Surfaces disponibles : de 1908 m ² à 7411 m ² Prix de vente : 5€ HT/m² Voir les parcelles disponibles

Source : site internet de l'Adebcosne.

Depuis 2018, le territoire s'est associé à la Communauté d'Agglomération de Nevers, via une convention, en vue de collaborer sur le développement économique de leurs territoires.

Cela se traduit notamment par des actions de communication communes sur les locaux et fonciers disponibles (par exemple lors du SIMI).

Dans tous les cas, l'AdebCosne conserve la commercialisation au nom de l'intercommunalité.



L'offre foncière du territoire

Le potentiel de densification des ZAE communautaires

Densifier les ZAE communautaires, enjeux et conditions de réussite

 <p>Pourquoi densifier ?</p> <ul style="list-style-type: none">• Renforcer les capacités d'accueil du territoire,• Répondre au problème de la raréfaction du foncier disponible sur un territoire,• Répondre à la problématique d'économie du foncier,• Réduire l'artificialisation,• Optimiser l'occupation foncière.	<p>Comment densifier ?</p> <ul style="list-style-type: none">• Créer et réaliser des opérations avec un volume de construction élevé (extension à la verticale avec une faible consommation foncière et un coefficient d'emprise au sol élevé),• Réutiliser des espaces déjà affectés à des activités,• Adapter la taille des lots en fonction des besoins des entreprises,• Mutualiser des locaux et des parkings,• Construire sur les « dents creuses »,• Développer des occupations locatives pour aider à la densification en favorisant l'usage temporaire de parcelles non exploitées. 
 <p>Quels obstacles à la densification en Cœur de Loire ?</p> <ul style="list-style-type: none">• L'identification des potentiels de densification non réalisée,• Une division foncière difficile en particulier lorsqu'on a un bâtiment en milieu de parcelle,• Les documents d'urbanisme ne permettent pas toujours ces opérations (règles de recul, règles de séparation entre deux bâtiments sur une même unité foncière),• Identifier les activités pouvant être densifier : toutes les activités ne peuvent pas s'inscrire dans une logique de densification. Ainsi, ce sont les activités tertiaires qui y sont les plus adaptées.• Les coûts peuvent parfois être élevés, notamment sur les équipements en réseaux.	 <p>Éléments favorisant la réussite d'un projet de densification d'une ZAE :</p> <ul style="list-style-type: none">• La présence d'un gestionnaire de zone,• L'intégration des contraintes de fonctionnement des entreprises pour faciliter les usages de chacun,• Avoir un document de planification opérationnel pour permettre la densification,• Une démarche mutli-partenariale avec des outils adaptés (AFU).

La densification ne peut se concevoir que dans les ZAE qui sont déjà soit commercialisées et dont l'optimisation foncière est nécessaire, soit dans celles en cours de commercialisation mais dont l'avancement est déjà significatif.

A l'échelle du territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire, seul le Parc d'Activités Val de Loire peut faire l'objet d'une densification.

L'offre foncière du territoire

Le potentiel de densification des ZAE communautaires

Le parc d'activités Val de l'Air, un potentiel de densification de 150 hectares.



L'offre foncière du territoire

La notion de friche, une définition à géométrie variable

La notion de friche au sens de la loi Climat et Résilience

L'article 222 de la loi n°2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets définit la notion de friche au sein du code de l'urbanisme.

En effet, il introduit l'article L.111-26 qui définit la friche comme « *tout bien ou droit immobilier, bâti ou non bâti, inutilisé et dont l'état, la configuration ou l'occupation totale ou partielle ne permet pas un réemploi sans un aménagement ou des travaux préalables. Les modalités d'application du présent article sont fixées par décret* ».

Le décret d'application n'a toujours pas été pris, à date.

La notion de friche au sens de l'INSEE

L'INSEE qualifie une friche comme étant « *un espace bâti ou non, anciennement utilisé pour des activités industrielles, commerciales ou autres, abandonné depuis plus de 2 ans et de plus de 2.000 m²* ».

La notion de friche au sens des impôts

Pour mettre en place la taxe sur les friches commerciales, l'article 1380 du Code Général des Impôts a défini les biens soumis à cette taxe et donc les biens relevant d'une friche commerciale :

- Il s'agit des biens soumis à la taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) : par exemple les immeubles de bureaux ou utilisés pour une activité commerciale, parking des centres commerciaux, lieux de dépôt ou de stockage, etc.
- Il s'agit des biens qui ne sont plus affectés à une activité entrant dans le champ de la cotisation foncière des entreprises (CFE) depuis au moins 2 ans au 1er janvier de l'année d'imposition et sont restés inoccupés au cours de la même période.



Remarque : La notion de friche recouvre plusieurs paramètres : celui de l'inoccupation, depuis une certaine durée (2 ans) et qui nécessite des travaux, souvent lourds, pour être remis sur le marché.

Une notion différente du local vacant

Un local vacant est un local, qui peut prendre place ou non dans un bâtiment plus grand, qui est inoccupé à un instant T.

En général, on distingue deux types de locaux vacants : ceux de moins et ceux de plus de 2 ans. Les premiers sont de la vacance dit conjoncturelle, liée à l'état du marché, au cycle normal de remise sur le marché de ces locaux. Les seconds sont de la vacance dite structurelle, liée à l'état du local et souvent peu commercialisable en l'état.

De fait, un local vacant peut devenir une friche à partir du moment où il est inoccupé depuis plus de deux ans et qu'il n'est pas intégré dans un tissu urbain ou d'activités, qui est lui-même occupé.

L'offre foncière du territoire

La notion de friche, une définition à géométrie variable

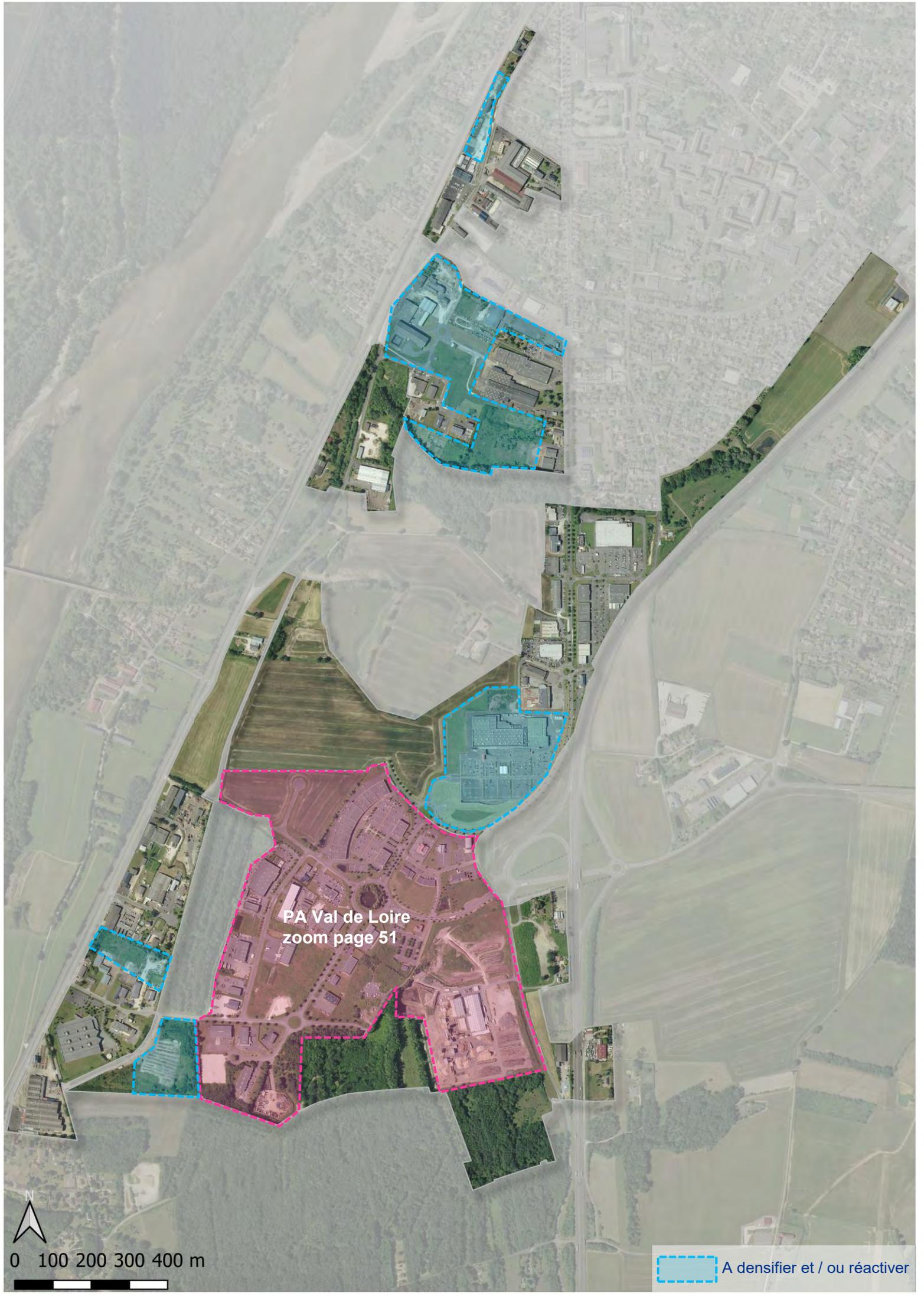
Les typologies de friches

Il existe plusieurs types de friches, classifiés principalement selon la nature de l'activité qui y était exercée :

- **La friche industrielle** : il s'agit d'une ancienne zone industrielle au sein de laquelle les activités ont été démantelées ou non. Elles ont été historiquement implantées à proximité des centres villes et zones portuaires, mais se retrouvent aussi en périphérie des villes,
- **La friche commerciale** : située principalement en périphérie des villes et au sein des quartiers d'habitat social, il s'agit de zones abritant autrefois des activités commerciales (commerces, hôtels, etc.). Leur abandon résulte d'une trop grande profusion de centres commerciaux,
- **La friche militaire** : ce terme désigne les terrains et bâtiments militaires libérés par les armées. On en dénombre beaucoup en France, notamment car le ministère de la Défense était le principal propriétaire foncier du pays jusqu'aux années 1950,
- **Les autres friches** : on distingue de très nombreux autres types de friches qui, pour la plupart, sont des friches urbaines. Les friches minières, d'habitat, ferroviaires, portuaires, culturelles ou encore hospitalières, en sont quelques exemples.

Les zones du Sud de Cosne-Cours-sur-Loire, un potentiel de densification de 27,5 hectares.

(cf. carte ci-après).



PA Val de Loire
zoom page 51



 A densifier et / ou réactiver

L'offre foncière du territoire

Potentialités foncières existantes en dehors des ZAE communautaires

Les fonciers à densifier ou à réinvestir dans les espaces économiques en dehors des ZAE communautaires (liste non exhaustive)

Cette densification peut également se faire sur d'autres fonciers à vocation économique dans et hors des ZAE communales.

Lors de notre phase terrain, nous avons identifié divers fonciers qui pourraient être remobilisés après audit des propriétaires et, notamment, de l'état de pollution.

Certains de ces fonciers sont déjà bien identifiés par la Communauté de Communes ou les communes. Ils représentent un potentiel de près de 50 hectares.



Recommandation : Recenser l'ensemble des fonciers vacants à vocation économique à densifier et à remobiliser sur le territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire, dans et en dehors des zones d'activités économiques communautaires comme communales



Commune	Cosne-Cours-Sur-Loire
Zone	Champ du Latin 1
Parcelle	AO 198
Surface	0,4 hectares
Accessibilité	Rue Lafayette
Propriétaire	Ville de Cosne-Cours-sur-Loire
Zonage PLU	Ue
Statut	Friche
Objectif ZAN	Réactivation

L'offre foncière du territoire

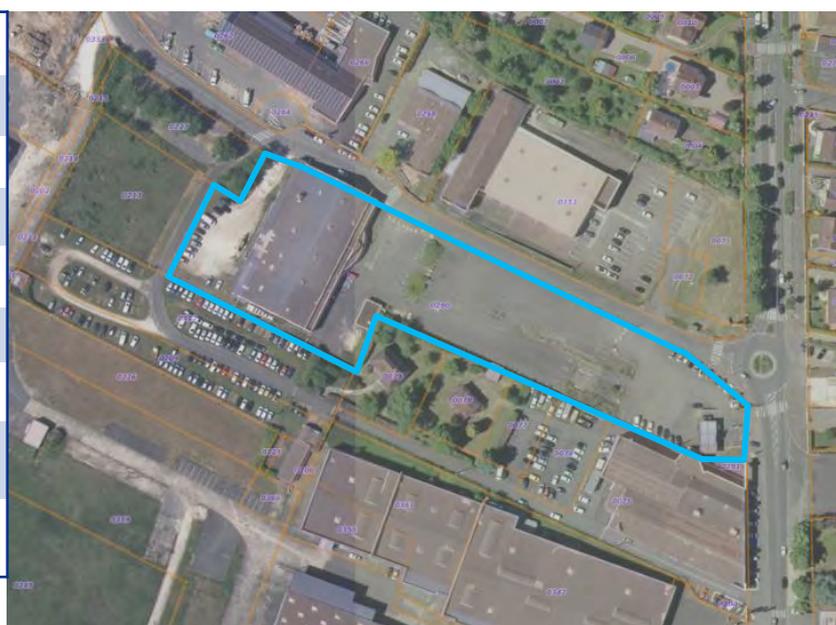
Potentialités foncières existantes en dehors des ZAE communautaires

Les fonciers à densifier ou à réinvestir dans les espaces économiques en dehors des ZAE communautaires (liste non exhaustive)



Commune	Cosne-Cours-Sur-Loire
Zone	Champ du Latin 1
Parcelles	AR : 53, 183, 202, 204, 206, 207, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 225, 226, 249, 332, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 355, 356, 358, 359, 360, 361, 362.
Surface	7,5 hectares
Accessibilité	Rue Lafayette
Propriétaire	CCI de la Nièvre
Zonage PLU	Ue
Statut	Occupé en partie
Objectif ZAN	Densification

Commune	Cosne-Cours-Sur-Loire
Zone	Champ du Latin 1
Parcelle	AR 290
Surface	1,1 hectares
Accessibilité	Rue Henri Dunant
Propriétaire	SCI Pierraur 3
Zonage PLU	Ue
Statut	Friche
Objectif ZAN	Densification



L'offre foncière du territoire

Potentialités foncières existantes en dehors des ZAE communautaires

Les fonciers à densifier ou à réinvestir en dehors des espaces économiques et des ZAE communautaires (liste non exhaustive)

Commune	Cosne-Cours-sur-Loire
Parcelles	AD 194, 198, 230, 696, 701, 702, 765, 770, 776, 810, 930, 931
Surface	2,12 hectares
Accessibilité	Rue des Frères Lumières
Propriétaire	Vallourec
Zonage PLU	Uea
Statut	Friche
Objectif ZAN	Densification



Commune	Pouilly-sur-Loire
Parcelles	ZD 2, 42, 43, 45, 47, 49, 51, 53, 55
Surface	12,7 hectares
Accessibilité	D38
Propriétaire	Silo-Axeral
Zonage PLU	A
Statut	Friche
Objectif ZAN	Renaturation

L'offre foncière du territoire

Potentialités foncières existantes en dehors des ZAE communautaire

Les fonciers à densifier ou à réinvestir en dehors des espaces économiques et des ZAE communautaires (liste non exhaustive)



Commune	Sully-la-Tour / Garchy
Parcelles	Sully-la-Tour : E 1113, 1114, 1115, 1116, 1117, 1118, 1119, 1120, 1121, 1122, 1123, 1127, 1128, 1129, 1130, 1131, 1132, 1133, 1134, 1135, 1136, 1137, 1138, Garchy : B 909, 923, 924, 925, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950,
Surface	23,4 hectares
Accessibilité	D1 / D 184
Propriétaire	Privé
Zonage PLU	RNU
Statut	Friche
Objectif ZAN	Densification / renaturation

L'offre foncière du territoire

LES OUTILS POUR REACTIVER LES FRICHES

Les outils de l'urbanisme réglementaire

Le principal outil de l'urbanisme réglementaire est le PLU / PLU(i) et notamment les Orientations d'Aménagement et de Programmation (OAP).

Ces dernières peuvent définir des secteurs d'aménagement qui permettent d'encadrer les projets de renouvellement urbain complexe en mettant l'accent notamment sur la qualité de l'insertion architecturale, urbaine et paysagère ou la qualité environnementale et les risques, sans imposer de règlement.

Ces instruments permettent de laisser une grande souplesse aux projets urbains ou de reconversion sur les friches à risques de pollution et d'offrir la possibilité des projets d'urbanisme, par exemple transitoires.

Les outils de l'urbanisme opérationnel

Les principaux outils de l'urbanisme opérationnel à mobiliser sont le droit de préemption urbain et l'expropriation pour cause d'utilité publique.

Le droit de préemption urbain

Le droit de préemption urbain offre la possibilité à une collectivité locale, dans un périmètre prédéfini dans le cadre d'une délibération municipale ou intercommunale, de se substituer au futur acquéreur d'un bien immobilier à la vente, pour réaliser une opération d'aménagement.

Ce droit de préemption peut notamment être utilisé pour organiser le maintien, l'extension ou l'accueil des activités économiques, ou relocaliser des d'activités industrielles, commerciales, artisanales ou de services. De fait, il pourrait être utilisé sur certaines friches pour maintenir ou réimplanter des activités à vocation économique.

Cependant, cet outil ne peut fonctionner qu'en cas de vente de la part de son propriétaire. De plus, il faut que la collectivité, au moment de la cession, ait les fonds pour préempter au moment de la cession. L'intervention d'un acteur, comme l'EP, dans ce cadre, peut être un atout pour la collectivité.

' expropriation pour cause d'utilité publique

La procédure d'expropriation permet à une personne publique (État, collectivités territoriales...) de s'approprier d'autorité, moyennant le paiement d'une indemnité, « juste et préalable », des biens immobiliers privés, afin de réaliser un projet d'aménagement d'utilité publique, reconnu comme tel par les services de l'Etat.

Cet outil pourrait être mobiliser sur des fonciers « durs », complexes, notamment en cas de multiple propriétaires, mais qui sont indispensables à la bonne réalisation du projet. Pour ce faire, il faudrait définir un projet et qu'il soit déclaré d'utilité publique.

Urbanisme transitoire vs Urbanisme temporaire

Deux notions souvent confondues mais aux objectifs et aux intérêts différents. L'urbanisme temporaire propose d'occuper des espaces inoccupés sur une durée relativement courte.

L'urbanisme transitoire vise à préfigurer sur le long terme les futurs usages d'un site et à installer des activités sur des temps plus longs.

Véritable enjeu d'aménagement du territoire, notamment dans le cadre de la requalification des friches, ces mécanismes permettent des usages différents de la ville.

L'offre foncière du territoire

Potentialités foncières existantes en dehors des ZAE communautaire

'Opération de Revitalisation des Territoires (ORT)

Introduit par la loi ELAN de 2018, l'ORT est un outil visant une requalification d'ensemble d'un espace déjà urbanisé (surtout des centres-villes), dont elle facilite la rénovation du parc de logements, de locaux commerciaux et artisanaux, et plus globalement le tissu urbain, pour créer un cadre de vie attractif propice au développement à long terme du territoire.

L'ORT vise à mettre en œuvre un projet urbain, économique et social de revitalisation du territoire concerné, afin d'en améliorer l'attractivité mais aussi, notamment, de réhabiliter les friches urbaines, situées dans son périmètre.

La mise en place d'une ORT permet ainsi de faciliter la mobilisation **des biens sans maître** ou en état d'abandon manifeste. Cela permettra d'activer des projets de réaménagement ou de rénovation aujourd'hui bloqués.

Le délai actuellement de 30 ans sera ramené à 10 ans dans le cadre d'un tel projet d'aménagement. En effet, s'agissant d'une atteinte au droit de propriété, il est nécessaire pour justifier cette mesure, qu'elle intervienne dans le cadre d'un projet d'intérêt général connu.

Elle permet notamment l'instauration du DPU renforcé et du droit de préemption commercial (DP commercial) mais aussi d'envisager un permis d'aménager multisites (PAMS), sous certaines conditions, pour mettre en œuvre actions mentionnées dans la convention d'ORT.

L'ORT permet aussi de mettre en place le **permis d'innover** sur son périmètre pour une durée de 7 ans à compter de la promulgation de la loi ELAN (soit jusqu'au 22 novembre 2025). Il permet de déroger à l'ensemble des règles de construction opposables au projet



Recommandation : Elargir le périmètre de l'ORT (signé le février 2020) de Cosne-Cours-sur-Loire pour appliquer l'outil à des espaces stratégiques de l'intercommunalité, notamment via la démarche ORT multi-sites.

Le fonds vert

La reconquête des friches est une réponse opérationnelle aux objectifs de revitalisation urbaine et de réduction de l'artificialisation des sols introduit par les loi ELAN et Climat et Résilience. Pour autant, le recyclage de ces espaces représente souvent un coût important pour les collectivités et les porteurs de projet, notamment eu égard à leurs pollutions.

Pour permettre de débloquer des projets, en travaillant sur l'équilibre financier des opérations, l'État, via les crédits du fonds vert (qui a pris le relais du fonds friche en 2023, créée en 2021), pour accélérer la transition écologique dans les territoires, va aider les porteurs de projets à mobiliser le gisement foncier des friches pour y construire des logements, des activités, des équipements publics, etc.

Afin d'être éligibles, les projets devront être suffisamment matures pour permettre un engagement des crédits du fonds d'ici fin 2023 au plus tard (pour une réalisation des projets fin 2026 au plus tard). Le contenu des actions doit donc être connu, ainsi que leurs coûts.

Actuellement, il n'est pas sûr que le fonds sera pérennisé les années suivantes.

L'offre foncière du territoire

Réflexion sur l'évolution des périmètre des ZAE communautaire

Les ZAE communautaires : un périmètre évolutif

Dans le cadre des zones d'activités économique, il a été choisi de transférer à la Communauté de communes **seulement trois ZAE** :

- Le Parc d'Activités du Val de Loire à Cosne-Cours-sur-Loire,
- La Zone d'Activités de la Croix d'Arnay à Donzy,
- La Zone d'Activités Maltaverne à Tracy-sur-Loire.

Ce transfert s'explique par le fait qu'il s'agissait des zones où des opportunités foncières étaient présentes sur ces zones.

Les autres zones d'activités sont restées compétences communales.

Cependant aux regards des évolutions législatives récentes, en particulier celle relative à l'objectif de **Zéro Artificialisation Nette** des sols à l'horizon 2050, l'évolution du champs de compétence de la Communauté de communes sur les zones d'activités mérite d'être posée.

En effet, la loi Climat et Résilience du 21 août 2021 impose la réalisation d'un **inventaire des ZAE d'intérêt communautaire** dans un double objectif :

- Recenser les fonciers vacants situés dans ces espaces, pour les mobiliser en priorité mais aussi pouvoir justifier, en cas de gisement peu important, la demande d'ouverture à l'urbanisation de nouveaux terrains à vocation économique,
- Pouvoir mettre en demeure les propriétaires des terrains, locaux et équipements dégradés identifiés dans l'inventaire, dès lors qu'un contrat de projet partenarial d'aménagement ou une convention d'opération de revitalisation de territoire est mise en place, de procéder à la réhabilitation de ceux-ci. A défaut, la collectivité peut engager une **procédure d'expropriation**.



Recommandation : Elargir le champs de compétence de la Communauté de communes Cœur de Loire, via un transfert de compétence par délibération municipale et intercommunale, sur d'autres zones d'activités permettrait de pouvoir bénéficier de ce dispositif sur certains fonciers actuellement bloqués par leurs propriétaires ou dont le statut est incertain. Pas seulement coercitif, cet outil devient un moyen de négociation avec eux.

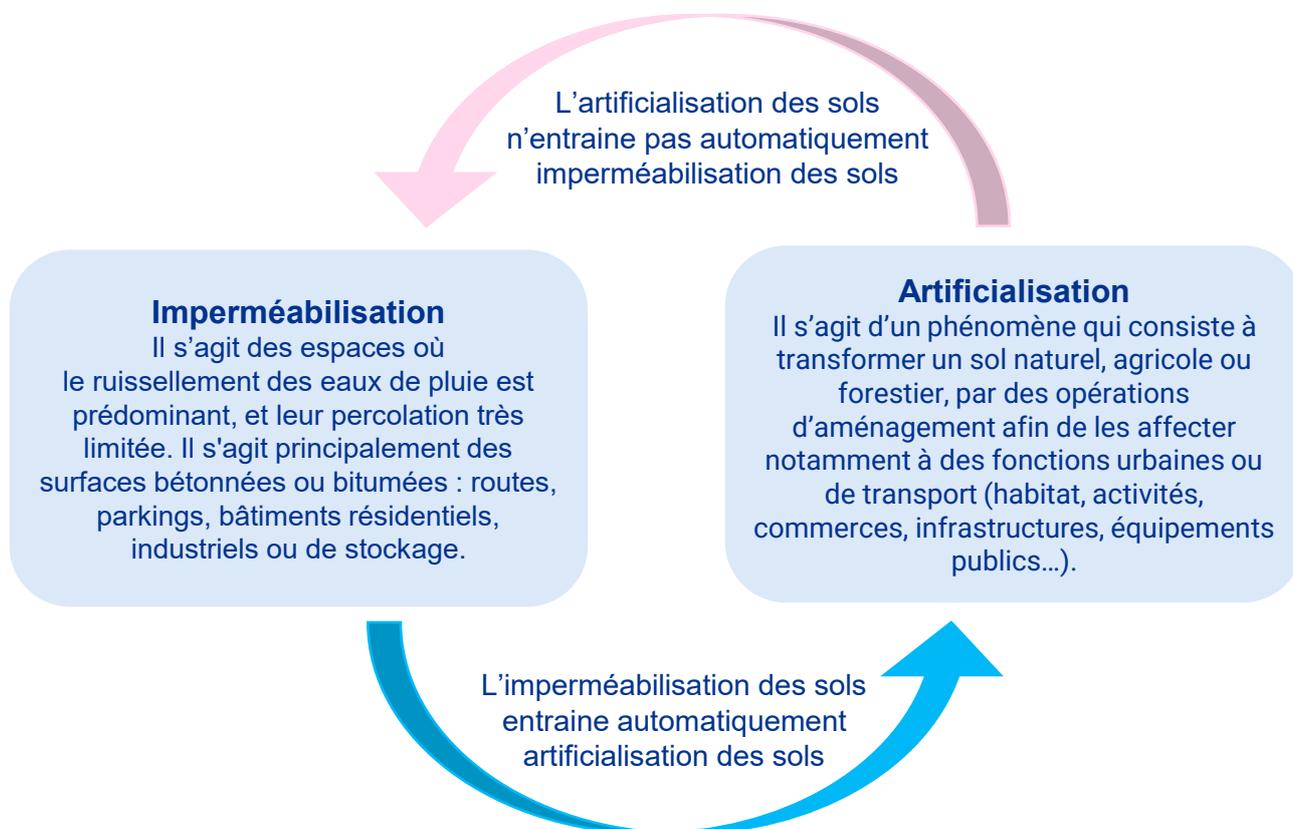
Quelles zones d'activités transférer ?

Au regard des enjeux des zones d'activités identifiés (présence de friches, densification), de problématiques rencontrées (risque inondation) ou de surfaces toujours libres, la réflexion autour de l'intégration des ZAE suivantes à la compétence communautaires se pose : la zone d'activités Sud de Cosne-Cours-sur-Loire en entier, les zones de Myennes et la zone de Pouilly-sur-Loire.

L'offre foncière du territoire

La consommation foncière à vocation économique (2009 – 2021)

Distinction entre artificialisation et imperméabilisation des sols



La lutte contre l'artificialisation des sols et l'objectif Zéro Artificialisation Nette des Sols

A l'échelle nationale, entre 20.000 à 30.000 hectares d'espaces naturels, agricoles et forestiers sont consommés chaque année en moyenne, principalement à destination de l'habitat.

L'artificialisation est préjudiciable à la biodiversité, au climat et à la vie terrestre en général avec :

- L'accélération de la perte de biodiversité,
- Le réchauffement climatique,
- L'amplification des risques d'inondations,
- La réduction de la capacité des terres agricoles à nous nourrir,
- L'accroissement des dépenses liées aux réseaux,
- L'amplification de la fracture territoriale.

C'est pourquoi, la lutte contre l'étalement urbain et la consommation foncière constitue un enjeu fondamental à l'échelle française mais aussi à l'échelle de chaque territoire déclinée localement.

l'objectif Zéro Artificialisation Nette (ZAN) des sols

Le ZAN est un objectif à 2050 fixé par la loi Climat et Résilience. Elle demande d'abord aux territoires de baisser de 0, d'ici 200, le rythme d'artificialisation et de consommation des espaces naturels, agricoles et forestiers. Le zéro artificialisation nette devra être atteint d'ici 200, via la séquence ERC (Eviter – Réduire – Compenser).

L'offre foncière du territoire

La consommation foncière à vocation économique (2009 – 2021)

Consommation foncière sur le territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire

L'exploitation des fichiers fonciers, s'appuie sur un recoupement des données disponibles à la parcelle et celles disponibles à l'unité foncière (l'unité foncière est un regroupement de parcelles). *In fine*, cette méthode permet d'aboutir à l'évolution de la consommation de foncier lié aux activités depuis 2009.



Source : Données d'analyse de la consommation d'espaces pour la période 2009-2021 – Cerema
Retraitement : LineaMenta

Une consommation foncière moyenne de 3,2 hectares par an sur l'ensemble du territoire.

On observe un pic de consommation foncière entre 2012 et 2013 essentiellement liée à l'extension de la zone d'activités de Cosne-Cours-sur-Loire.

De fait, à l'horizon 2030, cette consommation foncière devrait être réduite à 1,6 hectares par an sur l'ensemble du territoire pour atteindre le premier objectif de réduction de 50 % à cette date.

Cette consommation, plutôt faible, pourra être compensée par la réactivation de foncier vacants et/ou en friches.



Remarque : Sur les fonciers identifiés lors de notre phase terrain, nous avons identifié environ 0 hectares, soit l'équivalent de la consommation foncière de années en maintenant la consommation foncière actuelle.

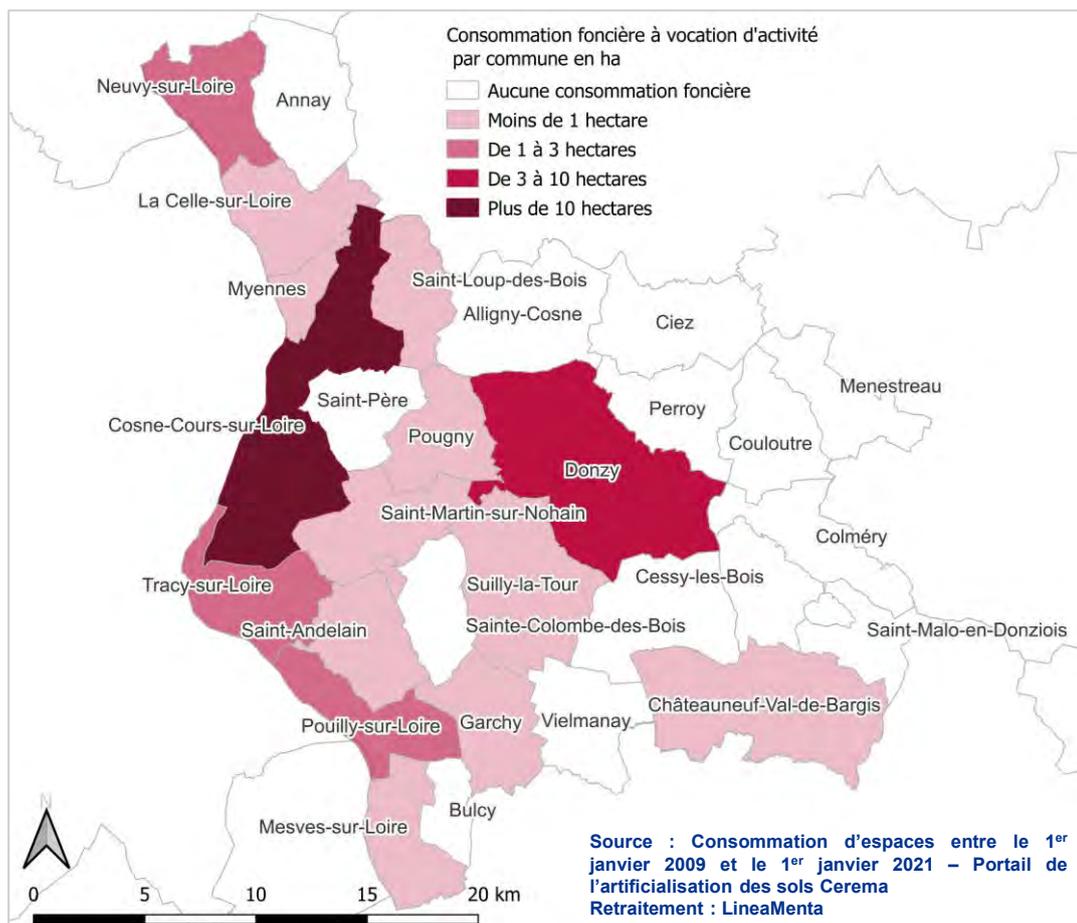


Recommandation : Recenser l'ensemble des fonciers vacants pour identifier les potentiels de densification, de renaturation et de compensation en vue du ZAN, dans et en dehors des ZAE, communales comme intercommunales.

L'offre foncière du territoire

La consommation foncière à vocation économique (2009 – 2021)

Consommation foncière sur le territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire



Consommation foncière sur le territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire en hectare par commune*

Commune	Année	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
La Celle-sur-Loire		99	99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Châteauneuf-Val-de-Bargis		607	607	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cosne-Cours-sur-Loire		25 534	25 534	2 189	155 516	1 343	6 985	3 881	16 972	7 497	5 162	-	14 234
Donzy		-	-	-	-	-	-	-	-	35 814	22 476	-	-
Garchy		856	856	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mesves-sur-Loire		600	600	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Myennes		-	-	-	-	-	-	-	3 750	495	-	-	-
Neuvy-sur-Loire		1 000	1 000	-	-	2 000	8 000	-	-	-	-	-	-
Pouigny		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 907
Pouilly-sur-Loire		5 000	5 000	500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saint-Andelain		-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 549	-	-
Saint-Laurent-l'Abbaye		422	423	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saint-Loup		-	-	-	3 549	-	-	-	-	-	-	-	-
Saint-Martin-sur-Nohain		1 754	1 754	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sully-la-Tour		-	-	-	-	-	-	-	-	-	5 112	-	-
Tracy-sur-Loire		-	-	-	-	-	3 181	-	-	8 872	-	1 161	-

Source : Données d'analyse de la consommation d'espaces pour la période 2009-2021 - Cerema

*Les communes pour lesquelles aucune consommation foncière à vocation d'activité n'a été observée sur la période ne figurent pas dans le tableau.

L'offre foncière du territoire

La consommation foncière à vocation économique (2009 – 2021)

Consommation foncière sur le territoire – comparaison avec les territoires limitrophes

Une consommation foncière légèrement supérieure à la moyenne des territoires limitrophes.

Etablissement public de coopération intercommunale	omb re d'hectares consommés à vocation d'activités entre 2009 et 2021	omb re d'hectares consommés à vocation d'habitat entre 2009 et 2021	omb re d'hectares consommés par an à vocation économique / à vocation d'habitat	Evolution démographique 2009 – 2020
Cœur de Loire ()	38,4	69,3	3,2 / 5,8	- 7,4 %
Puisaye-Forterre (58)	35,2	133,7	2,9 / 11,1	- 6,8 %
Haut-Nivernais Val d'Yonne ()	9,1	24	0,76 / 2	- 12,9 %
Les Bertranges (58)	7,4	64,2	0,6 / 5,4	- 4,8 %
Berry Loire Vauvise (18)	19,5	27,9	1,6 / 2,3	- 8,7 %
Pays Fort Sancerrois Val de Loire (18)	18,7	145,3	1,6 / 12,1	- 6 %
Berry Loire Puisaye (45)	32,5	79,8	2,7 / 6,7	- 5,6 %
Nevers Agglomération (58)	22,7	125,8	1,9 / 10,5	- 8,6 %

A l'image de nombreux territoires, on observe une décorrélation entre consommation foncière et augmentation de la population. En général, les territoires où la consommation foncière est la plus importante sont aussi les territoires où la démographie est en baisse, voire négative. Ce qui est le cas des territoires étudiés.

Bien souvent, cet état de fait provient des politiques publiques menées qui, pour enrayer l'hémorragie démographique, surdéveloppe le foncier disponible (habitat, emplois, équipements) pour attirer des populations. Or, bien souvent le seul développement de foncier ne fonctionne pas. Il convient aussi de travailler sur l'attractivité du territoire pour capter de nouvelles populations, des entreprises et créer de l'emploi.

L'offre foncière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

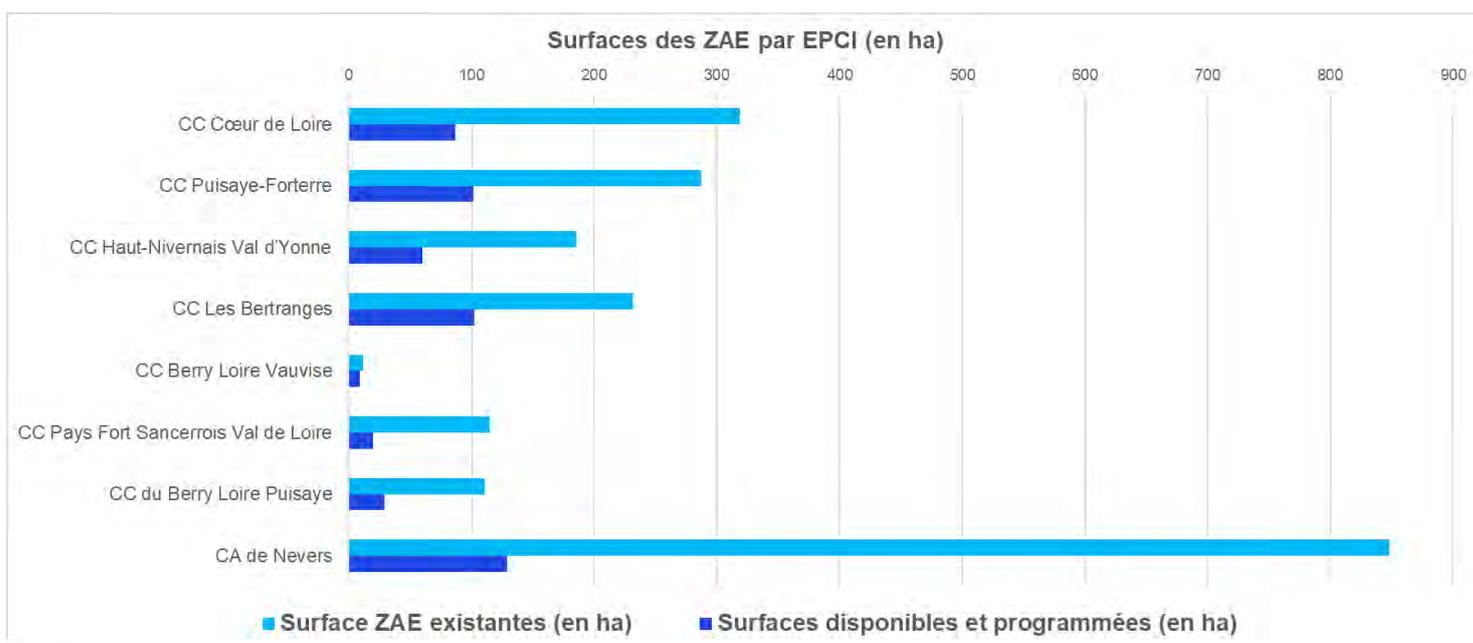
érimètre d'étude

- La **Communauté de communes Cœur de Loire**, objet de la future stratégie et donc élément de comparaison principal,
- La **Communauté de communes de Puisaye-Forterre**, limitrophe au Nord-Est, à cheval sur les départements de la Nièvre et de l'Yonne,
- La **Communauté de communes Haut-Nivernais Val d'Yonne**, limitrophe à l'Est,
- La **Communauté de communes Les Bertranges**, limitrophe au Sud,
- La **Communauté de communes Berry Loire Vauvise**, limitrophe au Sud-Ouest, dans le département du Cher, au sein de la Région Centre-Val-de-Loire
- La **Communauté de communes Pays Fort Sancerrois Val de Loire**, limitrophe à l'Ouest, dans le même département et la même région que la précédente,
- La **Communauté de Communes Berry Loire Puisaye**, limitrophe au Nord-Ouest, dans le département du Loiret, dans la même région que précédemment,
- La **Communauté d'Agglomération de Nevers**, bien que non limitrophe au territoire, l'agglomération dispose d'une attractivité relativement importante auprès des entreprises, notamment dans le cadre de développement exogène. De plus, des partenariats ont été noués entre les deux territoires.

'offre foncière immédiate et future

L'offre foncière immédiate est l'évaluation de toutes les surfaces foncières disponibles immédiatement.

L'offre foncière future est l'évaluation de toutes les surfaces foncières disponibles très prochainement. En général, il s'agit des surfaces à urbaniser dans les documents d'urbanisme.



Source : SIG de la Région Bourgogne Franche Comté et documents d'urbanisme des communes et intercommunalités.

L'offre foncière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

'offre foncière immédiate et future (suite)

L'offre foncière du territoire d'étude est principalement située le long des axes routiers, à proximité des sorties d'autoroute de l'A77.

La Communauté de Communes du Cœur de Loire dispose d'une surface foncière de 319 hectares, principalement située au sein du Parc d'activités du Val de Loire, soit 40,7% des surfaces économiques. En prenant en compte l'ensemble de la zone économique sud, cela représente 58,6 % des surfaces économique.

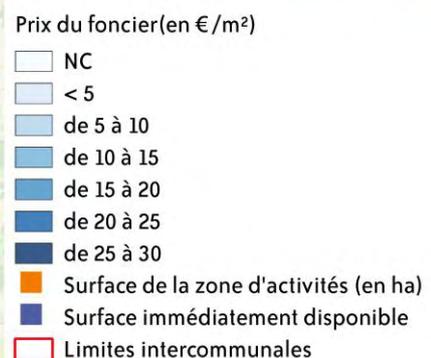
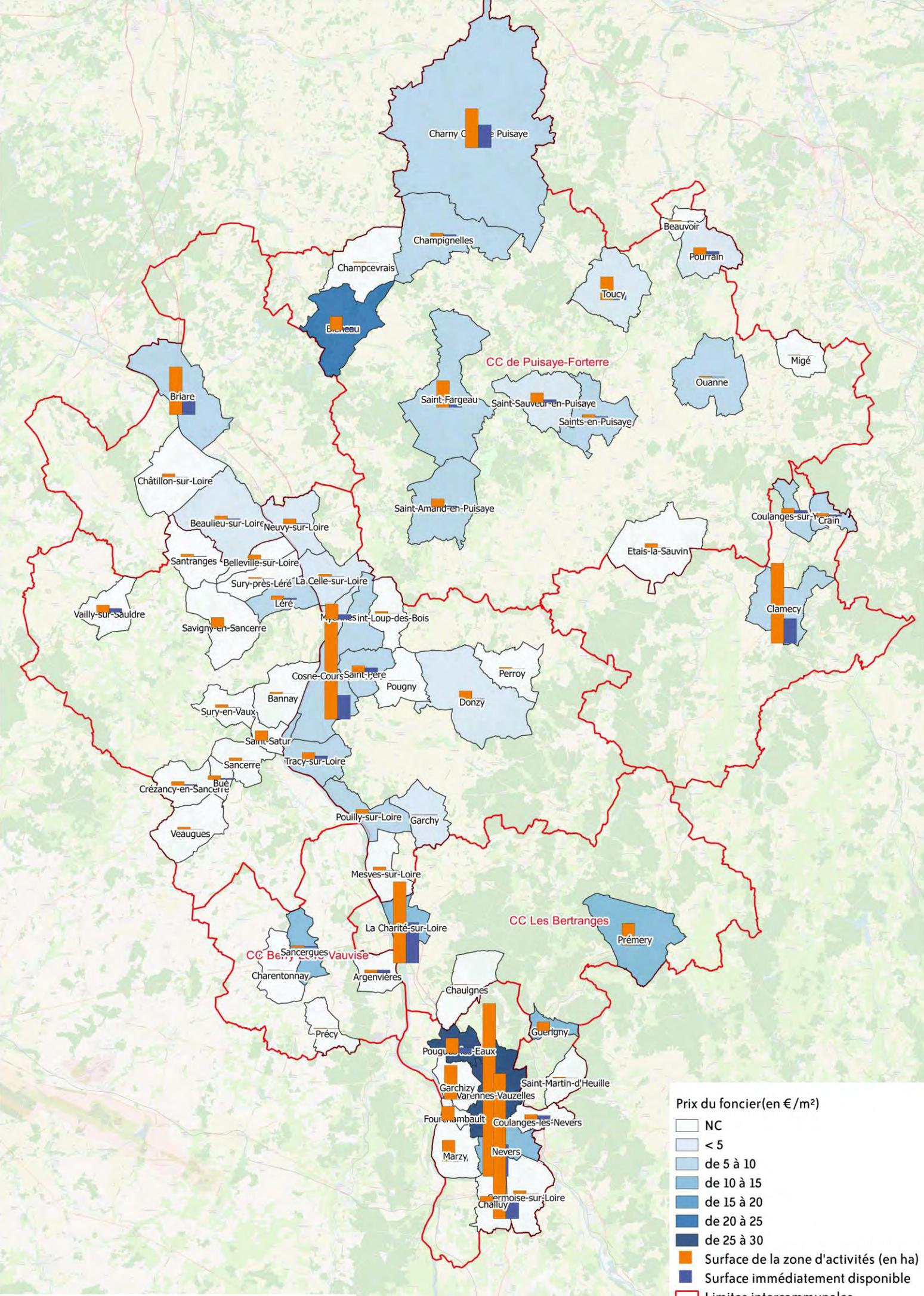
Ainsi, le territoire se situe à la deuxième place derrière l'agglomération de Nevers (848 hectares).

Cette dernière, notamment avec les zones de Nevers (PA Nevers Est et Saint-Eloi (136 hectares)) et Varennes-Vauzelles : (l'Agglo Pôle (135 hectares) ou l'agglomérat des zones de Bengy, le Champs du Male et la ZAC des Commailles (86 hectares)), concentre une forte activité économique. En effet ces deux communes représentent 76,6 % des surfaces du territoire.

L'ensemble des sites étudiés sont des ZAE mixtes, sans spécialisation. Dans certains cas, le nom de la zone orientée une activité (industrielle, commerciale, etc). Cependant, du fait de commercialisation parfois longue, les ZAE se sont déspecialisées.

Concernant les disponibilités foncières, y compris futures (échéance d'ouvertures à l'urbanisation de 10 ans environ), la Communauté de Communes du Cœur de Loire dispose d'une réserve foncière de près de 88 hectares, principalement sur le Parc d'Activités du Val de Loire, soit 44,7 %. En élargissant à l'ensemble de la zone économique sud, cela représente 60,8 % des surfaces disponibles.

Ce qui place l'intercommunalité après la Communauté d'Agglomération de Nevers (129 hectares), la Communauté de Communes des Bertranges (102 hectares) et la Communauté de communes Puisaye-Forterre (102 hectares).



Sources : SIG de la Région Bourgogne Franche Comté, DVF

L'offre immobilière du territoire

Focus sur l'offre immobilière dans et hors ZAE communautaires : offres, demandes, attentes, besoins, difficultés et commercialisation

L'offre

L'offre immobilière actuellement disponible dans les ZAE est sous-dimensionnée par rapport à la demande et ne répond pas à la demande des entreprises endogènes comme exogènes. Elle se concentre principalement sur les zones du Sud de Cosne-Cours-sur-Loire.

La production de locaux à destination des entreprises (quelque soit le produit) est concentrée sur la ville de Cosne-Cours-sur-Loire (près de 50 % des autorisations d'urbanisme accordées depuis 2019). Il s'agit principalement de locaux d'activités.

A noter, la forte présence d'offre publique avec des produits d'accompagnement des entreprises, gérés par l'AdebCosne : le centre d'affaires Campus, les hôtels d'entreprises Val de Loire et Grenadier. Cependant, ces produits ne sont pas forcément plébiscités par les entreprises. La preuve en est avec le faible taux de réservation de la salle de réunion du centre d'affaires.

Le territoire héberge de nombreux locaux vacants ou en friches situés en et hors zones d'activités. Leurs réinvestissement, au-delà de répondre à des besoins d'entreprises, endogènes comme exogènes, est également un enjeu fondamental au regard de l'objectif ZAN.

La demande

La demande est principalement endogène, en lien avec la politique de communication et de commercialisation en priorité vers les entreprises du territoire.

Les demandes enregistrées concernent majoritairement le secteur tertiaire, à savoir bureaux et locaux artisanaux, et portent essentiellement sur des bâtiments modulables, d'une surface de plus de 500 m², **en location**. Ce type de produit est quasiment inexistant sur le marché immobilier de la Communauté de communes.

Cependant, de manière générale, il s'agit de l'ensemble des typologies de locaux qui sont demandés par les entreprises. En effet, la pénurie touche tous les produits immobiliers susceptibles de se développer.

Les besoins

Dans le cadre de l'enquête auprès des entreprises du territoire, les principaux besoins qui sont ressortis sont :

- La mise en place de services à destination des salariés au sein des ZAE, notamment celles de Cosne-Cours-sur-Loire (restaurant interentreprise par exemple, quand bien même celui de l'espace Grenadier peine à décoller),
- Une meilleure communication autour des offres immobilières existantes sur le territoire. Bien que l'AdebCosne soit bien identifié par les entreprises du territoire comme guichet unique de commercialisation des offres immobilières, le fait de devoir les solliciter pour avoir des informations sur les disponibilités immobilières peut constituer une contrainte. Une mise en ligne de l'ensemble des offres avec une mise à jour régulière est une demande.



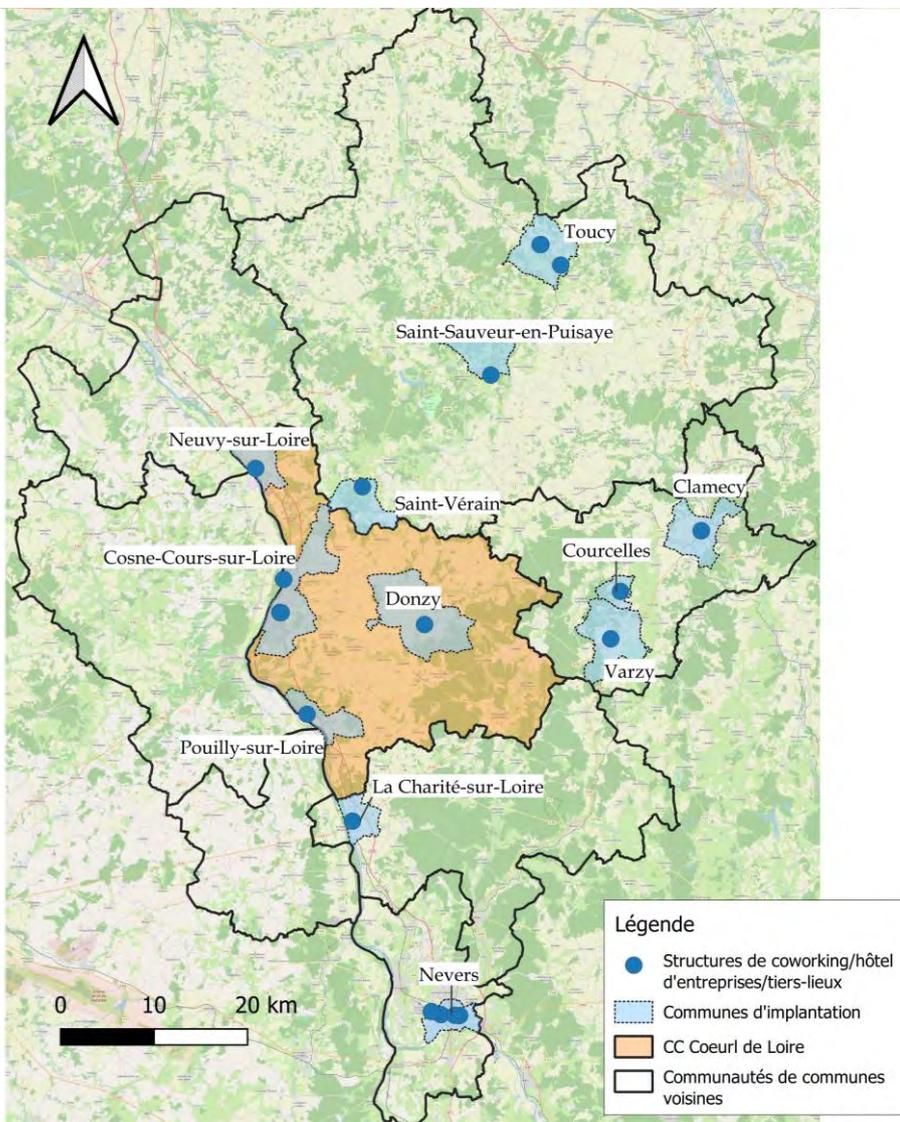
Recommandation : Proposer une offre immobilière en location ou location accession de biens adaptés à la demande des entreprises, à savoir des bureaux ou des petites unités artisanales (de type villages artisanaux).

L'offre immobilière du territoire

Focus sur les structures d'accueil des entreprises

21 espaces offrant des services d'accueil aux entreprises sont présents sur le territoire étudié dont 7 au sein de la Communauté de communes Cœur de Loire.

Ville	Nom
Cosne-Cours-Sur-Loire	<ul style="list-style-type: none"> Centre d'affaires CAMPUS (~) Centre d'entreprises Val de Loire (~) AR IS'E 'L OIRE (*) Centre d'entreprises Grenadier (~)
Donzy	<ul style="list-style-type: none"> Télécentre (α)
Neuvy-sur-Loire	<ul style="list-style-type: none"> Télécentre (α)
Pouilly-sur-Loire	<ul style="list-style-type: none"> Télécentre (α)
Nevers	<ul style="list-style-type: none"> Station ESS NEVERS (~) L'IK (~) Pépinière d'entreprises G E (~) Association Nevers Libre (*)
La Charité-sur-Loire	<ul style="list-style-type: none"> Télécentre (α)
Clamecy	<ul style="list-style-type: none"> Maison de la Formation et du Développement Economique (α) A' 'L A (*)
Courcelles	<ul style="list-style-type: none"> Fédération de Libération du Média Campagnard (FLMC) (*)
Varzy	<ul style="list-style-type: none"> Télécentre (α)
Toucy	<ul style="list-style-type: none"> Centre d'entreprises du Puisaye (~) Bureaux BuroVert (α) La Californie (*)
Saint-Sauveur-en-Puisaye	<ul style="list-style-type: none"> Bureaux BuroVert (α)
Saint-Vérain	<ul style="list-style-type: none"> ACALI Ecocentre de Bourgogne (*)



Parmi ces structures, nous pouvons dénombrer :

- 7 hôtels d'entreprises/pépinières (~),
- 8 espaces de coworking (α),
- 6 tiers-lieux (*).

A noter le projet de création d'un nouveau tiers-lieux à Cosne-Cours-sur-Loire.

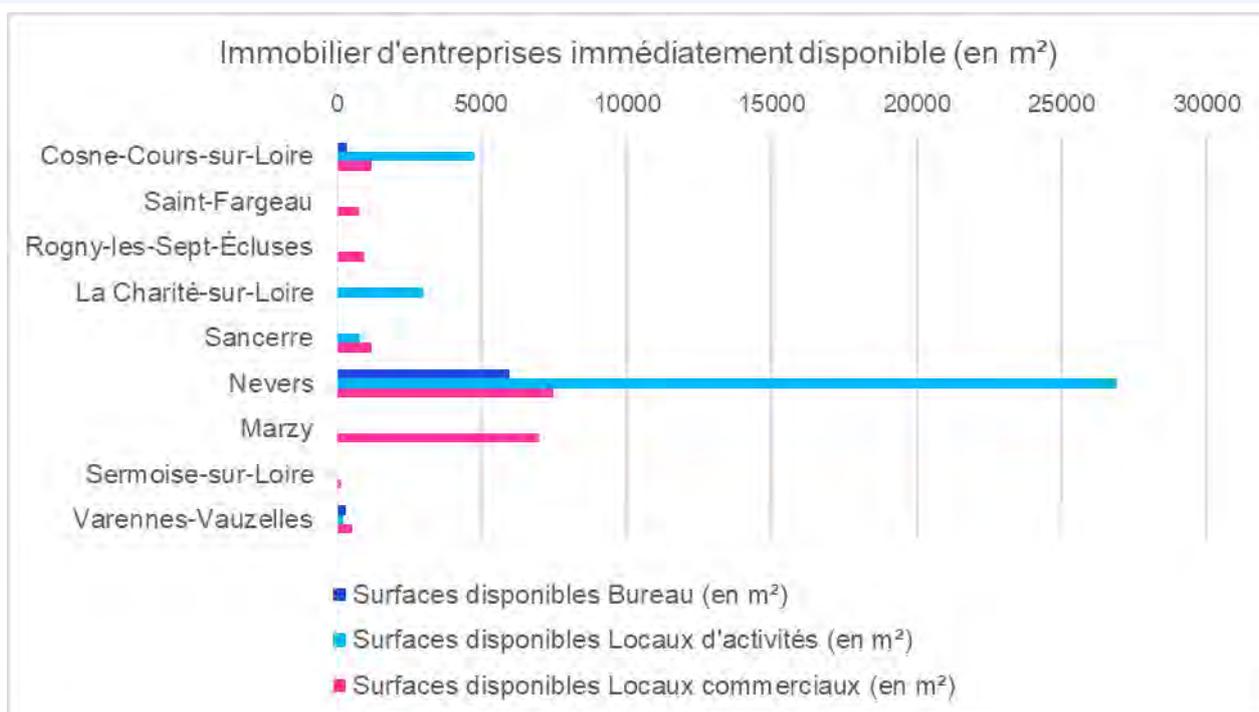
L'offre immobilière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

' offre immobilière immédiate

L'offre immobilière immédiate est l'évaluation de toutes les surfaces immobilières disponibles immédiatement.

On distingue l'offre neuve et l'offre de seconde main. L'offre neuve représente tous les biens construits depuis moins de 5 ans et qui en général n'ont pas été occupés tandis que l'offre de seconde main concerne les biens de plus de 5 ans et déjà occupés au moins une fois.



Source : sites internet spécialisés dans le marché de l'immobilier d'entreprises – mars 2023

Les surfaces immobilières disponibles sur le territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire sont principalement situées à Cosne-Cours-Sur-Loire et il s'agit principalement d'espaces de locaux d'activités à destination des TPE/PME, à vocation artisanales. Quelques surfaces de bureaux et de commerces sont disponibles.

Nevers, par sa fonction administrative de préfecture de la Nièvre, concentre de nombreuses surfaces d'immobilier d'entreprises, tant des locaux d'activités que des bureaux.

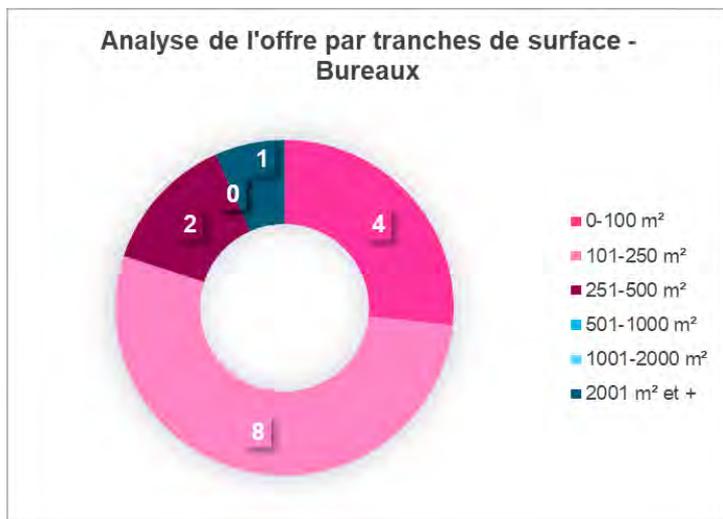
Le stock de l'offre existante disponible immédiatement est plutôt réduit. Cela s'explique par le fait que l'offre globale immobilière est moins importante et le turn-over des entreprises est quasi-inexistant. Cela est lié à l'absence d'offre qui répond aux besoins des entreprises. Ces dernières préfèrent rester dans leurs locaux, quitte à freiner leur développement que de se retrouver sans locaux ou très éloignés de leurs clientèles.

Par ailleurs, cette offre immédiatement disponible sur le marché est uniquement constituée de locaux de seconde main.

L'offre immobilière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

' offre immobilière immédiate – par typologie et surface des biens



Les bureaux disponibles sont peu nombreux (15). Ils sont majoritairement situés à Nevers (73 %). Il s'agit principalement de location (73 %).

Ce sont en général de petites surfaces (80 % des surfaces font moins de 250 m²).

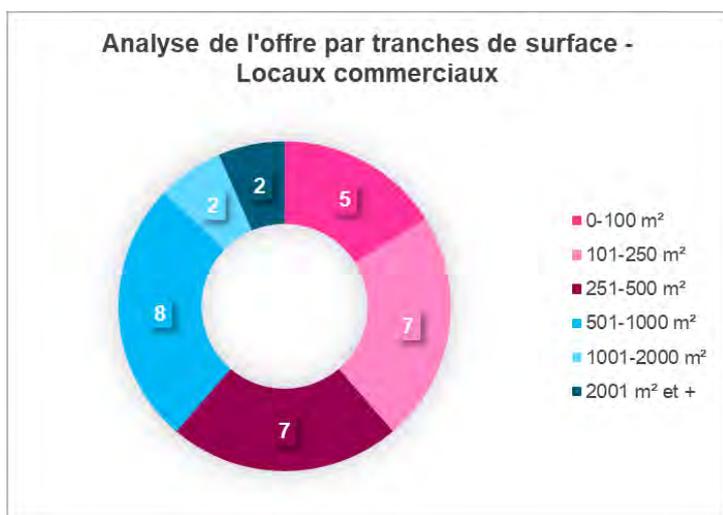
A l'échelle de la Communauté de communes Cœur de Loire, l'offre est réduite (3) et est principalement située dans le centre d'affaires Campus de Cosne-Cours-Sur-Loire.



Les locaux d'activités sont très diversifiés, ainsi les 21 locaux existants proposent des surfaces allant de 65 à 10.500 m² qui permettent de répondre à des besoins très différents, du stockage à la production de petites unités industrielles. Il s'agit autant de location (52 %) que de cession (48 %).

76 % de l'offre est située une nouvelle fois à Nevers.

A l'échelle de la Communauté de communes Cœur de Loire, l'offre est très réduite (2).



Les locaux commerciaux sont les plus nombreux (31). En général, ces locaux sont situés en centre-ville. Ils sont, une nouvelle fois, majoritairement concentrés sur la commune de Nevers (61 %). Il s'agit également principalement de cession (74 %).

Ces locaux commerciaux se caractérisent par une forte proportion d'h tels, cafés et restaurants (29 %).

Les plus grosses surfaces commerciales correspondent à des cellules de zones d'activités commerciales, soumises à autorisation d'exploitation commerciale. Elles sont principalement situées sur les communes de Nevers et Marzy.

A l'échelle de la Communauté de communes Cœur de Loire, l'offre est réduite (1).

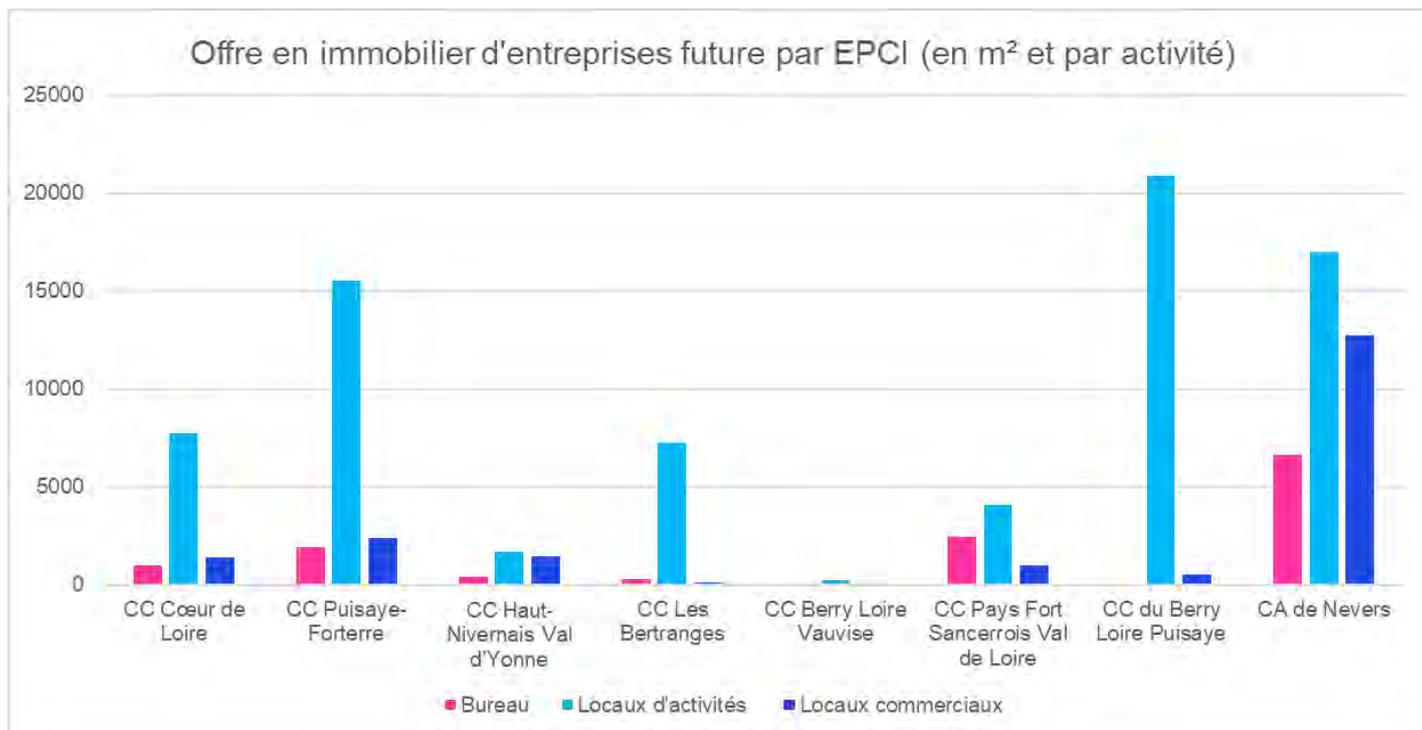
Source : sites internet spécialisés dans le marché de l'immobilier d'entreprises – mars 2023

L'offre immobilière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

' offre immobilière future

L'offre immobilière future est l'évaluation de toutes les surfaces immobilières qui seront disponibles très prochainement, soit parce que les permis de construire ont été validés soit parce que programmée dans les documents d'urbanisme, les plans guides ou projets urbains.



Source : sites internet spécialisés dans le marché de l'immobilier d'entreprises – mars 2023

L'offre immobilière future de la zone étudiée est située principalement sur le territoire de la Communauté d'Agglomération de Nevers (1/3 de l'offre).

La Communauté de communes du Berry Loire Puisaye possède la deuxième offre future (20 % de l'offre) et la Communauté de communes Puisaye-Forterre la troisième (18,6 %).

L'offre en général est constituée en grande majorité de locaux d'activités (70 % des surfaces futures). Les bureaux représentent les surfaces les moins nombreuses (12 %).

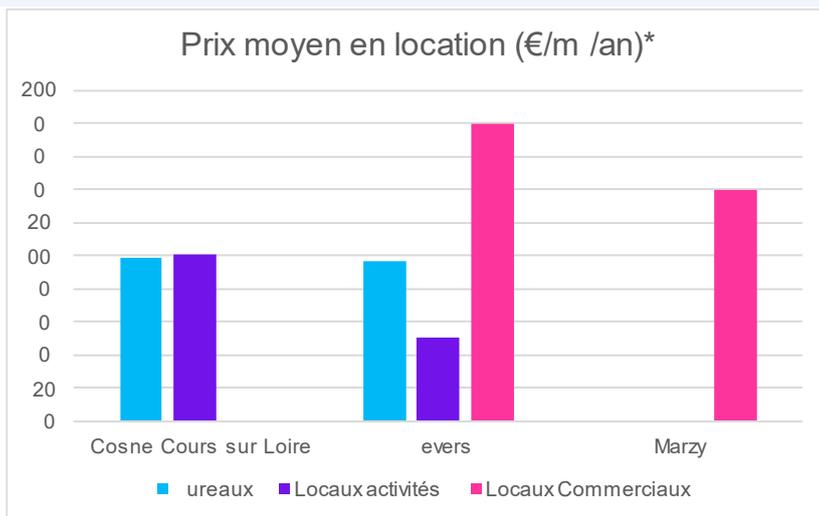
A l'échelle de la Communauté de communes, l'offre future se concentre principalement sur les locaux d'activités (76,6 %), en particulier sur les communes de Cosne-Cours-sur-Loire et de Pouilly-sur-Loire.

L'offre immobilière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

Les valeurs locatives

La valeur locative de marché renvoie à la valeur d'un loyer obtenu en cas de location du bien sur le marché immobilier à des conditions et clauses usuelles. Elle prend en compte la catégorie du bien, sa surface, son état et aussi l'emplacement géographique de ce dernier.



Les valeurs locatives des locaux commerciaux sont, classiquement, plus élevées que celles des bureaux et des locaux d'activités.

Celles des locaux d'activités sont comprises entre 41 et 101 € / m² / an.

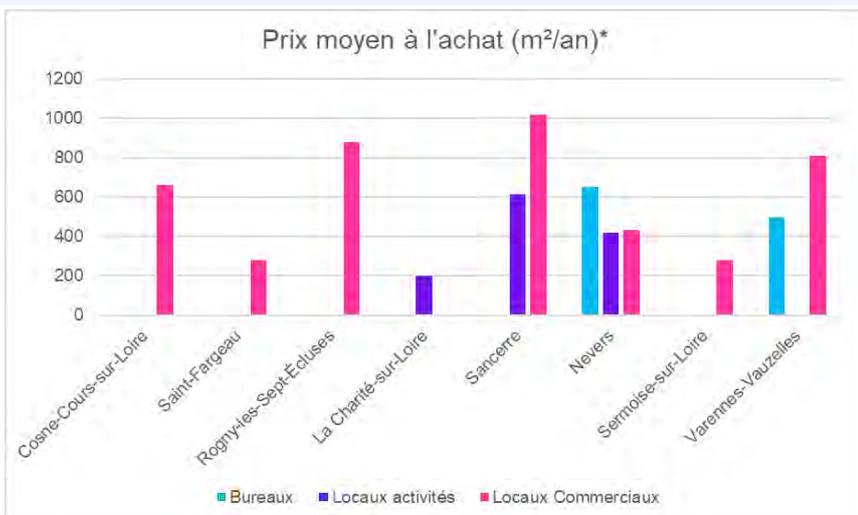
A l'échelle de la Communauté de communes, elles sont plutôt élevées (autour de 100 € / m² / an).

* L'échantillonnage est réduit et peut ne pas être représentatif des prix du marché.

Source : sites internet spécialisés dans le marché de l'immobilier d'entreprises – mars 2023

Les valeurs de cession

La valeur de cession renvoie à la valeur d'un bien vendu sur le marché immobilier à des conditions et clauses usuelles. Elle prend en compte la catégorie du bien, sa surface, son état et aussi l'emplacement géographique de ce dernier.



Les valeurs de cessions des locaux d'activités sont comprises entre 200 et 614 € / m². Ce positionnement s'explique notamment par le fait que ce sont des locaux de seconde main.

* L'échantillonnage est réduit et peut ne pas être représentatif des prix du marché.

Source : sites internet spécialisés dans le marché de l'immobilier d'entreprises – mars 2023

L'offre immobilière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

es aides à l'installation des entreprises sur les territoires

- Communauté de communes Cœur de Loire :

- Dispositif Territoire d'Industrie Nevers Val de Loire,
- Exonération d'imp ts (Zone de Revitalisation Rurale)
- Subvention majorée si le projet se situe en zone d'Aides à Finalité Régionale (AFR)
- Aide à l'immobilier d'entreprise dédiée à la création, l'extension ou la réhabilitation de bâtiments professionnels :
 - S'il s'agit d'un commerce ou d'une entreprise artisanale de moins de 10 salariés, la communauté de communes subventionne 40 % des dépenses engagées jusqu'à 10.000 €,
 - Pour les PME, activités libérales ou hébergement touristiques, le montant de l'aide est de 5 % dans la limite de 10.000 €.

- Communauté d'Agglomération de Nevers (WIN in Nevers) :

- Remboursement des frais de séjour jusqu'à 800 € pour les professionnels engagés dans un processus d'accompagnement de leur projet sur le territoire et dont le lieu de résidence se situe à plus de 70km,
- Aide aux investissements matériels à hauteur de 10 % du coût total dans le limite de 20.000 €,
- Aide à l'immobilier économique : 10 % du projet d'investissement est subventionné. Cette aide est plafonnée à 100.000 € avec un seuil minimum d'intervention de 10.000 €. Cette subvention peut être majorée de 10 % si le projet d'investissement se situe en zones d'Aides à Finalité Régionale (AFR).
- Remboursement des 6 premiers mois de loyers pour les créateurs/repreneurs d'entreprises résidant auparavant à plus de 70 km de l'agglomération. Le remboursement s'effectue dans la limite de 500 € / mois.
- Dispositif Territoire d'Industrie Nevers Val de Loire.

- Communauté de communes Les Bertranges :

- Dispositif Territoire d'Industrie Nevers Val de Loire,



Aides financières



L'offre immobilière du territoire

Concurrence extraterritoriale – étude de marché à l'échelle des territoires limitrophes

es aides à l'installation des entreprises sur le territoire

- Communauté de communes Pays Fort Sancerrois :

- Aides destinées à financer l'acquisition ou le renouvellement de matériel pour les PME de la première transformation du bois. Son montant est de 20 % sous forme d'avance remboursable plafonnée à 250.000 € et 30 % en zone AFR,
- Aide à l'immobilier d'entreprise à hauteur de 10 % du montant dans la limite de 20.000 € avec la possibilité de voir cette aide doubler par la région qui, dans certaines conditions, finance les projets à hauteur d'1 € par euro dépensé par la Communauté de communes,
- Aide au maintien d'un dernier commerce à hauteur de 10 % pouvant évoluer jusqu'à 15.000 €.

- Communauté de communes Berry Loire Puisaye :

- Aide à l'activité via un fond partenarial avec la Région Centre-Val de Loire,
- Aide dans le cadre d'un projet ponctuel ou d'une manifestation à hauteur de 30 % du montant et dans la limite de 8.000 €.

- Communauté de communes de Puisaye Forterre :

- Aide aux projets immobiliers : cofinancement avec la région à hauteur de 20 % des projets au maximum,
- Exonérations d'impôts en Zone de Revitalisation Rurale (ZRR) :
 - Impôt sur les sociétés : exonération totale sur les 5 premières années puis diminue de 25 % par an dans la limite de 200.000 € sur 3 exercices. (100.000 € s'il s'agit d'une entreprise de transport),
 - Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) : exonération totale pendant 5 ans maximum, celle-ci doit être inférieure à 200.000 € sur 3 exercices.

- Communauté de communes Haut Nivernais Val d'Yonne :

- Prime à la création-reprise d'entreprise en ZRR plafonnée à 3.000 € avec un taux d'autofinancement de 5 % minimum.

L'offre immobilière du territoire

Focus sur Territoire d'Industrie

Présentation du territoire d'industrie Nevers Val de Loire (TINVDL)

Le programme national « Territoires d'industrie » est une stratégie de reconquête industrielle par les territoires périurbains, ruraux et villes moyennes.

Le programme vise à apporter, dans et par les territoires, des réponses concrètes aux enjeux de soutien à l'industrie : développement des compétences dans le bassin d'emploi, mobilité des salariés, disponibilité du foncier pour s'implanter ou s'agrandir.

Grâce à ce programme, le territoire a pu bénéficier de la mise en place d'une **Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences Territorialisés (GPECT)** pour construire des parcours professionnels et accompagner les besoins d'évolution en gestion d'emplois et de compétences des entreprises.

Parmi les actions réalisées sur le territoire :

- Etat des lieux des **friches industrielles** du territoire
- Stratégie de **reconversion** de ces mêmes friches
- La **brochure de présentation du territoire** afin d'aider les entreprises dans leurs recrutements.

Le programme était initialement élaboré pour une durée de 3 ans (2020-2022) mais le TINVDL fait partie des 4 territoires retenus en Bourgogne Franche-Comté pour bénéficier de la mission « **Rebond Industriel** ».

Cette mission a permis d'identifier **58** projets d'investissements pour une enveloppe globale de **120 millions d'euros** et près de **500 nouveaux emplois** potentiellement créés.

13 fiches actions ont été élaborées pour une nouvelle période de 3 ans (2023-2025).



Les structures de promotion et de commercialisation

AdebCosne

La Société Anonyme d'Economie Mixte AdebCosne a été fondée en 1990 par l'ancienne intercommunalité Loire et Nohain. Elle prends son nom actuel en 2010.

Elle est constituée de 96 actionnaires : publics (73,53 % du capital réparti entre la Communauté de Communes Cœur de Loire et la commune de Cosne-Cours-sur-Loire) et privés (22,02 % par des entreprises locales et 4,45 % de particuliers).

L'équipe est actuellement composée de cinq personnes, deux dédiées à la gestion du centre d'affaires Campus et trois aux autres missions.

Rôle de l'AdebCosne

Son rôle dans les statuts

L'objet de l'AdebCosne est de réaliser « **toute opération d'aménagement ou de construction, l'exploitation de tous services publics à caractère industriel ou commercial, toute activité de domiciliation d'entreprises, tous services aux entreprises dont notamment le télésecrétariat, et toutes activités d'intérêt général pouvant concourir au développement économique, social et culturel des collectivités territoriales sur le territoire desquelles elle intervient, et d'une manière générale, toutes opérations quelconques contribuant à la réalisation de cet objet** ».

Cet objet, très large, lui permet de réaliser plusieurs missions à vocation économique (cf. infra).

Au titre de cette mission, l'AdebCosne est subventionnée par les collectivités territoriales (article L.1523-7 du Code Général des Collectivités Territoriales).

Son rôle dans la convention d'objectifs et de moyens de

La convention a pour objet de fixer la feuille de route de l'AdebCosne pour l'année 2022 (cette feuille de route devra être actualisée tous les ans). Elle vient expliciter l'objet de la SAEM tel que défini dans les statuts.

Six missions lui ont été confiées par la Communauté de Communes :

- L'accueil des porteurs de projets,
- L'animation et la coordination de réseaux professionnels,
- Le conseil aux acteurs du territoire,
- La mise en œuvre et le partage d'outils en matière d'animation économique avec les partenaires,
- La gestion du centre d'affaires CAMPUS,
- L'accueil et la promotion du service « Acheter Cœur de Loire ».

Chaque mission est déclinée en actions à mettre en place et des objectifs précis ont été définis.

Les structures de promotion et de commercialisation

AdebCosne

Missions actuellement réalisées par l'AdebCosne

Les missions actuellement exercées par l'AdebCosne sont nombreuses. Elles sont liées tant aux missions historiques de l'agence qu'à des opportunités qui se sont présentées à elle depuis sa création, sans forcément avoir un lien direct avec le développement économique (gestion de bien à vocation résidentielle par exemple).



Immobilier d'entreprises :

- Commercialisation des offres immobilières et foncières de la Communauté de communes Cœur de Loire,
- Commercialisation de locaux commerciaux, artisanaux et industriels appartenant à des entreprises ou des particuliers,
- Gestion immobilière (location de locaux professionnels et résidentiels : 560 m² de bureaux / 8 appartements / 8 garages),
- Recherche de locaux et de foncier pour les porteurs de projet.



Accompagnement des entreprises :

- Accompagnement des porteurs de projet en phase de création et de développement,
- Conseil et soutien opérationnel pour les acteurs économiques locaux,
- Aide à la création d'entreprise : de l'idée au projet,
- Aide au développement d'entreprise,
- Aide à la cession d'entreprises,
- Aide à la mobilité géographique.



Animation Campus :

- Gestion du centre d'affaires.



Animation réseau entreprises :

- Animation du Club des dirigeants,
- Réunion experts.



Accompagnement des collectivités :

- Participation à divers projets menés par les collectivités en lien avec le développement économique et commercial.



Création et maintien de partenariat avec divers organismes ou collectivités :

- Nevers Agglomération,
- Agence économique régionale,
- Territoire d'industrie.

Les structures de promotion et de commercialisation

AdebCosne

Missions que devraient normalement être exercées l'AdebCosne

Que ce soit par ses statuts ou bien par les missions classiques d'une agence de développement économique, l'AdebCosne n'exerce pas la totalité des missions qu'elle pourrait / devrait remplir.

Cela s'explique notamment par :

- La taille de l'équipe : deux personnes uniquement dédiées au développement économique paraît trop peu, alors que trois personnes dédiées au campus paraît trop,
- La multiplication des missions confiées ou saisies par l'agence, qui ne relèvent pas, traditionnellement des attributions d'une telle structure.

Par le passé, l'AdebCosne a pu exercer certaines missions de développement économique qui seraient intéressantes de redévelopper pour augmenter la visibilité du territoire et capter de nouvelles entreprises, endogènes comme exogènes.

Immobilier d'entreprises :

- Aménagement du territoire (construction, livraison et gestion jusqu'à cession de bâtiment relais).

Accompagnement des entreprises :

- Prospection d'entreprises exogènes.

Promotion économique :

- Conseil en marketing territorial,
- Webmarketing et réseaux sociaux,
- Salons professionnels.

Conclusion sur les missions – perspectives d'évolution

Les missions confiées à l'AdebCosne sont aujourd'hui principalement tournées vers le développement endogène du territoire du fait d'une demande des acteurs, notamment économiques, pour un tel accompagnement car elle est bien identifiée par les entreprises locales. Certaines des missions exercées peuvent interroger sur leur pertinence et notamment sur le rôle de substitution que la SAEM joue, par exemple :

- L'animation du Club des dirigeants qui mobilise des moyens humains et financiers alors même que ce club pourrait s'auto-gérer par l'implication des chefs d'entreprises directement,
- L'animation de l'opération « Mon centre-ville à un incroyable commerce » lancée par la mairie de Cosne-Cours-sur-Loire qui pourrait être animé par un manager de commerce (intercommunal par exemple).

La question de la gestion d'immobilier à vocation résidentielle semble également éloignée des fonctions de l'agence et de ses statuts. Il s'agit d'une mission d'opportunité qui génère des revenus pour l'agence mais qui mobilise également des moyens humains et financiers.



Les structures de promotion et de commercialisation

AdebCosne

De même, la participation de l'agence à divers instances pourrait être réduite pour permettre de mobiliser l'équipe sur d'autres tâches.

De fait, ces moyens humains et financiers pourraient être réinjectés dans des missions plus traditionnelles et concourir aux (re)développements de missions en lien direct avec l'objet de la SAEM.

L'une des missions de l'AdebCosne qui paraît importante à développer est celle de la promotion du territoire à travers **le développement du webmarketing**. Bien que l'agence soit présente sur le web (site internet) et les réseaux sociaux (Twitter, LinkedIn), son audience est réduite. De fait, il est difficile d'identifier la structure lorsqu'on est en dehors du territoire.

Enfin, **l'échelle du périmètre d'intervention** interroge également.

Depuis 2004, les régions ont pris un rôle de coordination économique. Cela se traduit notamment à travers le SRADDET ou le SRDEII. A l'échelle de la Région Bourgogne Franche Comté, outre ces deux documents de planification, une Agence Economique Régionale a été créée pour accueillir des porteurs de projet, principalement exogènes.

L'AdebCosne y est associée pour des demandes de mises en relation sur des secteurs économiques spécifiques ou de financement.

A l'échelle du département de la Nièvre, chaque territoire mène sa stratégie pour accueillir des entreprises (par exemple Welcome In Nevers pour l'Agglomération de Nevers). De fait, chaque territoire engage des moyens humains et financiers pour la promotion de son territoire.

Des coopérations existent entre territoires mais finalement, chacun est concurrent de l'autre.

Alors qu'une stratégie commune permettrait potentiellement de mutualiser les moyens humains et financiers et donc de porter des projets plus ambitieux. La position stratégique du territoire de la Nièvre, à la jonction des bassins parisien et lyonnais, encourage cette mutualisation.



Remarque : Ce travail sur la redistribution, la rationalisation et le périmètre des missions de l'AdebCosne semble pertinent à (ré)interroger dans le cadre des prochaines phases de la présente stratégie.

Les structures de promotion et de commercialisation

Nièvre Aménagement

Nièvre Aménagement est une société anonyme d'économie mixte (SEM), créée en 1971.

Elle est essentiellement dédiée à la maîtrise d'ouvrage, soit dans le cadre de réalisation pour son compte, soit dans le cadre d'assistance aux maîtres d'ouvrage dans la conduite opérationnelle de leurs projets.

Son périmètre d'intervention est l'ensemble de la Région Bourgogne Franche Comté.

Missions de Nièvre Aménagement en matière de développement économique

La SEM intervient en matière de promotion, aménagement de parc d'activités économiques, accueil et accompagnement de porteurs de projets et montages immobiliers innovant et complexes.

Pour ce faire, elle réalise l'ensemble des études en amont liées à la faisabilité, à la programmation et au montage d'opérations d'aménagement ou de construction pour les collectivités ou des opérateurs privés.

Dans le cadre de cette compétence, Nièvre Aménagement a ainsi aménagé des parcs d'activités (exemple : PA du Four à Chaux à Décize) ou réhabilité des bâtiments pour y installer des activités économiques (exemple : bâtiment INKUB à Nevers).

Le territoire de la Communauté de communes Cœur de Loire n'est pas actionnaire de cette SEM. Ceci s'explique, notamment par le fait que certaines missions de Nièvre Aménagement, en matière de développement économique, sont historiquement intégrées à l'AdebCosne, à savoir la construction et la livraison de bâtiments à vocation économique. De fait, il paraît logique que l'intercommunalité ne finance pas deux services pour la même mission. Se pose aussi la question de la rentabilité des opérations portées qui ne sont pas toujours absorbable par les entreprises.

es champs d'intervention de Nièvre Aménagement

NOS CHAMPS D'INTERVENTION COLLECTIVITES / OPERATEURS PRIVES

- ❑ **Etudier** : réalisation d'études de programmation en aménagement / équipement (plan guide, étude de faisabilité, étude de programmation, diagnostic architectural, analyse urbaine etc.).
- ❑ **Aménager** : transformer du foncier (non bâti ou friche) en parcellaire aménagé pour l'habitat, les loisirs, les entreprises ou le commerce.
- ❑ **Construire ou réhabiliter** : Coordonner toutes les parties prenantes à l'acte de construire, tout au long du projet, dans le respect des normes et la recherche de la meilleure économie.
- ❑ **Solution immobilières** : pour une entreprise de la conception à l'estimation de votre projet.
- ❑ **Construction de bâtiment, clé en main**
De l'achat du terrain à la livraison.
- ❑ **Solutions d'investissement et de portage**
Vente ou Location
Optimisation du montage et de son financement
Accompagnement dans la durée.
- ❑ **Foncier pour entreprise** : proposition à la vente de foncier viabilisé pour de l'activité. (stock de 14 ha)


NIEVRE AMENAGEMENT AU SERVICE DES PROJETS URBAINS DE LA NIEVRE 5

 nièvre aménagement

Source : Nièvre Aménagement



Remarque : Si l'AdebCosne ne souhaite pas ou ne peut pas développer cette activité, la réflexion autour de l'intégration de l'intercommunalité dans la SEM pourrait être envisagée.

Les structures de promotion et de commercialisation

Etablissement public foncier Doubs Bourgogne - Franche-Comté.

L'Etablissement Public Foncier (EPF) Doubs Bourgogne Franche-Comté a été créé en 2007 à l'échelle du département du Doubs avant d'être élargi à l'échelle de la Région en 2017.

L'EP intervient pour le compte des EPCI, qui en sont membres, en matière de portage foncier : il a ainsi vocation à acquérir directement, sur demande d'une collectivité, des biens nus ou bâtis, les gérer puis les rétrocéder à la collectivité au moment opportun, lorsqu'elle est prête à réaliser son projet.

Missions de l'EPF en matière de développement économique

L'EPF a vocation à acquérir directement des biens fonciers et immobiliers, les porter, les gérer, puis les rétrocéder à la collectivité membre lorsqu'elle est prête à lancer son projet.

Cette technique offre l'avantage de faire pré-financer par l'EPF tout ou partie des dépenses d'acquisition des biens nécessaires à la réalisation d'une opération d'aménagement sur une durée suffisamment longue, permettant à la collectivité de disposer desdits biens au moment opportun, sans apport financier immédiat. Elle permet également à la collectivité de préparer dans les meilleures conditions possibles son projet. L'EPF étant propriétaire du bien acheté, il assume toutes les responsabilités et charges du propriétaire.

Plus spécifiquement, en matière de développement économique, l'EPF peut acquérir des biens destinés à la création, au développement ou au maintien d'activités économiques ou situés dans des zones d'activités déjà constituées et s'intégrant dans une opération de dynamisation par réhabilitation ou restructuration.



Remarque : Adhérer à l'EPF peut être une solution pour faire du portage foncier en vue d'une opération immobilière. Cependant, l'EPF n'a pas vocation à construire de l'immobilier d'entreprise au nom de la collectivité.

La gouvernance des ZAE

Partage de compétence entre la Communauté de communes Cœur de Loire et communes

Dans le cadre de la bonne gestion des ZAE de la Communauté de Communes Cœur de Loire, s'est posée la question du partage de compétence entre commune et intercommunalité. En effet, actuellement la ligne de partage ne semble pas claire entre les deux niveaux, notamment ce qui concerne l'entretien et ce qui relève de la propriété de la commune et de l'intercommunalité.

Un partage de compétence pour une bonne gestion des ZAE

La loi NOTRe du 7 août 2015 a organisé **le transfert de plein droit** aux communautés de communes (2° du I de l'article L. 5214-16 du code général des collectivités territoriales) en lieu et place des communes, de la compétence de création, d'aménagement, d'entretien et de gestion des **zones d'activités économique** industrielle, commerciale, tertiaire, artisanale, touristique, portuaire ou aéroportuaire.

A partir du moment où une communauté de communes définit telles ou telles zones comme étant une zone d'activités économique, elle gère *de facto* leur création, leur aménagement, leur entretien et leur gestion.

Les biens du domaine public, comme la voirie et ses dépendances, l'éclairage public, les parkings, les réseaux divers etc...) **peuvent être mis à disposition**, à titre gratuit, à la communauté ou **faire l'ob et d'une cession**.

En effet, l'article L.3112-1 du Code Général de la Propriété des Personnes Publiques dispose que *« les biens des personnes publiques mentionnées à l'article L.1, qui relèvent de leur domaine public, peuvent être cédés à l'amiable, sans déclassement préalable, entre ces personnes publiques, lorsqu'ils sont destinés à l'exercice des compétences de la personne publique qui les acquiert et relèveront de son domaine public »*.

Pour en assurer une gestion efficace, il convient de veiller à ne pas « fractionner » le domaine public entre plusieurs propriétaires. Cette question est également liée à celle de l'organisation des compétences et des moyens de la communauté.

Ainsi, par principe, le transfert de compétence en matière de ZAE **emporte la mise à disposition**, au profit de l'EPCI à fiscalité propre, **des biens meubles et immeubles utilisés, à la date de ce transfert** (soit depuis le 1er janvier 2017), **pour l'exercice de cette compétence**. Cette mise à disposition concerne à la fois les biens du domaine public et ceux du domaine privé des communes, dès lors qu'ils sont affectés à la compétence transférée à l'EPCI.

Le transfert de compétence en matière de ZAE entraîne, de fait et par principe, la mise à disposition à l'EPCI de **l'intégralité des voiries, des réseaux** (eau, gaz, électricité, télécommunication, assainissements, etc.), **des espaces verts et de tout autre élément d'infrastructure, d'équipement ou d'embellissement intégré à la zone**. Il convient donc de procéder à la mise à disposition de l'intégralité des équipements et accessoires intégrés à la ZAE et nécessaires à son fonctionnement et ce, en l'absence même d'une compétence propre de l'EPCI (en matière de voirie par exemple).

La gouvernance des ZAE

Partage de compétence entre la Communauté de communes Cœur de Loire et communes

La **mise à disposition** ne constitue pas un « transfert en pleine propriété », mais simplement la transmission des droits et obligations du propriétaire, qui sont un démembrement du droit de propriété.

Ainsi, l' **C assumera sur les biens mis à disposition l'ensemble des droits et obligations du propriétaire**. Ce pouvoir est très étendu, puisqu'il peut procéder à tous travaux de reconstruction, de démolition, de surélévation ou d'addition de constructions propres à assurer le maintien de l'affectation des biens.

Par ailleurs, l'EPCI peut autoriser l'occupation des biens remis.

Cette mise à disposition ne donne lieu à aucune indemnité, droit, taxe, salaire ou honoraire : elle a lieu à titre gratuit.

La mise à disposition doit être constatée par un procès-verbal (précisant la consistance, la situation juridique, l'état des biens et l'évaluation de la remise en état de ceux-ci) établi contradictoirement entre les représentants de la commune antérieurement compétente et l'EPCI bénéficiaire.

Ce procès-verbal doit être approuvé par délibérations concordantes de l'assemblée communautaire et de l'assemblée municipale concernée.

De fait, si aucun procès-verbal n'a été établi lors du transfert de compétence des communes vers la Communauté de Communes en 2017 faisant état de cette mise à disposition, cette dernière ne dispose d'aucun droit sur les biens, notamment du domaine public des ZAE.

Cette situation pourrait évoluer par l'établissement d'un tel procès-verbal et la prise de délibérations dans ce sens. La collectivité devra également développer les compétences en interne.

Focus sur l'immobilier d'entreprises

Cette compétence est à la fois communale et intercommunale, cependant cette dernière est prioritaire pour développer de l'immobilier d'entreprises.

Plus spécifiquement, en matière d'immobilier d'entreprises, l'intercommunalité peut octroyer des aides en matière d'investissement immobilier des entreprises, de location, de terrain ou d'immeubles (article L. 1511-3 du CGCT). Ces aides peuvent revêtir la forme de subventions, de rabaisser le prix de vente, de location-vente, de terrains nus ou aménagés ou de bâtiment neufs et / ou rénové, de prêts, d'avances remboursables ou de crédit-bail.



Remarque : Comme toute compétence, celle-ci peut être déléguée ou transférée.

06

Synthèse de l'enquête *(résultats exhaustifs en annexes)*

06

Quelques pistes d'actions évoquées par les répondants (1/2)

« Il est utile de faire se rencontrer les acteurs locaux et communiquer sur ces rencontres vers les habitants du territoire pour qu'ils en deviennent à leur tour des ambassadeurs ».

« Il faut accroître la participation de la CC à la gouvernance de l'AER (dont elle est actionnaire) et poursuivre relations AER-ADEB pour accompagner les projets (exogènes + endogènes) ».

« L'installation de la fibre partout est primordiale. De même, il faut persévérer dans la communication/valorisation de notre territoire parfois encore mal connu ou représenté ».

« Il faut engager et mener à terme une politique de rupture du modèle économique par la notion de où se situe le salarié vs où se situe l'entreprise ; où se situe l'entreprise vs où se situe la clientèle ».



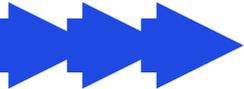
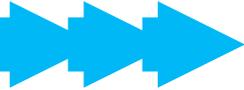
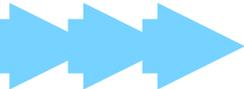
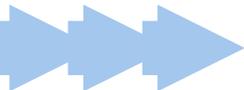
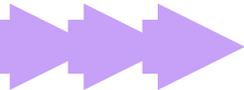
« Peut-être qu'une aide administrative et financière plus attractive et réactive ou d'exonération temporaire de certaines fiscalités pourrait apporter un coup de boost à l'attractivité de notre région ».

« Nous devons créer des interactions entre les entreprises existantes car nous sommes tous de potentiels partenaires, fournisseurs ou clients les uns des autres. Il est indispensable aussi de pouvoir intégrer dans ce cercle vertueux les personnes en création en projet ou en reprise d'entreprise ».

« Quitte à repenser l'attractivité sur le territoire, peut-être devrions-nous le faire en intégrant autant que faire ce peu des notions de durabilité écologique (circuit court, recyclage, seconde main) ».

« Il est important de se nourrir de la concertation citoyenne départementale (comme le fait 'Imagine la Nièvre') ».

Les autres constats soulignés par les répondants (2/2)

-   L'offre de santé doit être repensée et approfondie et doit faire aussi partie des priorités stratégiques.
-   Le triptyque cadre de vie-santé-culture doit être prioritairement rétabli et permettra un nouvel essor économique.
-   Le r le et le nom de l'AdebCosne doivent être reconsidérés afin de gagner en visibilité.
-   Il est crucial de trouver des ambassadeurs du territoire pour le promouvoir à travers leur réussite professionnelle et/ou personnelle.
-   L'ouverture des entreprises locales aux écoles pourrait aussi permettre de faire découvrir les métiers aux élèves et ouvrir de nouvelles perspectives à chacun.
-   Répertorier les locaux disponibles à la vente et/ou à la location dans une sorte de livret consultable partout et par tous.
-   La communication doit être amplifiée tandis que les démarches administratives et les charges doivent être simplifiées.

Synthèse des enseignements clés



- Les entreprises, qui constituent la grande majorité des répondants à l'enquête, prévoient pour la plupart une **période d'essor et d'extension à venir** (en matière de recrutement et de CA).



- Les **problématiques** auxquelles elles sont confrontées demeurent néanmoins nombreuses, particulièrement parmi les matières suivantes :

- ❖ développement ;
- ❖ recrutement ;
- ❖ qualité de main d'œuvre ;
- ❖ fonctions RH interne.



- Le territoire dispose cependant **d'atouts importants** (offre d'accompagnement, opportunités économiques, accessibilité), qu'il convient de valoriser et d'approfondir davantage, plus particulièrement **les volets économique, résidentiel et touristique**.
- Les **difficultés** demeurent en matière **d'offre immobilière** (ateliers, entrepôts, locaux commerciaux et dans les zones d'activité), **d'offre de services adaptés** et **d'offre foncière**.
- Dès lors, les répondants souhaitent voir se développer certaines filières structurantes d'avenir, à savoir :
 - ❖ l'industrie légère / décarbonée,
 - ❖ l'économie circulaire / recyclage,
 - ❖ les services de proximité / à la personne
 - ❖ le numérique.



- Enfin, les répondants souhaitent pour la **très grande majorité continuer à participer / être associé à la nouvelle stratégie de développement économique**, tout en apportant un nombre conséquent de recommandations et/ou constats, ce qui démontrent du fort intérêt de ceux-ci.

07

Conclusion, analyse AFOM et perspectives *(VO de la stratégie, préconisations, scénarisation)*

07

07.1

Analyse AFOM et conclusions



Analyse Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces



L'analyse AFOM est la synthèse du diagnostic et des contributions recueillies sur le terrain

Atouts

1. **Un environnement de qualité** (ex : marqueurs liés à la nature, la Loire et l'oenotourisme / la vigne avec la présence d'AOC : Pouilly, Sancerre, Giennois) avec **une accessibilité routière et ferroviaire, un territoire proche de Paris**, avec des **opportunités de flux touristiques importants** qui sont situées à proximité du territoire (notamment en lien avec l'oenotourisme), et des **cibles bien cartographiées au travers du Plan de Croissance Tourisme Nièvre**
2. **Un écosystème d'accompagnement riche** (AdebCosne, AER, Nièvre Attractive, Fabrique Emploi et Territoire, Nevers Agglomération, Département, etc.) **avec des programmes / dispositifs mis en œuvre** (Territoire d'Industrie, Cœur de Ville, contrat de partenariat avec le Département, contractualisation avec Nevers Agglomération), **des actions fortes mises en œuvre pour le commerce** (aides économiques, boutique éphémère, études réalisées, actions identifiées), **parfois avec un potentiel à activer sur certains dispositifs** (ex : dispositif TRANSCO, pour favoriser les reconversions professionnelles, des crédits restants sur l'enveloppe de soutien aux projets touristiques détenue par le Département)
3. **Une offre territoriale qui se renforce** (dans la santé avec le centre hospitalier, les actions de prospection de médecins, la création d'un pôle Petite Enfance, l'ouverture d'une micro-crèche à Pouilly-sur-Loire et l'extension de l'espace crèche à Donzy, dans le numérique avec le déploiement de la fibre, des actions sur la mobilité visant à mieux recenser les pratiques existantes et établir une stratégie de mobilité durable)
4. **Une économie territoriale conservant une base agricole/viticole, productive et commerciale importante, avec des filières enregistrant des créations d'effectifs** (ex : activités d'architecture et d'ingénierie, de contrôle et d'analyse techniques, de construction, hébergement médico-social et social, études techniques, etc.) **et particulièrement dynamiques** (transport, fabrication de produits en caoutchouc et en plastique, activités d'ingénierie, etc.)
5. **Sur le foncier / l'immobilier** : des prix attractifs (entre 5 et 8 € m²), des disponibilités foncières le long des principaux axes routiers (A77) des friches à réinvestir et un potentiel foncier



Faiblesses

1. **Sur l'attractivité résidentielle / touristique** : Une sur-représentation des personnes âgées et sous-représentation des jeunes avec un déclin démographique fort qui relève également du contexte départemental, un manque de professionnels de santé pouvant porter atteinte à l'attractivité du territoire, accueil territorial pour les nouveaux arrivants insuffisamment structuré pour sécuriser leur intégration et donc leur ancrage dans le territoire, une offre de logement perfectible (taux de vacance de 14%, bâti ancien et énergivore), des flux de courts séjours et sans retombées fortes / quantifiées, un trafic de voyageurs historiquement en baisse à la gare de Cosne-Cours-sur-Loire avec un enjeu de fréquence de la desserte
2. **Sur l'attractivité économique** : Une perte de vitesse économique forte sur les secteurs d'activités (industriel en particulier, également sur l'agriculture : baisse du nombre d'exploitations et d'E P mais avec un potentiel de production qui s'accroît), des efforts de prospection avec de faibles retombées à date, la faiblesse de l'animation des réseaux de commerçants (au sein et entre) et des enjeux de vacance commerciale, un positionnement / slogan économique qui n'est pas clair et des friches industrielles qui demeurent sans véritable projet à date ou des équipements qui ne sont pas portés par une ingénierie suffisante (ex : plateforme Achetez en Cœur de Loire, équipements culturels et touristiques, télécentres), une stratégie de développement au « coup-par-coup » sans évaluation / capitalisation de la stratégie précédente, une image du territoire à créer
3. **Sur le foncier / l'immobilier** : des disponibilités foncières de taille inadaptée à la demande, une offre foncière et immobilière concentrée à Cosne-Cours-sur-Loire, des locaux disponibles peu nombreux, une demandé clé en main

Analyse Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces



Menaces / risques

- **La persistance d'un déclin démographique** (malgré une légère reprise entre 2019 et 2020) **et économique**, ainsi que **d'une inadéquation entre l'offre et la demande d'emplois** faute d'actions visant à établir un lien entre les deux composantes du marché du travail : *à titre d'exemple, les besoins des recruteurs sont très importants sur le transport, l'action sociale et expriment des tensions fortes alors que les compétences détenues par les publics en priorité diffèrent avec ce besoin, et qu'il s'agit de secteurs en croissance*
- **Des difficultés persistantes de mobilisation des acteurs** (ex : entreprises, acteurs consulaires), **en particulier pour recenser les besoins de recrutement des entreprises qui entravent la croissance du territoire, peuvent être un frein à la réussite de la prochaine stratégie ;**
- **Une insuffisante intégration des partenaires dans la prochaine stratégie et des entreprises représentatives du tissu local dans la stratégie de développement économique**, et notamment **du secteur privé dans la gouvernance stratégique** de l'AdebCosne (bien que des actions existent, à l'image du Club des Dirigeants) ;
- **Des actions de développement économique qui continueraient d'être menées au coup-par-coup** (taxe contre les friches commerciales, opération de communication, participation au SIMI, etc.), **alors que des projets stratégiques / collectifs pourraient être menés au profit du territoire** (ex : *friches à investir, renouvellement de l'intérêt communautaire de la politique commerciale, politique proactive de prospection ciblée sur les établissements de formation, disposer d'un temps d'accompagnement plus important pour accompagner la base industrielle / productive, préparer l'implantation du centre hospitalier en identifiant une main d'œuvre locale en lien avec les partenaires, répondre aux tensions de recrutement des filières agricoles et viticoles, ; également dans le tourisme : revalorisation du Pavillon au Milieu de la Loire et du Musée de la Loire, etc.*)
- **Une fierté du territoire qui demeure faible**
- **'antici pation du « zéro artificialisation nette »**



Opportunités

- **'élaboration d'une stratégie économique pour identifier des pistes de solutions face aux problèmes identifiés** (ex : *carence en matière d'enseignement supérieur, actions pour favoriser le rapprochement entre l'offre et la demande d'emplois, pour attirer / retenir les jeunes, renforcer l'accompagnement au profit des filières clés : agriculture/viticulture, industrie, commerce ; identifier des solutions d'hébergement temporaire pour ancrer les nouveaux arrivants, etc.*) **avec des parties prenantes engagées ;**
- **Des secteurs en croissance à accompagner et de nouvelles tendances (cf zoom tendances prospectives)** et la poursuite / le renouvellement de programmes (ex : *Territoire d'Industrie*), l'émergence de nouveaux dispositifs (ex : *France 2030*) ;
- **Des avancées territoriales (projet santé, fibre) et un potentiel foncier** (ex : *friches, diagnostic foncier*)
- **Des sites / friches industrielles pour lesquels un projet stratégique devra être conçu** (ex : *friche Vallourec en entrée de gare pouvant faire l'objet d'un projet à la fois économique et résidentielle*) ;
- **Un potentiel de complémentarités entre le champ touristique et économique à développer** (en *témoigne l'impact sur le trafic ferroviaire de Pouilly depuis 2016 qui peut être imputable au label Destination Vignobles*), **ainsi que sur le flux de micro-entrepreneurs et des segments sectoriels à capter / attirer.**

Le rapport d'étonnement

Cette synthèse recense les points d'étonnement formulés par le groupement, visant notamment à « bousculer » la vision du développement économique des acteurs.



Observations

- **'existence de dispositifs/projets au coup-par-coup** (ex : aides économiques, Achetez en Cœur de Loire, fiscalité sur les commerces vacants, Essayez la Nièvre, opération de communication à Paris, etc.) **dont les retombées ne sont pas évaluées pour réajuster éventuellement leur contenu, la vision stratégique / d'ensemble pourrait être affinée**, avec un temps « agent » passé pouvant être recentré sur des projets stratégiques (cf exemples cités en page 7) ;
- **Une priorisation (1) des secteurs d'activités à accompagner peu consensuelle, notamment sur le commerce, et (2) des moyens à allouer au développement économique ;**
- **Une politique d'intérêt communautaire de soutien au commerce :**
 - ❖ Datée de 2018, réduite à un découpage géographique (excluant du périmètre de la Communauté de Communes Cœur de Loire, la ville-centre qui concentre pourtant une part importante du commerce) et au dispositif des aides économiques (immobilières en particulier)
 - ❖ Ne listant pas dans la délibération des typologies d'actions pouvant être d'intérêt communautaire alors que de nombreuses actions sont déjà identifiées dans les plans d'actions (Neuvy-sur-Loire, Cosne-Cours-sur-Loire, Pouilly-sur-Loire) déjà produits
- **Des actions menées dans la santé, le numérique via la fibre, la mobilité, l'accueil résidentiel** qui demeurent dispersées et pouvant être regroupées dans l'offre de services d'une cellule d'accueil territorial des nouveaux arrivants, **et plus largement un projet de territoire**
- **Des projets pouvant être mieux exploités** (ex : friche industrielle, potentiel foncier, équipements culturels et touristiques : Pavillon, Musée de la Loire) et **des outils manquants** (après le club des dirigeants, quid d'un club des nouveaux arrivants ?)
- **Une articulation entre le service économique de la CC Cœur de Loire et l'AdebCosne**, qui n'est pas systématiquement visible / compréhensible du point de vue des partenaires
- **Une difficulté forte de mobilisation des acteurs (commerçants, entreprises) qui limite les capacités du territoire à élaborer des actions par rapport aux besoins qui pourraient être exprimés**



Interrogations naïves

- **Quelle est la place des acteurs privés dans la gouvernance opérationnelle et stratégique de l'AdebCosne et notamment la définition de son offre de services** (pour rappel, 21% d'actionnaires privés sont comptabilisés en 2022) ?
- **'éc helle intercommunale pour le portage immobilier par l'AdebCosne : est-elle pertinente et viable ?**
- **' AdebCosne, au regard du temps passé sur les dossiers d'aides et l'accompagnement des artisans et commerçants, dispose-t-elle du temps et des ressources nécessaires pour accompagner la base industrielle** (ex : Bechameil, Parisse, Biosyl, etc.), **recenser les besoins et développer des offres d'accompagnement pour y répondre ?**
- **Quelle est la connaissance des acteurs du potentiel foncier de leur territoire ?**
- **Des synergies insuffisamment exploitées dans le secteur public et le secteur privé** (ex : optimisation des retombées de la commande publique, au-delà des clauses sociales déjà développées), **et également les acteurs de l'emploi et de l'insertion ? ;**
- **Quelle est l'évaluation des retombées de la stratégie précédente et des partenariats** (ex : Territoire d'Industrie) **pour le territoire ?**

En synthèse, sur les points d'attention et de vigilance

- **Un territoire en perte de vitesse économique et démographique :**
 - ❖ Avec des secteurs clés (commerce, secteur public, construction dans une moindre mesure) pour lesquels des plans d'actions sectoriels ne sont pas établis (à l'exception du commerce),
 - ❖ Des bases productives, résidentielles, touristiques, sociales qui s'ignorent encore

Base productive	Base publique	Base sociale	Base résidentielle
<p>Composition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salarié privé • Exploitant agricole • Entrepreneurs indépendants <p>Fonction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Macro-économique essentielle <p>Caractéristiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • À l'exclusivité des préoccupations des analystes et des acteurs du développement local 	<p>Composition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agents de la fonction publique <p>Fonction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Amortisseur de choc conjoncturel <p>Caractéristiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sphère peu étudiée sur le plan local • Dépend de la situation démographique 	<p>Composition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chômeurs • Allocataires des prestations sociales (hors chômeurs) <p>Fonction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réduction des disparités socio-spatiales <p>Caractéristiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sphère peu étudiée sur le plan local • Dépend des mécanismes de transfert public 	<p>Composition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Retraité • Touristes • Résidents secondaires • Actifs résidents travaillant en dehors du territoire <p>Fonction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participe à l'équilibre socio-économique du territoire <p>Caractéristiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépend de la qualité intrinsèque des territoires • Moteur majeur
Dépend de la capacité productive des territoires c'est-à-dire de la qualité de l'offre (logique néo-classique)	Ne dépend pas de la capacité productive des territoires	Ne dépend pas de la capacité productive des territoires	Dépend des aménités des territoires et des politiques publiques mises en œuvre à destination des ménages

Des liens entre ces bases
insuffisamment développés

Réalisation : OPC, d'après Laurent Davezies

- ❖ Qui demeure bloqué faute d'offre immobilière, d'actions fortes sur le volet « formation / capital humain » et de croissance économique ;
- **Une stratégie d'outils au coup-par-coup (plateforme commerce, opération de prospection résidentielle et commerciale, taxe sur les friches-commerciales, etc)**
- **Un outil clé, l'AdebCosne, centré sur des projets artisanaux et commerciaux, et qui pourrait être recentré sur des projets davantage stratégiques**

En synthèse, sur les points d'attention et de vigilance

- **D'autres constats recueillis au cours des entretiens et des ateliers :**
 - ❖ **Des besoins identifiés auprès des entreprises** (RH / formation, immobiliers) et des partenaires (ex : améliorer l'effet réseau entre les entreprises, l'impact de la prospection à renforcer)
 - ❖ **Des partenariats pouvant être davantage étayés** (insertion – emploi / développement économique en particulier, avec les acteurs consulaires également)
 - ❖ **Une politique d'accueil des nouveaux arrivants à affiner, pour les attirer et les retenir avec des actions à établir par typologie de cible**
 - ❖ **Une marque du territoire à clarifier** (ex : réactualiser les travaux du slogan « La chance en plus ») avec :
 - ✓ **Une fierté du territoire à rétablir ;**
 - ✓ **Des complémentarités entre le tourisme et le développement économique à davantage exploiter** (ex : Pavillon au milieu de la Loire, Musée de la Loire : des équipements pour lesquels des projets doivent être trouvés, une enveloppe financière du Département insuffisamment consommée par la CC Cœur de Loire, faute de projets remontés) ;
 - ✓ **Une filière économique et touristique de l'oenotourisme à animer davantage**
 - ❖ **Des clés de répartition à clarifier** : AdebCosne / service économique Cœur de Loire
 - ❖ **Un outil, l'AdebCosne**, centré sur une mission de maintien de l'emploi et des projets commerciaux et artisanaux, pouvant être recentré sur des projets davantage stratégiques, et avec une gouvernance intégrant davantage le privé.

En synthèse, sur les messages d'avenir et optimisme

- **Un territoire avec des signaux faibles positifs (secteurs en croissance, spécificités des entreprises) ;**
- **Des barrières à lever entre l'offre et la demande d'emplois pour débloquent la croissance, à lever en s'appuyant sur vos acteurs de l'accompagnement social et professionnel notamment**
- **Des actions / projets menés pour inverser la tendance, notamment enrichissant l'offre territoire, avec un socle d'acteurs (entreprises, partenaires, acteurs de l'accompagnement à la fois dans le champ économique et touristique qui est clé pour la prochaine stratégie**
- **Une stratégie en devenir (cf slide suivante)**
- **Mais également :**
 - ❖ **Des segments identifiés, à davantage accompagner dans le cadre de la nouvelle stratégie (ex: agriculture, viticulture, méthanisation, PCAET, mécanique de précision) et valoriser les travaux menés (ex : sur la capture du carbone, étude sur le maraîchage et le circuit-court) dans le cadre du prochain plan d'actions ;**
 - ❖ **Le commerce, des actions réussies (ex : boutique éphémère, animations commerciales portées par des associations de commerçants)**

07.2

Canevas du plan d'actions



Le canevas du plan d'actions

En sortie des enseignements recueillis au cours du diagnostic, une VO du plan d'actions a été identifiée et élaborée. Elle est constituée d'axes directeurs, permettant de couvrir les différentes thématiques de l'attractivité et les axes transversaux (évaluation, consultation des entreprises, animation et pilotage, aide à la priorisation politique). Chaque axe a été identifié au regard de constats recueillis.

Vers une première version de la stratégie, exemple inspirant et méthode

Axes directeurs

Axes transversaux

Axe 1 : Cibler et accompagner les secteurs stratégiques

Axe 2 : Mettre en œuvre une stratégie foncière adaptée

Axe 3 : Prospecter, accueillir et retenir dans un territoire attractif

Axe 4 : Promouvoir le territoire avec un slogan commun en s'appuyant sur des partenariats durables

- ✓ Evaluation
- ✓ Consultation des entreprises
- ✓ Animation et pilotage
- ✓ Aide à la priorisation politique

Le canevas du plan d'actions

Vers une première version de la stratégie, exemple inspirant et méthode

Chaque axe renvoie à des constats issus du diagnostic.



Besoins / constats / rapport d'étonnement du groupement :

- **Des indicateurs économiques négatifs ;**
- **Un outil principal, l'AdebCosne, à recentrer sur les projets stratégiques**
- **Un tissu de l'offre d'accompagnement et de partenaires important mais qui n'est pas animé avec une logique de montage de projets et d'offres d'accompagnement collectives** (ex : dans l'insertion et l'emploi, lien entre les publics en insertion, les jeunes et les besoins en recrutement des entreprises)
- **La nécessité de faire émerger des projets privés / publics, multi-partenariaux et complexes, qui sont :**
 - **« dormants »** (ex : dans le tourisme, l'oénotourisme, le potentiel de revalorisation du Pavillon au Milieu de la Loire ; dans le domaine économique, via les friches industrielles),
 - **Sur des secteurs structurants** (ex : quel rôle de la commande publique dans le développement du territoire ?)
 - **En développement** (ex : NAF identifiés en forte croissance);
 - Pour les populations sur-représentées dans le territoire (ex : personnes âgées, avec un axe « économie du bien-être / silver économie ») ;
 - **En s'appuyant sur les spécialisations sectorielles des communes**
- **Des entreprises difficiles à mobiliser**, reflet d'un réseau qui peine à exister et qui est en attente d'une proposition de valeur clé en main de la part de la puissance publique, notamment sur le volet RH / recrutement.

Objectif / recommandation : Recentrer l'AdebCosne sur un nombre restreint de projets et de partenariats stratégiques, existants ou à faire émerger, à plus forte valeur ajoutée et ayant un impact territorial plus élevé en lien avec le capital humain local et la commande publique territoriale, avec une clé de répartition claire avec le service économique de la CC Cœur de Loire, tout en prévoyant une évaluation plus fine des retombées des actions menées et en réorientant les porteurs de projets peu stratégiques vers des partenaires spécialisés

Le canevas du plan d'actions

Chaque axe renvoie à des constats issus du diagnostic.



Besoins / constats :

- Un prix du foncier attractif (entre 5 et 8 € m²) ;
- Des disponibilités foncières le long des principaux axes routiers
- Un potentiel insuffisamment exploité (ex : friches industrielles ex-CNRS, parc géré par la CCI, Vallourec) ;
- Une agence de développement économique identifiée par les acteurs locaux
- Des disponibilités foncières de taille inadaptée à la demande
- Une offre foncière et immobilière concentrée à Cosne-Cours-sur-Loire
- Des locaux disponibles peu nombreux ;
- Une demande clé en main

Objectif / recommandation : Ainsi, l'objectif est de pouvoir améliorer le recensement de l'offre foncière des locaux vacants pour identifier les potentiels de densification et de réinvestissement dans le territoire. Les données recueillies au cours du diagnostic montrent un potentiel de 50 ha en ZAE communautaires et 88 hectares à l'échelle du territoire en ZAE. Enfin, la clarification de la gouvernance autour de la stratégie foncière et la commercialisation, le développement d'une offre immobilière en lien avec les besoins identifiés et l'anticipation du ZAN seront des actions clés.

Le canevas du plan d'actions

Chaque axe renvoie à des constats issus du diagnostic.



Besoins / constats / rapport d'étonnement du groupement :

- **Des indicateurs démographiques et économiques négatifs** (ex : perte d'habitants avec notamment un solde naturel et migratoire négatif entre 2013 et 2019, baisse du trafic ferroviaire et une faible part de ménages ayant emménagé récemment, baisse d'effectifs et d'établissements sur le long-terme)
- **Un enjeu sur la qualité et la disponibilité de l'offre** (foncière, d'hébergement) bloquant le développement du territoire et des synergies entre les acteurs (hébergeurs, particuliers, entreprises, partenaires institutionnels) insuffisamment exploitées ;
- **Des actions de prospection menées** (ex : via le SIMI, recours à un prestataire) ou **d'accueil** (ex : Essayez la Nièvre) **mais demeurant au coup par coup avec des retombées limitées**, avec des équipements peu utilisés par des cibles nomades (ex : télécentres, faible utilisation du coworking au sein du centre d'affaires Campus) avec notamment des cibles très peu représentées dans le territoire (ex : jeunes) pour lesquelles des actions pourraient être menées.

Objectif/recommandation : Construire et mettre en œuvre une méthodologie collective pour prospecter, accueillir et retenir des cibles avec des priorités stratégiques claires (ex : projets cherchant une accessibilité proche de Paris avec un prix du foncier attractif, revalorisation de l'entrée de gare), en valorisant les outils existants (ex : Nièvre Attractive, Office de Tourisme, AdebCosne). Il s'agit ainsi de proposer un parcours d'accueil aux cibles en s'appuyant sur les acteurs peu mobilisés à date (ex : résidences secondaires, hébergeurs touristiques, ambassadeurs du territoire) et un positionnement clair d'un slogan touristique et économique (cf axe 4).

Le canevas du plan d'actions

Chaque axe renvoie à des constats issus du diagnostic.



Besoins / constats / rapport d'étonnement du groupement :

- **Un manque de fierté et d'attractivité territoriales, de mobilisation collective et de promotion des particularités du tissu économique de Cœur de Loire** (ex : « pépites technologiques », ou d'actions avec des filières clés (ex : oenotourisme, valorisation des atouts artisanaux en lien avec les acteurs consulaires) auprès de cibles intérieures et extérieures, malgré un plan de croissance tourisme établi
- **Une identité commerciale qui n'est pas définie, avec des dynamiques différenciées selon les communes**
- **Des actions de marketing territorial traduites par des opérations au coup par coup sans des retombées évaluées ;**
- **Des liens entre les acteurs : privés** (entreprises, salariés, propriétaires, locataires, gestionnaires de sites culturels et touristiques, hébergeurs), **publics** (collectivités territoriales proches et partenaires, office de tourisme, Nièvre Attractive, Pays, etc.), qui doivent être renforcés et animés par un réseau intercommunal du développement économique

Objectif/recommandation : Mettre en cohérence les acteurs du territoire (touristiques et économiques), les marques (ex : La Belle Nièvre, réactualiser Le Donziais, une chance en plus) et les labels existants (ex : Destination Vignoble) ou à récupérer (ex : station verte pour la ville de Donzy) et donner au territoire une identité unique, cohérente.

Le canevas du plan d'actions

Un plan d'action organisé autour d'axes stratégiques déclinés en fiche-actions et d'axes transversaux

Ci-dessous, les constats recueillis au cours du diagnostic qui justifient les axes transversaux.

Axes transversaux	Besoins / constats / rapport d'étonnement du groupement	Et concrètement ?
 Evaluation	<ul style="list-style-type: none">• Des données pour comprendre l'impact de la stratégie de développement économique passée, des actions menées (ex : satisfaction des entreprises, impact en termes d'emplois / retombées économiques), en nombre insuffisant.	<ul style="list-style-type: none">• Embarquer dans votre prochaine stratégie une évaluation « au fil de l'eau », avec des outils ad hoc (ex : référentiel d'évaluation, questions évaluatives), avec une logique d'observatoire pour comprendre l'impact des dispositifs financés par la CC Cœur de Loire
 Consultation des entreprises	<ul style="list-style-type: none">• Une enquête administrée aux entreprises avec <u>un taux de réponse relativement satisfaisant (30%)</u> et un intérêt pour la démarche, avec toutefois quatre relances qui ont été nécessaires et une sous-représentation des entreprises industrielles, hors artisanat et commerce ; et l'absence d'un système de recueil des besoins des entreprises au fil de l'eau	<ul style="list-style-type: none">• Systématiser un mode de consultation léger et adapté des entreprises, pour identifier leurs besoins, recueillir leurs recommandations, enrichir l'offre de services notamment dans une perspective d'évaluation des dispositifs portés par la CC Cœur de Loire
 Animation et pilotage	<ul style="list-style-type: none">• Une unité politique et des partenaires institutionnels clés identifiés, avec toutefois une gouvernance de la stratégie de développement économique non clarifiée à date, avec notamment des enjeux liés à la gouvernance du commerce et du renouvellement de celle de l'AdebCosne	<ul style="list-style-type: none">• Identifier clairement des pilotes et co-pilotes pour chaque fiche-action, et définir les implications souhaitées des partenaires, en responsabilisant des acteurs de confiance
 Aide à la priorisation politique	<ul style="list-style-type: none">• Une difficulté exprimée par les élus pour prioriser et arbitrer à partir de données fiables / robustes	<ul style="list-style-type: none">• S'appuyer sur un dispositif d'évaluation plus précis et fin, des indicateurs à la fois de moyens et de résultats mais aussi d'impact, et enfin des outils d'aide à la priorisation politique (ex : 120 approche matricielle)

Quelques exemples d'actions pré-identifiées

Vers une première version de la stratégie, exemple inspirant et méthode

Axe 1 : Cibler et accompagner les secteurs stratégiques

- Construire une grille de notation multi-critère pour prioriser l'accompagnement de l'AdebCosne davantage vers les projets stratégiques (ex : industriels, endogènes et exogènes, ciblage sur les NAF en forte croissance) ;
- Favoriser le lien entre la commande publique et les entreprises.
- Construire une offre d'accompagnement 360 degrés pour répondre aux enjeux RH, formation, recrutement, en lien avec les acteurs de l'emploi et de l'insertion
- Etablir une politique active d'identification des opportunités externes (ex : appels à projets dans le cadre de France Relance et France 2030, ou du CNAM pour développer une offre de formation, accords-cadres permettant de renforcer votre ingénierie territoriale, opportunités liées à LEADER)
- ...

Axe 2 : Mettre en œuvre une stratégie foncière adaptée

- Recenser l'ensemble des fonciers vacants pour identifier les potentiels de densification et de réinvestissement
- Anticiper le ZAN sur le territoire en devenant pilote sur la question
- Développer une offre immobilière en adéquation avec les besoins et attentes des entreprises (location, location accession)
- Mettre en place une gouvernance claire autour de la stratégie foncière et la commercialisation

Axe 3 : Prospecter, accueillir et retenir les cibles dans un territoire attractif

- Préfigurer et promouvoir une cellule d'accueil pour structurer le parcours résidentiel des nouveaux arrivants (habitants / salariés) et également des entreprises
- Prioriser les cibles stratégiques, à la fois économiques (ex : entreprise d'un secteur d'activité ciblé), touristiques (ex : opérateur manquant dans l'offre territoriale) et résidentielles (ex : médecin) clés et engager des actions de prospection ciblées
- Identifier et proposer des solutions alternatives pour loger et accueillir les personnes, notamment les jeunes apprenants (ex : logement temporaire)
- ...

Axe 4 : Promouvoir le territoire avec un slogan commun en s'appuyant sur des partenariats durables

- Définir et promouvoir un slogan commun (ex : raison d'être du territoire, valeurs socles, marqueurs territoriaux, identité territoriale et de ses segments : commerce, artisanat) avec des outils concrets (ex : référencement web, interventions médias, élus-ambassadeurs, etc.)
- Sensibiliser des cibles précises aux atouts du territoire (ex : valorisation des métiers industriels et artisanaux auprès des jeunes), en lien avec les réseaux consulaires et l'Education Nationale ;
- ...

Recommandation n°1: respecter ces prérequis pour votre stratégie

Vers une première version de la stratégie,
exemple inspirant et méthode

**Avoir une unité
politique**

**S'appuyer sur vos partenaires clés et intégrer
ceux qui ne sont pas suffisamment activés /
valorisés,**

**Construire des partenariats ayant des
retombées concrètes** ne se limitant pas
à la signature d'une convention

**Adopter collectivement la
prochaine stratégie** (ex : par
une délibération officielle à
terme) **et prioriser les
prochaines fiches-actions**

**Solliciter les entreprises lorsque la
stratégie propose des offres
d'accompagnement clés en main**

**Intégrer une fonction de lobbying
politique / d'« élu-ambassadeur » pour
attirer des projets stratégiques**

**Renouveler l'offre d'accompagnement, sans
la résumer seulement à des aides
économiques, la définir avant de la
promouvoir**

**Concevoir un dispositif d'évaluation
avant le déploiement de votre
stratégie, avec des outils d'aide à la
priorisation, des bilans flash et
intermédiaires pour réajuster l'offre de
services au fil de l'eau selon les besoins
identifiés**

**Trouver un équilibre entre l'ambition
politique et les moyens existants,
justifiant la nécessité de :**

- s'appuyer sur des partenaires clés
- se recentrer sur des projets stratégiques
- mesurer le rapport coût / bénéfice des actions

Recommandation n°2 : Définir les critères de priorisation et prioriser

Pour prioriser un axe stratégique, un dispositif, un positionnement de structure, réfléchissons aux éléments suivants :

- Retour sur investissement territorial ;
- Poids économique du secteur d'activité que nous souhaitons prioriser ;
- Impact observé, à la fois en termes de créations d'emplois directs et indirects, de mobilisation de fournisseurs et de sous-traitants ;
- Articulation avec les partenariats (qualité, rendement du partenariat) ;
- Objectif de cohésion et de développement territorial équilibré ;
- Renforcement des services à la population ;
- ...

Notre rapport d'étonnement

- **'existence de dispositifs/projets au coup-par-coup** (ex : aides économiques, Achetez en Cœur de Loire, fiscalité sur les commerces vacants, Essayez la Nièvre, opération de communication à Paris, etc.) **dont la vision stratégique / d'ensemble pourrait être affinée** ;
- **Une priorisation des secteurs peu consensuelle**, notamment sur le commerce, et les moyens à allouer au développement économique
- **Des synergies insuffisamment exploitées dans le secteur public et le secteur privé** (ex : optimisation des retombées de la commande publique), **et également les acteurs de l'emploi et de l'insertion** (ex : **Fabrique Emploi et Territoire sur le dispositif Transco**) ;
- **Une base industrielle à conserver / accompagner en priorité** (ex : **Bechameil, Parisse, Biosyl, etc.**)
- **Des projets insuffisamment exploités** (ex : friche industrielle, équipements culturels et touristiques : Pavillon, Musée de la Loire, enveloppe financière du Département sur le tourisme) ;
- **Une évaluation des retombées de la stratégie précédente et des partenariats** (ex : Territoire d'Industrie) **faible**.

Recommandation n°2 :

Définir les critères de priorisation et prioriser

Pistes de priorisation

1. **Concentrer l'intervention de la CC Cœur de Loire sur quelques secteurs clés structurants pour le territoire en croissance**
2. **Partir des besoins RH / formation des entreprises pour construire des offres de services à déployer clé-en-main**
3. **Repositionner les outils (ex : AdebCosne) et leur gouvernance pour attirer et implanter des projets davantage stratégiques**
4. **Expérimenter des services, tester, évaluer avant de généraliser ou apprendre à abandonner si le dispositif n'est pas efficace**
5. **La nécessité de maximiser les retombées des programmes / dispositifs pour votre territoire** *(CRTE du Val de Nivernais et ses fiches-actions portant sur des thématiques permettant de renforcer l'attractivité du territoire, CPER avec la Région notamment sur le soutien aux filières, la mobilité et la réhabilitation des friches, etc.)*
6. **Ré-embarquer des partenaires pour enrichir votre stratégie de développement économique**

Recommandations complémentaires (marketplace, convention CCI)

Les + de l'outil

Un nombre d'adhérents en croissance et important entre 2020 et 2023 : 143 à ce jour

Un nombre de clients qui a augmenté : de 250 en 2020 à 1000 en 2023

Des outils appréciés : chèques cadeaux, jeux concours

Un outil de visibilité et de digitalisation de l'offre des commerçants

Une dynamique commerciale enclenchée

Les - de l'outil

Une échelle d'intervention géographique trop restreinte (cf : de nombreuses plateformes sont départementales : Orne, Mayenne, Pyrénées Atlantiques, etc)

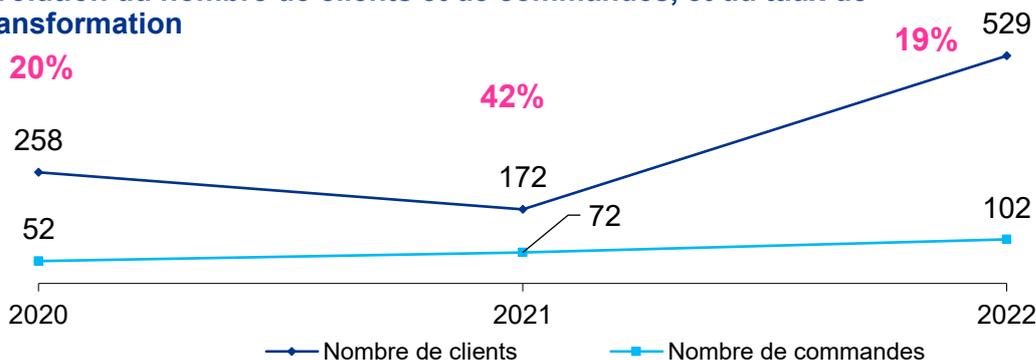
Un taux de transformation trop faible

Un montant de commandes (90 000 €) qui demeure inférieur aux dépenses engendrées depuis le lancement (178 000 €)

Une dépendance forte au financement LEADER (contexte de renouvellement de la programmation européen)

Des abonnés qui demeurent essentiellement localisés à Cosne-Cours-sur-Loire (un outil davantage communal qu'intercommunal ?)

Evolution du nombre de clients et de commandes, et du taux de transformation



Des enjeux :

- Des partenariats à renforcer avec les acteurs consulaires (ex : améliorer le référencement des commerces sur Nièvre Achat Plaisir), le Département (en particulier), les acteurs du tourisme ? (office de tourisme, établissements d'hébergement) ;
- La recherche de nouvelles subventions si l'outil est renouvelé (ex : enjeu sur LEADER) ;
- Améliorer les indicateurs : montant moyen d'une transaction, nature des commandes, exhaustivité du questionnaire de satisfaction des adhérents.

Recommandations complémentaires (marketplace, convention CCI)



CONVENTION DE PARTENARIAT
ENTRE
LA COMMUNE DE COSNE-COURS-SUR-LOIRE
ET
LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA NIEVRE
RELATIVE
AU PROGRAMME DE DYNAMISATION
DE L'ACTIVITE COMMERCIALE DU CENTRE-VILLE

Messages clés :

- Les fiches-actions correspondent-elles à des besoins identifiés ? Elles ne recouvrent pas les thématiques RH/emploi pouvant être identifiées au cours de l'enquête ;
- La convention doit prévoir une souplesse dans l'activation des prestations, en fonction des besoins exprimés par les commerçants ;
- Il est important d'identifier et connaître le chef de projet désigné dans la convention, et de manière plus stratégique, les articulations entre la convention et les acteurs existants (managers de commerce en centre-ville, associations de commerçants) risquant d'accroître la complexité de l'environnement) ;
- Si la convention est éventuellement actée, cela permettrait de libérer du temps « agent » de l'AdebCosne pour la conduire à porter des projets davantage stratégiques ;
- De plus, la convention ne doit pas s'inscrire dans un contexte de démultiplication d'outils et de conventions à gérer par la CC Cœur de Loire, mais il s'agirait vraisemblablement de s'appuyer sur une association de commerçants dynamique, pour expérimenter / tester des dispositifs avant de les essayer dans l'ensemble du territoire (la preuve par l'exemple donc), auprès des autres associations de commerçants. Cette approche « stratégie des petits pas » est un scénario méthodologique évoqué dans le livrable. Le commerce est une priorité pour certains élus, d'autres non. Il représente un poids important de l'économie territoriale de la CC Cœur de Loire: 26%, en légère décroissance depuis 2015 (-0,57%).
- Des sujets peuvent être portés par des partenaires : l'AS SI sur la cybersécurité ou bien sur les pratiques écoresponsables, avec les éco-organismes.

Recommandations complémentaires

Acteur interrogé	Degré d'impact induit (organisationnel, économique / financier)	Premières recommandations
Plateforme marketplace	++	Ne pas poursuivre le portage d'une plateforme pour laquelle l'ingénierie n'est pas suffisante, à la fois pour la promouvoir et régler le paramètre « logistique / livraison du dernier kilomètre », et dont les indicateurs démontrent un résultat limité. Il s'agit ainsi de réduire le « coût d'ancrage » dans le dispositif et davantage s'appuyer sur les ressources existantes (ex : manager du commerce de centre-ville) et les partenaires clés (ex : CCI, CMA). Il faut envisager un modèle limité à celui de la vitrine commerciale (fonctionnalité de mise en valeur / de référencement et de promotion de l'identité commerciale du territoire) et non de plateforme e-commerce.
Gouvernance (commerce)	+++	Envisager une priorisation du commerce en raison de son poids économique dans le territoire et une gouvernance intercommunale du commerce (approche préconisée par le rapport Marcon 2018), évolutive, coordonnée, représentative des parties prenantes (commerçants, entreprises, services de l'Etat, villes, propriétaires de logement, etc.) avec une reprise en main par l'intercommunalité du sujet « commerce » mais ce qui suppose un temps d'ingénierie / de coordination important à prévoir, et une coordination étroite entre l'EPCI et les communes (notamment aux managers de centre-ville existants). L'intérêt communautaire, daté de 2018, doit être réactualisé en y adjoignant de nouvelles actions (ex : observatoire de la vacance) et ne pas être limité à des aides à l'immobilier d'entreprise, en capitalisant sur les plans d'actions produits dans le cadre des études menées (Cosne-Cours-sur-Loire, Pouilly-sur-Loire, Neuvy-sur-Loire). Ces éléments resteront à affiner avec la consultation des commerçants le 11 avril lors du séminaire dédié à cette thématique.
Gouvernance (AdebCosne, développement économique)	+++	Réfléchir à un élargissement du périmètre du mandat du vice-président, pour y intégrer une thématique « emploi-insertion » - qui est essentielle pour répondre aux problématiques RH/de recrutement identifiées, une internalisation de l'accueil de nouvelles populations / de l'attractivité résidentielle au sein de l'office de tourisme en lien avec Nièvre Attractivité. La gouvernance de l'AdebCosne peut s'inspirer du modèle observé dans le programme Territoire d'Industrie (ex : l'agence Dev' p est désormais présidée par un industriel et le président du Conseil Régional, un modèle également observé dans les technopoles) en envisageant une présidence tournante, et avec différentes possibilités de recentrage (ex : projets stratégiques, animation du tissu économique et portage du plan d'actions, actions de prospection). En fonction des ambitions politiques, l'élargissement de l'AdebCosne peut être soit fonctionnel (ex : intégration de nouveaux services / nouvelles compétences), soit géographique (ex : échelle d'intervention plus grande). Le portage immobilier ne serait pas opportun en raison de l'échelle géographique qui demeure trop petite.

Recommandations complémentaires

Le tableau ci-dessous recense le périmètre des agences de développement économique, par typologie de territoire (< 300 000 habitants ou plus, échelle régionale) et de fonction. Ces éléments sont issus du rapport national du CNER.

Répartition des 96 agences adhérentes au CNER

champ géographique \ champ technique	TERRITOIRE < 300 000 HABITANTS	TERRITOIRE > 300 000 HABITANTS	RÉGION	TOTAL
EXOGENE MAJORITAIRE	3	14	13	30
ENDOGENE SPECIALISTE	0	1	0	1
ENDOGENE MAJORITAIRE CLASSIQUE	20	24	8	52
ENDOGENE AUX FONCTIONS ELARGIES	7	6	0	13
TOTAL	30	45	21	96

Positionnement actuel de l'AdebCosne

Différents scénarios sont envisageables pour réfléchir au positionnement d'une agence :

- **Evolution technique** (ex : intégration de nouvelles compétences, davantage centrées sur l'endogène ou l'exogène) ;
- **Evolution géographique** (ex : définition d'une échelle d'intervention plus grande)

L'évolution doit être conçue en fonction de la stratégie retenue par les élus.

Recommandation n°1 : envisager un mode de scénarisation de votre stratégie

S1

Présentation du scénario « Stratégie politique des petits pas, expérimentale et par essai / erreur » :

Une stratégie ciblée sur un ou deux secteurs économiques prioritaires, jugés ainsi en fonction de critères établis (ex : poids de l'emploi, dynamique positive forte observée sur le secteur), **ou** un axe directeur de la stratégie jugé prioritaire, avec une logique d'essai / test de dispositifs et d'offres de services, d'expérimentation et d'évaluation avant généralisation, **tout en assurant la mise en œuvre des axes transversaux qui sont les blocs fondamentaux de la stratégie.** Cette stratégie peut nécessiter une évolution de l'AdebCosne si cet outil est mobilisé plus fortement pour accompagner les secteurs prioritaires et mettre en œuvre l'axe priorité, ou la valorisation de ressources d'ingénierie (ex : issues au sein de la CC Cœur de Loire, issues de partenaires comme l'AER)

Prérequis et recommandations

- Prioriser les secteurs soit en fonction du poids économique à date (ex : commerce, administration publique, construction, autres produits industriels), soit en fonction de tendances fortes observées (ex : transport, activités d'architecture, d'ingénierie et de contrôle / analyse technique, etc.) ou du potentiel de la niche sectorielle (ex : mécanique de précision)
- Prioriser la mise en œuvre des axes directeurs en fonction de la qualité des partenariats avec les acteurs qui pourront piloter ou co-piloter des actions dans ces dits axes, tout en s'appuyant sur eux pour mettre en œuvre des actions.
- Utiliser ce scénario pour tester / expérimenter des actions ciblées sans se disperser, en évaluer les résultats avant de généraliser – il permet d'éviter un saupoudrage des efforts et de l'action publique, et d'avoir une approche prudente, raisonnée et méthodologique de la stratégie qui se déploie dans le temps. Il est toutefois nécessaire de sécuriser les fondamentaux, à savoir les axes transversaux, et d'être aligné sur la méthode de priorisation.

Attractivité

Plus value pour le territoire

- Circonscrite aux populations qui bénéficient des actions expérimentales et des axes prioritaires ;
- Faible au départ, potentiellement forte à terme si des actions à fort potentiel sont identifiées

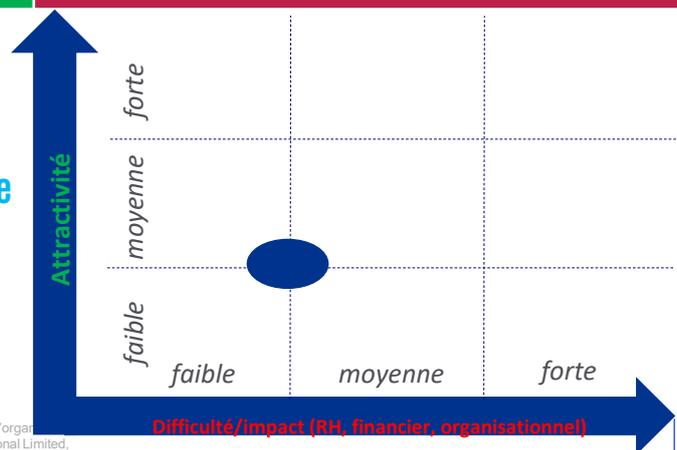
Retour sur l'investissement territorial (RIT) : faible / modéré, l'approche permet toutefois de tracer les indicateurs nécessaires pour évaluer, lors de l'expérimentation et ensuite la généralisation, les indicateurs d'impact.

Difficulté

Risque exécution projet : faible, avec toutefois un risque d'avoir des périodes « test / essai / expérimentation » trop longues et étirent le délai d'exécution et de réalisation des effets des actions dans le territoire.

Impact organisationnel / RH et métier : faible, nécessité d'identifier une méthodologie claire pour prioriser, tester, évaluer et généraliser avec un pilote en charge de ces travaux expérimentaux.

Degré d'internalisation / d'externalisation de votre stratégie



Impact gouvernance (AdebCosne, Commerce) : +

Recommandation n°1 : envisager un mode de scénarisation de votre stratégie

S2

Présentation du scénario « Stratégie politique du saut qualitatif »

Une stratégie ciblée sur deux secteurs économiques prioritaires, jugés ainsi en fonction de critères établis (ex : poids de l'emploi, dynamique positive forte observée sur le secteur), et deux axes directeurs de la stratégie jugés prioritaires. Cette priorisation peut avoir eu lieu à la suite d'une logique d'essai / test de dispositifs et d'offres de services, d'expérimentation et d'évaluation mise en œuvre dans un délai raisonnable avant généralisation. Les axes transversaux sont bien mis en œuvre. Cette stratégie nécessite la montée en charge forte de l'AdebCosne, soit sur un sujet immobilier principal, soit sur l'accompagnement de projets stratégiques. Cet outil est désigné pour piloter la stratégie, l'animer, la valorisation de ressources d'ingénierie (ex : issus au sein de la CC Cœur de Loire) avec une clé de répartition claire.

Pré-requis et recommandations

- Anticiper l'élargissement de la priorisation qui demeure plus fort / « qualitatif », notamment en prévoyant à la fois les ressources d'ingénierie / d'expertise suffisantes pour concevoir, mettre en œuvre les actions et piloter / animer la stratégie,
- Anticiper des enjeux de conduite du changement, de formation et de montée en compétences qui peuvent être importants sur l'ingénierie de projet, et également de mobilisation à la fois des partenaires et des entreprises qui vont devoir s'inscrire dans cette dynamique ;
- Poursuivre ce scénario permettant de répondre davantage à une ambition politique qui demeure forte, tout en gardant une agilité pour tester / expérimenter et ne pas retenir les actions jugées peu pertinentes et impactantes – toutefois, ce mode « projet » suppose la mise en place d'une méthodologie claire (ex : identification des projets / dispositifs et services à tester et expérimenter)

Attractivité

Plus value pour le territoire

- Couverture d'un nombre de secteurs et d'axes directeurs plus important ;
- Un nombre plus important d'actions et de dispositifs mis en œuvre au profit des différentes cibles de la stratégie (économique, touristique, résidentielle)

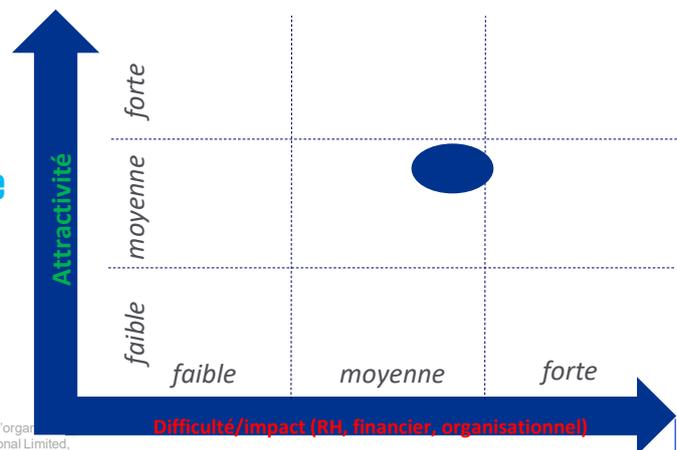
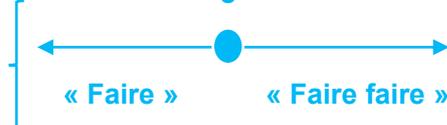
Retour sur l'investissement territorial (RIT) : RIT relativement modéré, mais devient plus élevé car le nombre d'actions et d'axes porté par la stratégie devient plus élevé.

Difficulté

Risque exécution projet : modérée/forte, en raison notamment de l'élargissement de la priorisation qui engendre mécaniquement un besoin d'identifier des ressources d'ingénierie et des pilotes / co-pilotes parmi les partenaires.

Impact organisationnel / RH et métier : Identification de compétences (ingénierie de projet, montage de projets complexes, animation des partenariats avec les acteurs institutionnels, capacité d'identifier de nouveaux partenariats)

Degré d'intériorisation / d'externalisation de votre stratégie



Impact gouvernance (AdebCosne, Commerce) : +

Recommandation n°1 : envisager un mode de scénarisation de votre stratégie

S2

Présentation du scénario « Stratégie politique ambitieuse »

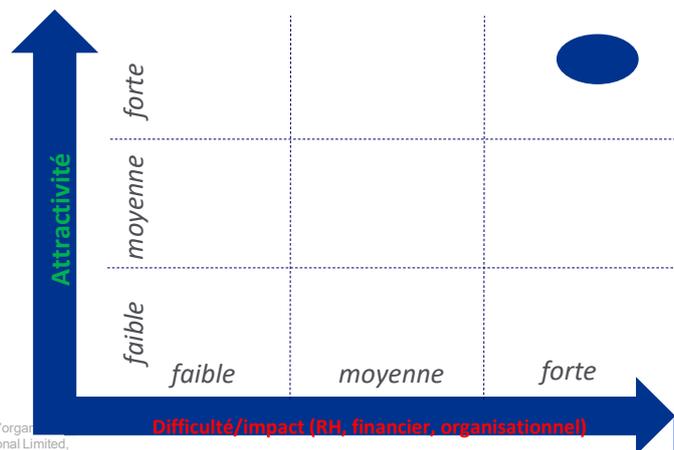
Une stratégie politique ambitieuse, avec des axes couvrant les thématiques de l'attractivité et des secteurs (industrie, artisanat, commerce) et assurant la mise en œuvre des axes transversaux, s'appuyant sur un outil principal (AdebCosne) dont la gouvernance est renouvelée, intégrant les acteurs privés, une politique d'adhésion et de diversification financière plus active, une offre recentrée sur les besoins stratégiques (immobiliers, RH/recrutement) et une clé de répartition claire avec la CC Cœur de Loire (ex : projets stratégiques / industriels / exogènes, montage de dossiers d'ampleur pour l'un vs TPE/PME et endogènes, animation et pilotage, évaluation d'impact de la stratégie pour l'autre) et un réseau de partenaires intégré au pilotage de la stratégie.

Recommandations

- Clarifier le pilotage de la stratégie économique, les partenaires en charge du pilotage des actions et du co-pilotage de celles-ci, avec la méthode RACI (responsable, approbateur, consulté, informé) pour clarifier les responsabilités
- Acter l'évolution de la gouvernance à la fois stratégique de l'AdebCosne (renouvellement de la présidence, binôme élu – industriel, intégration de l'enjeu « emploi-insertion » dans le mandat de la structure) et fonctionnel (intégration de nouvelles compétences, que ce soit par recrutement externe ou détachement de ressources issues de la communauté de communes Cœur de Loire et des partenaires spécialisés), avec un recentrage fort et un changement de son positionnement stratégique – il est à noter que si des tensions financières apparaissent, l'hypothèse d'un élargissement géographique devra être envisagée (ex : à l'échelle du Pays, mutualisation plus forte avec Nevers Agglomération, voire régionalisation)

Attractivité	Difficulté
Plus value pour le territoire <ul style="list-style-type: none"> • Affectation des ressources publiques vers les projets à fort impact ; • Mobilisation multi-partenaire pour assurer une couverture totale des besoins ; • Des actions / dispositifs ayant un impact élevé 	Risque exécution projet : fort, externalisation des actions à prévoir, partenaires qui seront clés dans le portage, tension sur les ressources financières à allouer
Retour sur l'investissement territorial (RIT) : fort, avec une capacité d'évaluer le RIT à l'aide du système d'évaluation et en raison de la priorisation faite sur des projets d'envergure / d'ampleur	Impact organisationnel / RH et métier : fort, avec la nécessité d'identifier de nouvelles ressources internes et externes correspondant aux segments d'offres d'accompagnement qui seront priorités

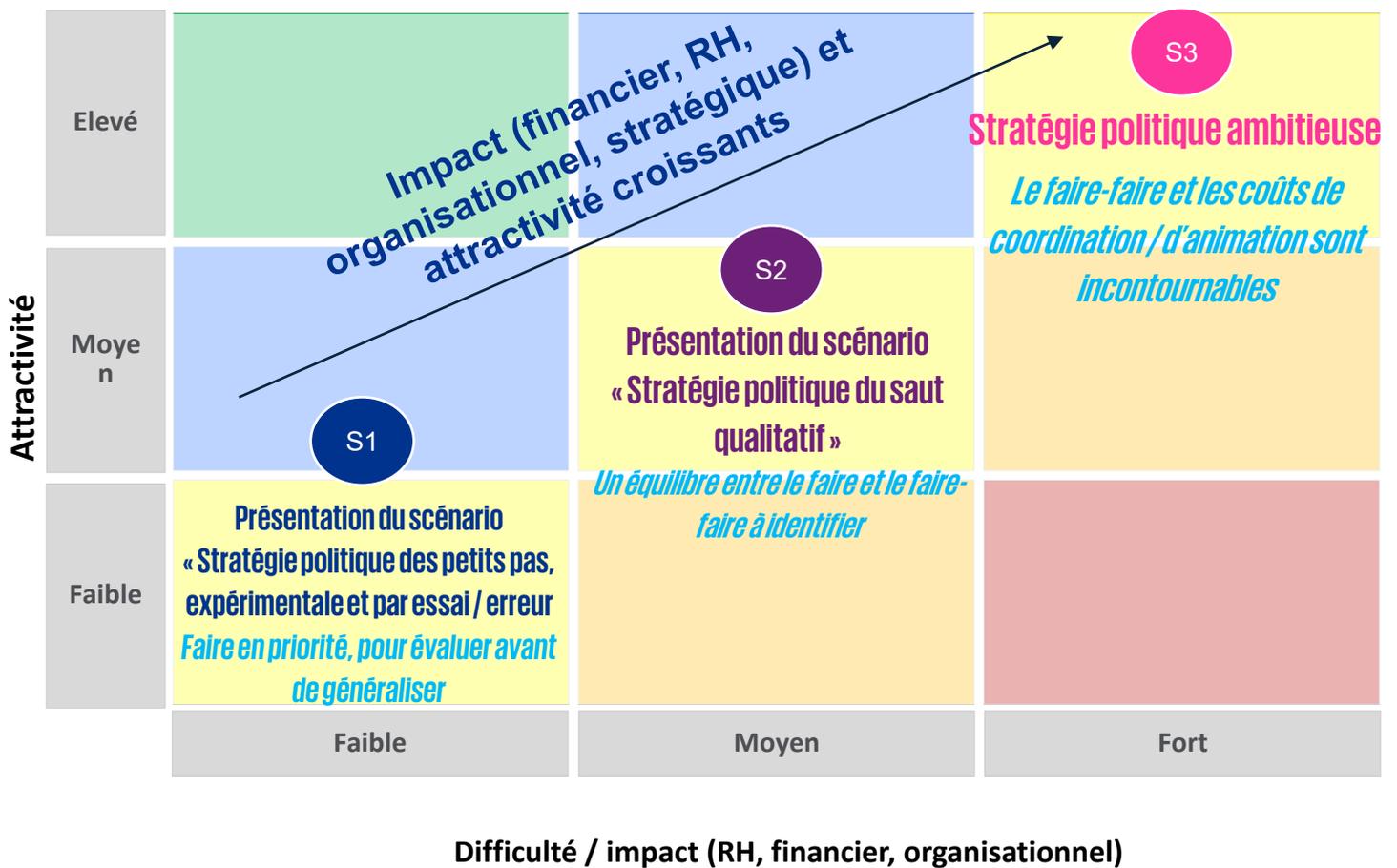
Degré d'internalisation / d'externalisation de votre stratégie



Impact gouvernance (AdebCosne, Commerce) : +

Recommandation n°1 : envisager un mode de scénarisation de votre stratégie

Plus la stratégie est ambitieuse, plus les coûts de coordination, d'animation, la nécessité de clarifier le qui fait quoi et l'impact pour l'AdebCosne sont importants. La matrice ci-dessous permet de distinguer trois types de scénarisation et récapitule les éléments présentés préalablement. Chaque scénario se dote d'une incidence / d'un impact RH, financier, organisationnel variable, ainsi qu'un degré d'attractivité qui est différent.



07.3

Tendances prospectives post- crise sanitaire *(commerce, silver économie, mobilité résidentielle, talents, filiales)*



Evolution des comportements d'achat : le commerce de demain¹

Contexte général

Depuis quelques années, les habitudes de consommation ont fortement évolué.

Plusieurs phénomènes, parfois antinomiques, se sont développés :



- Le développement de la surconsommation et de ses dérives : le suremballage, les plats déjà préparés, le développement de produits à usage unique, la « fast fashion », etc.



- Le développement des nouvelles technologies qui induit des comportements d'achats nouveaux : effectuer ses achats partout, tout le temps. Il s'agit aussi du développement de nouveaux services : drive, click and collect, livraison à domicile, etc.



- La perte d'attractivité des centres commerciaux et des hypermarchés de très grandes tailles liée au développement du web et l'émergence du e-commerce, au recul de l'usage de la voiture dans les espaces les plus urbains, mais aussi à la volonté des consommateurs de se rendre dans des espaces non pas par nécessité, mais plutôt par affinité. Les consommateurs privilégient les espaces fonctionnels qui sont à la fois des lieux de vie et d'envie.

Au-delà d'un simple espace d'achat, l'espace commercial doit devenir un « tiers-lieu » complémentaire au lieu de vie et de travail, là où la vie sociale peut s'exprimer à travers des lieux pour prendre un café, se rendre à un afterwork entre amis ou collègues, etc.

Mais ces nouveaux lieux doivent également répondre à différents enjeux : environnementaux, architecturaux, esthétique, expérience client, etc.



- La prise de conscience environnementale des modes de consommation et celle de consommer plus durable et plus responsable : local et bio pour limiter l'élevage et l'agriculture intensifs, la réduction des déchets et des gaz à effet de serre, etc.

¹ Source : Etude « Next Leading Brands³ – Agence Babel, Institut BVA – Juin 2021
Etude « Consumer Priorités » - AlixPartners – Juin 2021

Suite : zoom prospectif sur le commerce

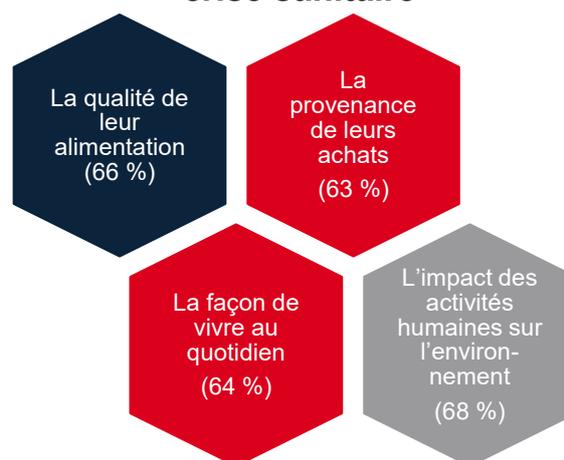
La crise sanitaire de 2020 a accéléré et changé de manière significative la manière de consommer des ménages.

En effet, 50 % des français ont changé leur manière de consommer de façon permanente à la suite de cet évènement.

Cela concerne principalement les populations les plus jeunes :

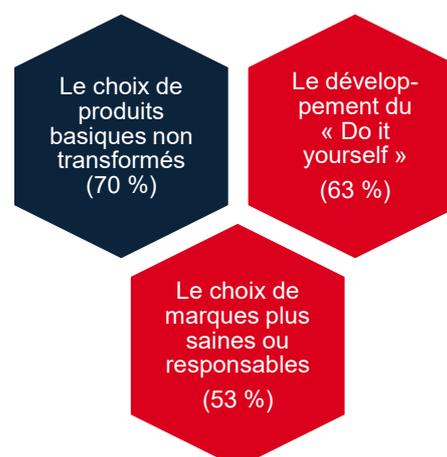
- 57 % des jeunes ont recours à la seconde main (contre 29 % des français en moyenne),
- 36 % utilisent des applications pour évaluer leurs empreintes écologiques (contre 27 % des français),
- 80% des 20-40 ans commandent désormais un repas au moins une fois par semaine en moyenne.

Les préoccupations des français après la crise sanitaire



Source : Etude « Next Leading Brands3 – Agence Babel, Institut BVA – Juin 2021

Les nouveaux comportements des consommateurs français après la crise sanitaire



Source : Etude « Next Leading Brands3 – Agence Babel, Institut BVA – Juin 2021

Les évolutions des comportements d'achat



- **Le développement de la proximité** à travers :
 - Le retour de l'artisanat et du **commerce traditionnel** dans les centres-villes et les centres-bourg,
 - La redynamisation des **halles et des marchés** de plein air, avec des horaires décalés (fin d'après-midi, nocturne),
 - Le développement de **nouveaux débouchés** locaux à travers les circuits courts : AMAP, les ventes à la ferme.

Suite : zoom prospectif sur le commerce



- **Une consommation durable et éthique** : le consommateur devient consomm'acteur :

- Le développement des **circuits courts** qui permet de reconstruire une relation entre producteurs et consommateurs. Traditionnellement, il s'agit de la vente directe à la ferme qui se transforme en points de vente collectifs (magasin de producteur), la vente au panier, la cueillette au champ, la vente par correspondance (internet) ou plus simplement dans des rayons dédiés à l'intérieur des grandes surfaces.
- Le développement de **partenariats par la grande distribution** avec des filières locales (ex : contrats tripartites avec Lidl France, les alliances locales de E.Leclerc, les alliances ultra-locales de Carrefour),
- Le développement de marques, le renforcement des labels et produits locaux (ex: Nos régions ont du talent de E.Leclerc, Reflets de France de Carrefour),
- Le développement des **produits à basse consommation et recyclables**.
- Le développement de la seconde main, notamment dans le secteur de l'habillement. Ce nouveau comportement est lié à une attention plus grande à l'impact écologique des achats vestimentaires et la lutte contre la « fast-fashion ». Près de 80 % des Français ont acheté et/ou vendu un produit d'occasion en 2021,
- Le développement du bio pour limiter l'usage des pesticides, une agriculture plus écologique : 9 Français sur 10 consomment des produits issus de l'agriculture biologique et 13 % en consomment chaque jour.



- **Le gain de temps** : le consommateur choisit ses lieux de consommation en fonction du temps qu'il souhaite accorder à ses achats.

Pour les achats alimentaires, le modèle hypermarché est souvent assimilé à des « courses corvées » et chronophage. Cette tendance entraîne :

- Un fort développement des concepts drive pour gagner du temps. Cette stratégie lui permet de consacrer plus de temps aux courses loisirs (marché, vêtement, etc.).
- Une diversification de l'offre produit sur internet avec le développement des sites marchands (« e-commerce »), notamment dans le secteur non-alimentaire. Cela a accéléré le développement de nouveaux services de livraison : Click & Collect, quick commerce, drive auto...



- **Une consommation ultra-connectée**

- En 2021, 2,1 milliards de transactions ont été réalisées, soit une progression de 16 % par rapport à 2020. Le e-commerce représentait en 2021, 129 milliards d'euros dépensés en ligne sur des sites marchands. De plus, le développement du m-commerce (achats à partir de Smartphones et des tablettes numériques) vient renforcer la présence d'Internet au quotidien et génère des tentations supplémentaires.
- Cela se traduit par l'intégration de la vente en ligne dans les stratégies des enseignes, y compris les enseignes alimentaires et le développement de sites vitrines et interactifs,
- Le développement de la phygitalisation des points de vente, c'est-à-dire utiliser des outils digitaux dans les points de vente au service de l'expérience client (ex : borne de commande en magasin, borne configuration de produits personnalisés) pour faire revenir le client en magasin.



- **Une consommation au meilleur prix** : le consommateur cherche un prix (quelle que soit la classe sociale) tout en développant un mode de consommation segmenté et multicanal (discount ou espace discount, marché, vente directe, produits démarketés etc.) et qui priorise l'usage à la propriété pour les produits non alimentaires (ex : développement du prêt ou location d'outils). Cette tendance se traduit commercialement par :
 - Le développement des enseignes discount et des espaces soft discount chez les généralistes,
 - Le développement des sites de vente en ligne à bas prix (déstockage, vente privée, particulier à particulier...),
 - La montée en puissance de la vente directe : particulier à particulier, magasins d'usine, producteurs...



- **Le développement de concepts différents** : les pratiques commerciales doivent se démarquer par rapport au e-commerce et proposer de nouvelles expériences aux consommateurs pour le fidéliser. Cela se traduit par :
 - L'intégration d'une forte composante design dans les magasins,
 - Le développement de concepts thématiques en périphérie (ex : Oxyane pour Décathlon),
 - La déclinaison de certains rayons par les enseignes nationales (Ikea Déco à Paris, La Matériauthèque de la Plateforme du Bâtiment à Paris),
 - La création de showroom, etc.



- **Le développement d'une offre personnalisée de produits et services** : le client souhaite bénéficier d'une offre de qualité : livraison rapide, formation aux produits, accompagnement de qualité, etc. Cela se traduit par :
 - La montée en puissance de la livraison à domicile pour les achats courants (tant dans les milieux urbains que ruraux) ou proche de son domicile. Cette livraison doit être quasi instantanée (ex : Amazon Prime et la livraison dès le lendemain),
 - La formation et l'accompagnement à l'utilisation des produits achetés, notamment dans le secteur du bricolage, jardinage, avec le développement de tutoriels,
 - La possibilité de faire des essayages virtuels sur Internet (lunettes, prêt-à-porter...)



- **Une consommation moins dépendante de la voiture** : le client souhaite limiter l'usage de la voiture, pour des raisons tant économiques qu'écologique. Cela se traduit par :
 - Le retour des commerces en centre-ville ou centre-bourg, à proximité des lieux de vie et de loisirs (lieux d'emploi, lieux scolaires, équipements publics),
 - L'arrivée en centre-ville d'enseignes de périphérie qui s'installent sur des mini-formats, intermédiaire entre le e-commerce et la grande distribution, et qui développent la livraison en magasin.

Zoom sur la silver économie

Une économie se devant de répondre aux besoins d'une population qui vieillit.

- Le Département de la Nièvre et également le territoire de Cœur de Loire enregistrent une **sur-représentation forte de la population âgée, ce qui nécessite de concevoir une approche sur l'économie du bien-être / bien-vivre**. L'économie du vieillissement impacte de nombreux secteurs (loisir, transport, alimentation, santé, domicile, habitat, etc.) et est caractérisée par de nouvelles activités (ex : recrutement de personnel à domicile ou en maison de retraite, application proposant des activités personnalisées sur le bien-vieillir, objets connectés à destination des personnes peu autonomes, etc.). Cette réflexion peut inviter le territoire de Cœur de Loire de devenir un espace-test pour ces produits et services, et accueillir des activités sur ce segment.
- **Selon les estimations de l'Insee en 2018**, la Nièvre pourrait compter entre 169 500 et 202 100 habitants en 2050 selon différentes hypothèses de fécondité, d'espérance de vie et de migrations réalistes. D'après le scénario central, 184 500 personnes résideraient dans la Nièvre en 2050, soit 30 700 de moins qu'en 2013 et une baisse moyenne annuelle de 0,4%.
- Selon ce même scénario, moins de 80 800 Nivernais, soit moins de la moitié de la population (44%), auraient entre 20 et 64 ans et moins de 18% des Nivernais auraient moins de 20 ans en 2050. En revanche, **la part de la population de plus de 65 ans représentera 38,4% de la population (soit une hausse de 13 points par rapport à aujourd'hui)**. **La Nièvre resterait donc le département le plus âgé de la région** d'où l'importance de structurer une silver économie apte à répondre aux besoins des seniors.
- **Quelques pistes pour structurer la filière telles qu'identifiées par la CC via la Silver Valley (2017)**: télésanté, verre connecté pour suivre le risque hydrique, nourriture pré-mixée (nutriculture), contenu culturel à distance, détecteur de chute, téléassistance, assurance, chaussures connectées, etc.



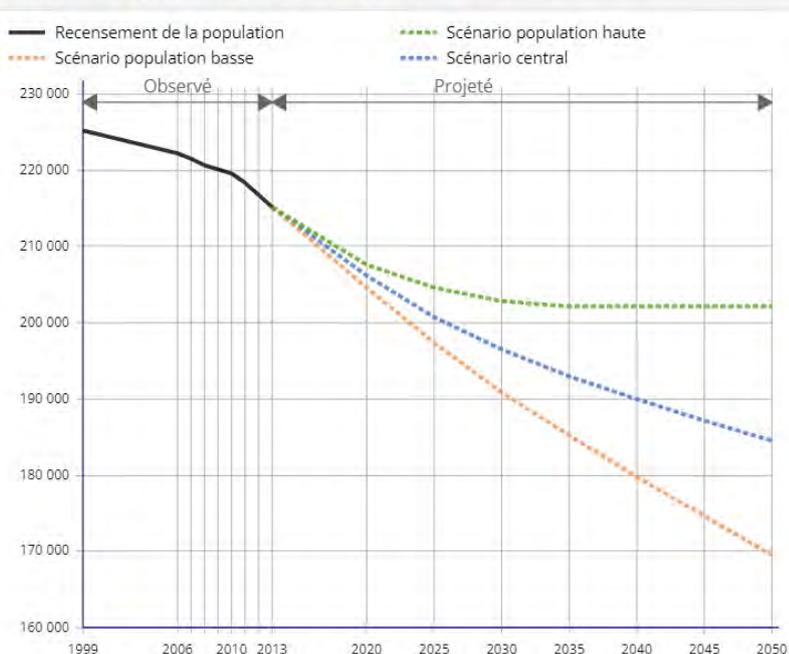
1 nivernais sur quatre pourrait être âgé de plus de 75 ans (actuellement : 13% en Cœur de Loire)

Les + 50 ans en 2015 (des chiffres prévus pour croître) :

- **54%** des dépenses totale de consommation
- **64%** des dépenses en santé
- **60%** des dépenses en alimentation
- **58%** des dépenses en biens d'équipement
- **57%** des dépenses en loisirs

Figure 1 - La population pourrait baisser d'ici 2050

Évolution de la population dans la Nièvre à l'horizon 2050



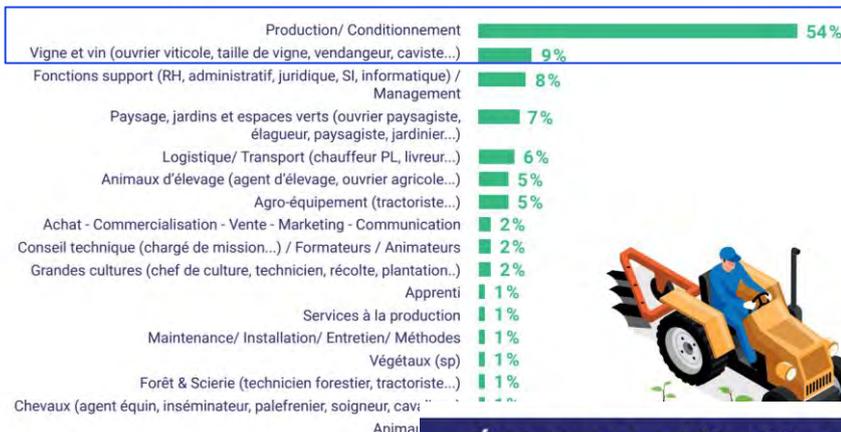
Les tendances nationales observées post-COVID à l'échelle des filières caractérisant Cœur de Loire

La covid a eu un impact sans précédent sur tous les secteurs de l'économie. Certaines mutations à l'œuvre ont été accélérées. Ces éléments permettent d'analyser des tendances observées à l'échelle nationale et des secteurs qui ont été identifiés comme clé pour le territoire de Cœur de Loire. Les acteurs doivent avoir connaissance de ces mutations économiques afin de concevoir la prochaine stratégie.

Le secteur agricole

- L'activité agricole n'a pas cessé durant la crise sanitaire et est considéré comme un secteur central et stratégique qui a été confirmé. L'agriculture a bien été une des forces de l'économie française durant la crise
- Les frais ont augmenté pour les agriculteurs (choc de demande et d'offre) à cause de la pénurie de certaines ressources; de la guerre en Ukraine; de l'inflation généralisée liée à l'augmentation des prix de l'énergie.
- Un essor du commerce en direct, des circuits courts a été observé, en lien avec la Farm to Fork Strategy à l'échelle européenne et l'incitation du gouvernement à élaborer des PAT ;
- Une forte croissance de l'agriculture biologique qui a été soutenue par France Relance. Les surfaces de production bio ont doublé en 5 ans pour atteindre 9,5% de la surface agricole française.
- Les agriculteurs se sentent toujours aussi isolés et expriment le souhait d'un allègement des contraintes réglementaires et l'instauration d'un prix de vente garanti)
- Les agriculteurs ont eu des problèmes de recrutement pendant la crise à cause des restrictions de déplacement, et sur des métiers précis, en particulier sur la production et le conditionnement ;
- Des agricultures qui font évoluer leurs systèmes de production face aux enjeux sociétaux, en particulier la pression sociétale sur le bien-être animal, le changement climatique, la limitation des réserves en eau. D'autres tendances sont également à l'œuvre : baisse de consommation de viande, volonté du gouvernement à réduire la dépendance alimentaire, le développement des circuits-courts.

Difficultés de recrutement selon les domaines professionnels dans les entreprises agricoles



Tendances à l'œuvre

- **Croissance** (taille de l'exploitation : foncier, bâtiments) et capitaux extérieurs ;
- **Agroécologie** : bio, certifications environnementales
- **Mutualisation** : coopération, investissement en commun ;
- **Diversification** : vente directe, production d'énergie, agritourisme, transformation

Évolution des difficultés de recrutement

« Diagnostic-action Covid-19 dans les secteurs Agricole, Agro-alimentaire et Pêche » (source OCAPAT, octobre 2021)

Observatoire Agriculture 2021 (source : Groupe BPCE)

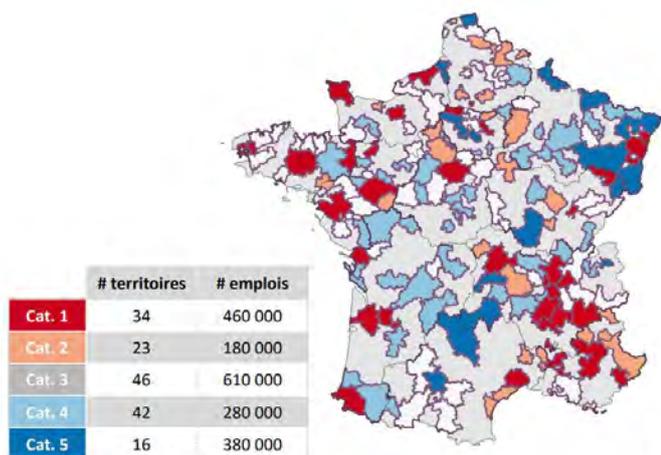


Les tendances nationales observées post-COVID à l'échelle des filières caractérisant Cœur de Loire



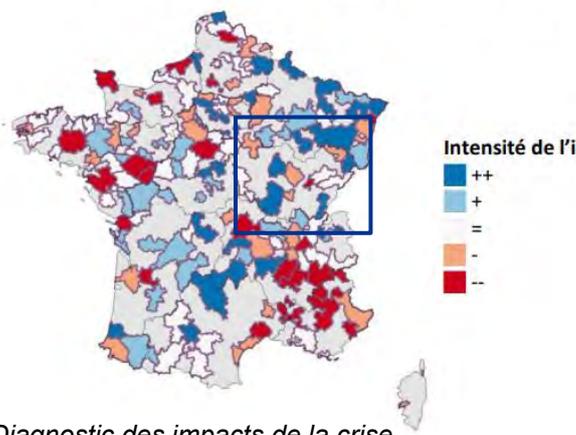
Le secteur industriel

- La crise de la covid a entraîné la fermeture d'usines des plus grandes entreprises françaises au début du confinement.
- Sur le temps long, les principales difficultés du secteur industriel furent celles de faire face à l'arrêt des chaînes de production en Asie du Sud Est mettant en lumière la dépendance du tissu industriel français.
- Des secteurs ont été très sensibles à l'impact de la crise sanitaire (ex : fabrication d'équipements électriques, métallurgie et fabrication, fabrication de matériels de transport, fabrication de machines & équipements, travail du bois / industrie du papier et de l'imprimerie ;
- Des secteurs sont moins exposés : industrie pharmaceutique, industrie chimique (avec la transition vers la chimie verte), la production et la distribution d'électricité, de gaz et d'air conditionné, fabrication de production informatique, d'électronique et d'optique, le traitement des déchets et la cokéfaction / le raffinage et les industries extractives ;
- L'industrie automobile ne redémarrait pas faute de composants électroniques et des surcoûts de production. Les PME et ETI françaises ont été victimes de la baisse de la demande mondiale et de l'arrêt des chaînes de production ;
- Des territoires différemment touchés par la crise sanitaire : cf ci-dessous les différentes cartes produites dans le cadre d'une analyse de la dynamique des territoires industriels

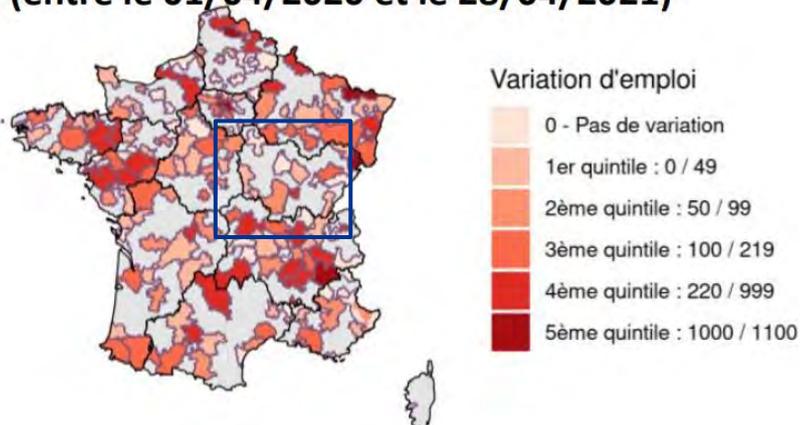


- **Catégorie 1** : Territoires d'industrie dynamiques & moins touchés par la crise COVID
- **Catégorie 2** : Territoires en désindustrialisation mais ayant bien résisté à la crise
- **Catégorie 3** : Territoires moyennement exposés mais peu dynamiques
- **Catégorie 4** : Territoires d'industrie fortement exposés à la crise COVID mais peu touchés
- **Catégorie 5** : Territoires d'industrie les plus affectés par la crise COVID

Bilan de la situation économique au T4 2020 sur l'emploi industriel



Annonces de créations d'emplois (entre le 01/04/2020 et le 28/04/2021)²



« Diagnostic des impacts de la crise économique sur l'emploi industriel »
OPCO 2i

Les tendances nationales observées post-COVID à l'échelle des filières caractérisant Cœur de Loire

Le secteur nucléaire (au regard de la centrale nucléaire de Belleville-sur-Loire)

- La production d'électricité nucléaire a permis à la France de maintenir sa consommation d'électricité malgré la crise sanitaire.
- La demande d'électricité a diminué en raison de la baisse d'activité. La baisse de la consommation d'électricité a été de -3,5% en 2020.
- En France, le secteur nucléaire a connu un regain malgré la covid sur l'année 2022 car le gouvernement souhaite se défaire de la dépendance du gaz russe. Face à cette situation, les sénateurs préconisent notamment de réviser l'ensemble de la politique énergétique et d'investir massivement dans l'énergie nucléaire, aux côtés des énergies renouvelables comme l'hydroélectricité et l'éolien en mer.
- Différents acteurs agissent sur le secteur nucléaire :
 - ❖ L'impact de la crise de la COVID-19 sur la disponibilité du parc nucléaire ;
 - ❖ Les projets renouvelables dont les projets ont été retardés par la crise sanitaire (ex : désorganisation administrative des projets ENR, déstabilisation des appels d'offres et des projets) ;
 - ❖ Les prix des énergies ;
 - ❖ A l'échelle du groupe EDF, les absences de personnels et les reports de chantiers induits par le confinement qui ont notamment déstabilisé l'application de son programme d'arrêts de tranche
- En conséquence, un programme de soutien fort de la filière nucléaire a été mis en œuvre par la puissance publique :
 - ❖ Soutien via le plan de relance de la filière : au sein de l'enveloppe de 30 milliards d'euros dédiée à l'écologie, un budget de 470 M € est destiné à la filière, permettant de soutenir les acteurs du marché, de développer des compétences technologiques et scientifiques et enfin, d'améliorer la recherche sur les petits réacteurs modulaires ;
 - ❖ Projet de loi, adopté en première lecture à l'Assemblée Nationale, le 21 mars 2023, visant à accélérer la construction de nouveaux réacteurs nucléaires de type EPR2

« Pour réduire de plusieurs années les délais de construction de nouveaux réacteurs EPR2 à proximité immédiate des centrales existantes, le texte simplifie temporairement les procédures. Il prévoit de rendre possible plus rapidement la mise en compatibilité des documents locaux d'urbanisme. Il permet aussi :

- de dispenser de permis de construire les installations et travaux de création des nouveaux réacteurs nucléaires. La conformité aux règles d'urbanisme sera contrôlée par l'État dans le cadre de la demande d'autorisation environnementale et d'autorisation de création ;
- (...)

En parallèle, les délais d'instruction des travaux pour les parties non-nucléaires (terrassement, clôtures ou parkings nécessaires au chantier...) sont réduits. Ces travaux pourront démarrer sans attendre le décret d'autorisation de création du réacteur. »



Le 21 mars 2023, l'Assemblée nationale a adopté en première lecture, avec modifications, le projet de loi par 402 voix pour et 130 contre.

Les étapes précédentes >



Remarque : Le groupe EDF se lance en particulier dans le développement de mini réacteurs nucléaires. Le projet Nuward vise par exemple à commercialiser en 2030 des petites unités capables de fournir de l'électricité décarbonée à la demande.

Les tendances nationales observées post-COVID à l'échelle des filières caractérisant Cœur de Loire



Le secteur du BTP

- La COVID-19 aura eu un impact énorme dans le monde de la construction au début de la pandémie. La pénurie de masques, a obligé certaines entreprises à arrêter leur chantier durant plusieurs semaines.
- A cause de la covid, la France a connu une chute des autorisations de construire au début de l'année 2020, . Cette baisse s'est résorbée au 1er semestre 2021.
- Au niveau national, la construction de logements neufs a retrouvé son niveau d'avant crise. Sur la période 2014-2019, le rythme annuel moyen de production s'élevait à 366 000 logements en France métropolitaine.
- Les Français rénovent de plus en plus. Cela se traduit par une activité de l'artisanat du bâtiment désormais supérieure à son niveau d'avant la crise sanitaire. L'explosion de la demande de travaux d'amélioration-entretien des logements s'est poursuivie au troisième trimestre 2021.
- L'activité de l'artisanat du bâtiment a été tirée par la rénovation énergétique, en croissance de 3,3% au premier semestre, par rapport à la même période en 2019. De manière générale, la branche Entretien-Rénovation est en croissance (+2,2%).
- L'inflation des coûts des matériaux et de l'énergie est forte. Selon les relevés Insee du deuxième trimestre 2021, les coûts ont augmenté de + 4,8 % sur un an. Alors que les prix des artisans du bâtiment, continuent d'augmenter moins rapidement que les coûts. Ils n'ont augmenté que de 3,8 %.
- Des innovations continuent de se développer, à la fois liées aux objectifs de performance énergétique / thermique des bâtiments, par la digitalisation du secteur (ex : BIM permettant la modélisation de chantier, notamment), le recours à de nouvelles technologies qui progressent (ex : le drone permettant d'examiner des toitures ou faire de la thermographie de bâtiments), ou à des matériaux biosourcés, l'impératif de recycler / revaloriser les déchets de chantier à la suite de l'instauration de la responsabilité élargie du producteur (REP)

+ 4,8 %

d'augmentation sur 1 an en 2021 sur les coûts des matériaux



Le secteur public

- L'impact de la crise sur les finances locales a davantage marqué les grandes villes et les départements de plus d'un million d'habitants. C'est l'endettement des régions qui a grimpé en flèche.
- Le télétravail a peiné à se développer au sein de la fonction publique.
- Les SPASER sont renforcés depuis la loi Climat et résilience qui a été publiée au Journal officiel de la République française. Elle inclut plusieurs mesures destinées à mieux prendre en compte le développement durable lors de la passation et l'exécution des contrats de la commande publique. Les SPASER doivent désormais comporter des indicateurs précis exprimés en nombre de contrats ou en valeur.
- Si les premières semaines ont mis la majorité des services à l'arrêt, les collectivités locales ont assuré les missions relevant de leurs compétences durant et après la crise sanitaire.

Au cours de la crise sanitaire, le secteur public a innové et permis d'instaurer un cadre propice à l'innovation afin de répondre aux enjeux de la crise sanitaire. Ces efforts se sont concrétisés par exemple par la continuité du dynamisme du Fonds pour la transformation de l'action publique, dont les innovations peuvent également profiter aux territoires, et l'Expérimentation, qui a permis à l'entreprise Cosmolys de revaloriser les déchets de soins à risques infectieux.

La majorité des chocs conjoncturels liés à la crise de la covid ont été absorbés. Certains prix ont augmenté (matières premières), certaines tendances se sont accélérées (télétravail, achat green), certains choix politiques ont été opérés (nucléaire) mais l'économie française n'a pas connu de transformation radicale. L'Etat a géré

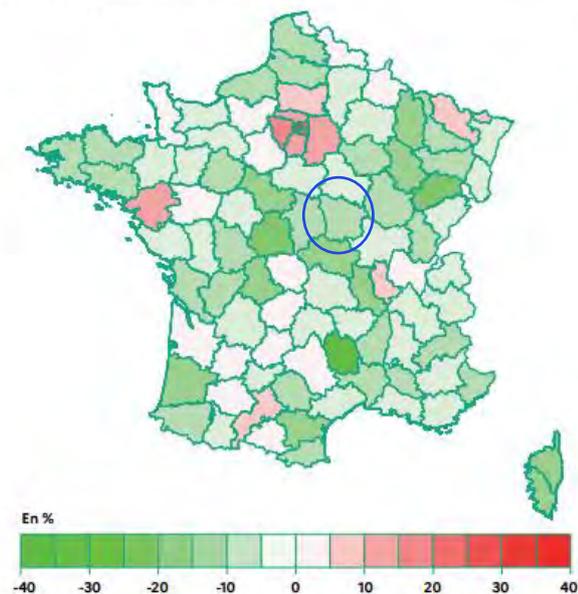
Zoom prospectif : impact de la crise sanitaire sur les mobilités géographiques des salariés du privé

La Nièvre, un département où les départs ont baissé et les arrivées ont augmenté post-COVID (comparativement à la période d'avant-crise sanitaire) mais les flux restent petits

Des travaux récents de la DARES montrent la dynamique des mobilités des salariés du secteur privé, post-COVID. Ils ont été plus nombreux à déménager entre avril 2020 et 2021, que par rapport à l'année précédente, mais un peu moins souvent à plus de 100 kilomètres. « Ceux qui déménagent au-delà de cette distance quittent plus fréquemment qu'entre avril 2019 et avril 2020 les départements comptant une grande métropole, et s'y installent un peu moins. C'est particulièrement le cas en Île-de-France: les départs à plus de 100 kilomètres de Paris augmentent de 34 % sur un an et les arrivées y reculent de 12 %, accentuant une tendance déjà entamée avant la crise sanitaire. Les professions recourant le plus au télétravail contribuent particulièrement à ces mouvements. La structure des déménagements à moins de 100 kilomètres se modifie également, prolongeant là aussi un mouvement déjà à l'œuvre avant la crise liée au Covid-19: au sein des cinq plus grandes unités urbaines, les salariés du privé délaissent la commune centre pour s'installer de plus en plus loin du centre urbain. »

CARTE 1 | Variation du nombre de salariés du privé déménageant en France à plus de 100 km par département, entre la période 2020/2021 et la période 2019/2020

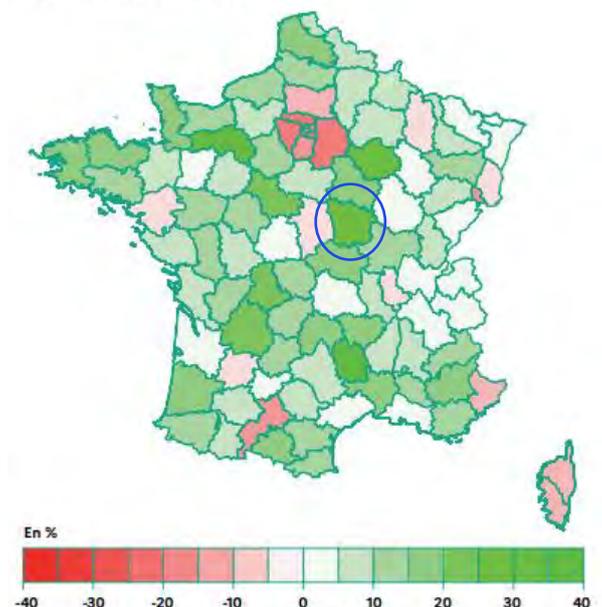
CARTE 1a | Départements de départ



Lecture : dans le Finistère, le nombre de départs pour un déménagement en France à plus de 100 kilomètres, entre avril 2020 et avril 2021, diminue de 7 % comparativement à la période avril 2019 - avril 2020.

Lecture : dans la Nièvre, le nombre de départs pour un déménagement en France, à plus de 100 kilomètres, entre avril 2020 et avril 2021 (COVID), diminue entre 5 et 10% comparativement à la période avril 2019 – avril 2020 (hors-COVID)

CARTE 1b | Départements d'arrivée



Lecture : dans le Finistère, le nombre d'arrivées pour un déménagement en France métropolitaine à plus de 100 km, entre avril 2020 et avril 2021, augmente de près de 15 % comparativement à la période avril 2019 - avril 2020. Champ: salariés du privé (hors agriculture et particuliers employeurs), déménagements à plus de 100 kilomètres. Source: DSN-Sismmo, calculs Dares.

Lecture : dans la Nièvre, le nombre d'arrivées pour un déménagement en France, à plus de 100 kilomètres, entre avril 2020 et avril 2021 (COVID), augmente entre 20 et 30% comparativement à la période avril 2019 – avril 2020 (hors-COVID)



DARES-ANALYSES

Quelles mobilités géographiques des salariés du privé durant la crise sanitaire ?



MARS 2022 N° 14

Message clé : Les départements comptant une grande métropole sont davantage délaissés par les salariés du secteur privé dans les déménagements au-delà de 100 km, mais des flux de mobilité relativement modestes (2 086 de publics ayant déménagé entre avril 2020 et 2021, dont 238 au-delà de 100 km)

Zoom prospectif : impact de la crise sanitaire sur les flux résidentiels

Des mobilités post-COVID ayant eu lieu entre des villes de même taille, avec une part de mobilité en faveur des territoires ruraux qui reste en faible augmentation (+ 1 pt en %)

Les éléments ci-dessous recensent les dynamiques clés qui ont été observées à la suite de la crise sanitaire. Elles sont issues du rapport cité ci-dessous.

Figure 2

L'ESSENTIEL DES DÉMÉNAGEMENTS S'EFFECTUE ENTRE VILLES DE MÊME TAILLE...

Part des déménagements entre villes de même taille (évolution avant/après Covid)



... ET MÊME À L'INTÉRIEUR D'UNE MÊME COMMUNE

Part des déménagements internes à l'ensemble des communes

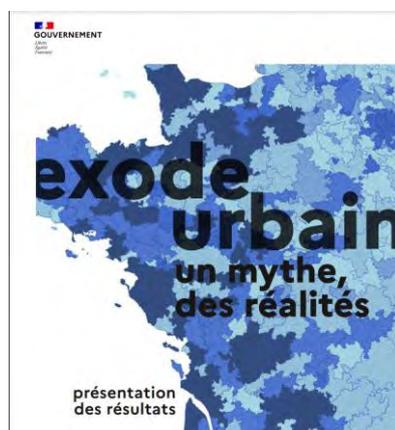


LE RURAL CONTINUE DE REPRÉSENTER UNE FAIBLE PART DES DÉMÉNAGEMENTS

Part des déménagements à destination du rural (entrants et internes) après Covid



Source : données des contrats réexpédition de courrier, La Poste - traitement UMR CESAER



Message clé : un effet post-COVID à relativiser sur les mobilités résidentielles, issu d'un rapport récent « Exode urbain, un mythe, des réalités »

Les jeunes, les modalités pour attirer et retenir la génération Z en milieu rural

Les Z, un système de valeurs différent impliquant une remise en cause des schémas d'attractivité surtout en milieu rural

Les jeunes, faisant partie de la génération Z, ont été évoqués à plusieurs reprises au cours de l'étude. Ils sont au centre des attentions. **Le milieu rural devra remplacer de très nombreux départs en retraites dans les prochaines années comme observés supra.** Pour attirer les jeunes de la génération Z, ces territoires doivent se réinventer au risque de voir poursuivre les tendances actuelles où il est difficile pour les plus jeunes d'entrer dans les métiers du tissu économique local des milieux ruraux, en raison d'un faisceau de raisons (ex : absence de projection notamment).

Pour cela, il est primordial d'assimiler les principales valeurs de la génération Z telles qu'exposées dans le tableau n°3 et d'en apporter les réponses adaptées. Ces éléments peuvent être une aide à la réflexion, à titre d'exemple, pour le séminaire sur l'attractivité résidentielle / touristique.

TABLEAU N° 3 : LES PRINCIPALES VALEURS DE LA GÉNÉRATION Z

Reconnaissance de l'autre ;
Prise en compte du temps ;
Jouissance ;
Économie solidaire ;
Refus des institutions actuelles ;
Écologie ;
Authenticité ;
Disposition des biens plus que propriété ;
Imagination ;
Relations affectives multiples ;
Retour vers la ville et les lieux sociaux ;
Slow food ;
Préférence pour le présent ;
Prendre le temps de jouir du présent ;
Ménager une place pour soi-même ;
Arts éphémères et *street art* ;
Immédiateté ;
Goût des richesses immatérielles ;
Harmonie avec la nature ;
Place au rêve,
Reconnaissance de soi, etc.



Quelques pistes :

- Réinventer l'itinéraire d'apprentissage (e-learning, vidéos, tutoriels, design thinking, leadership etc.)
- Promouvoir la transition écologique, l'agroécologie et l'éco-tourisme en milieu rural (le bio et la nature séduisent les plus jeunes)
- Fidéliser les plus jeunes par l'affectif (environnement de travail, ambiance et bien-être) que l'utilitaire.
- Miser sur le numérique et les technologies de l'information au sein du processus décisionnel et de communication d'information (culture digitale, IA, e-marketing, présence web, etc.)

Source: Jauffrit, Marc. « Passerons-nous aussi à côté de la génération z ? Le pentagone de formation et le système entrepreneurial »; 2022

Gentina, Élodie, et Marie-Ève Delécluse. « Chapitre . De l'utilitaire à l'affectif », , Génération Z. Des Z consommateurs aux Z collaborateurs, 2018

En synthèse

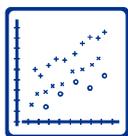
Quelques éléments conclusif

Les territoires ruraux ne captent qu'une faible part des flux résidentiels à la suite de la crise alors une littoralisation des flux a été observée depuis la pandémie. Malgré une légère reprise de la démographie dans le territoire de Cœur de Loire depuis 2020, celui-ci se situe dans un département et une région ayant des difficultés d'attractivité démographique (le solde naturel régional étant négatif depuis 2015, la Nièvre dispose d'un taux d'accroissement naturel les plus faibles) et ne se situe pas dans une aire métropolitaine susceptible d'être attractive. Des territoires ruraux adoptent aujourd'hui des stratégies proactives pour capter / attirer les publics mobiles : création récente de l'agence Drôme Attractivité et d'une stratégie marketing, travaux de la stratégie d'attractivité résidentielle de l'Agence des Pyrénées en lien étroit avec les Pyrénées, avec notamment des cellules d'accueil structurées combinant à des degrés variables des services sur le logement, l'aide à l'implantation du conjoint et la recherche d'une offre d'emploi, des actions pour s'intégrer dans le territoire par le sport et la culture par exemple. Ces exemples d'actions, en complément d'un positionnement fort d'un territoire de bien-être / bien-vivre et « slow », pourraient contribuer à la réflexion de la stratégie.

Démographie / mobilité

Sources : « Exode urbain, un mythe, des réalités », INSEE, benchmark d'actions en matière d'attractivité résidentielle

Le territoire de Cœur de Loire s'inscrit dans un contexte de reprise économique depuis 2020, qui est observé à l'échelle régionale et nationale ; mais également dans des contraintes actuelles fortes qui vont peser sur sa trajectoire, marquées par la crise de l'énergie, la contraction des prêts à destination des ménages et de leur consommation, un contexte inflationniste qui vont peser durablement sur la demande, et des prévisions de croissance nationale faibles (2,5% en 2022, entre 0,2 et 0,5% en 2023 : OFCE ou 0,6% par la Banque de France). Le territoire de Cœur de Loire se situe également dans un contexte régional et national qui présente des tendances économiques négatives sur longue période (cf cartes en page suivante). Les mesures de soutien aux entreprises, à la fois ciblées (exonération de la CVAE, baisse de la TICFE, bouclier tarifaire à destination des TPE) et stratégiques (France 2030, constitution d'un réseau de sous-préfets référents départementaux, renouvellement de Territoire d'Industrie) peuvent accompagner la transition du territoire et également les entreprises ayant contractualisé des prêts garantis par l'Etat, dont le recensement n'est pas simple. L'ingénierie et le rôle de l'écosystème sont jugés clés notamment pour faire émerger des projets : dans l'industrie, à titre d'exemple, la Fabrique de l'Industrie estime que 65% demeurent sous les radars et que cela représente un potentiel de 15 000 projets et 450 000 emplois. Ce point renvoie à la nécessité d'intensifier l'accompagnement de la base productive. Enfin, quelques facteurs clés de tendances sont à prendre en compte à l'échelle des filières de Cœur de Loire et les accompagner au mieux à terme :



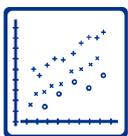
Attractivité économique

Sources : OFCE, Banque de France, La Fabrique de l'Industrie, données sectorielles sur les filières

- **Les évolutions des comportements d'achat dans le commerce** : le choix de produits basiques / naturels non transformés, le développement du « do it yourself » et le choix de marques plus saines ou responsables, le développement de la proximité (retour à l'artisanat, commerce traditionnel, redynamisation des halles et des marchés de plein air avec des horaires décalés, le développement du circuit-court, avec des critères de consommation importants (durable, éthique, un consommateur qui choisit ses lieux de consommation : e-commerce, drive, click & collect, etc.) ;
- **Les évolutions observées dans les filières** : **l'industrie** (décarbonation des procédés, impression 3D, maintenance prédictive, traçabilité / RFID, internet des objets, etc.), **l'agriculture / la viticulture** (recours au microbiote des plantes, détection prédictive des maladies infectieuses chez les animaux, utilisation du drone pour l'épandage de graines par exemple, robotique pour le désherbage, agro-écologie et bioéconomie pour développer des alternatives durables), **la construction** (émergence des matériaux de construction biosourcés et géosourcés, renforcement de la réglementation sur la performance énergétique des bâtiments, recyclage / revalorisation des déchets de déconstruction, etc.)
- **La fiscalité** : la suppression de la CVAE va avoir une incidence sur le budget et les recettes plus globalement des EPCI

En synthèse

Quelques éléments conclusifs



Enfin, en matière de fiscalité économique, une actualité importante porte sur la suppression de la CVAE de manière progressive entre 2023 et 2024. Selon les estimations produites, la disparition de la CVAE devrait conduire à un choc de compétitivité pour les entreprises. Ci-dessous, le tableau récapitule les éléments.

Attractivité économique

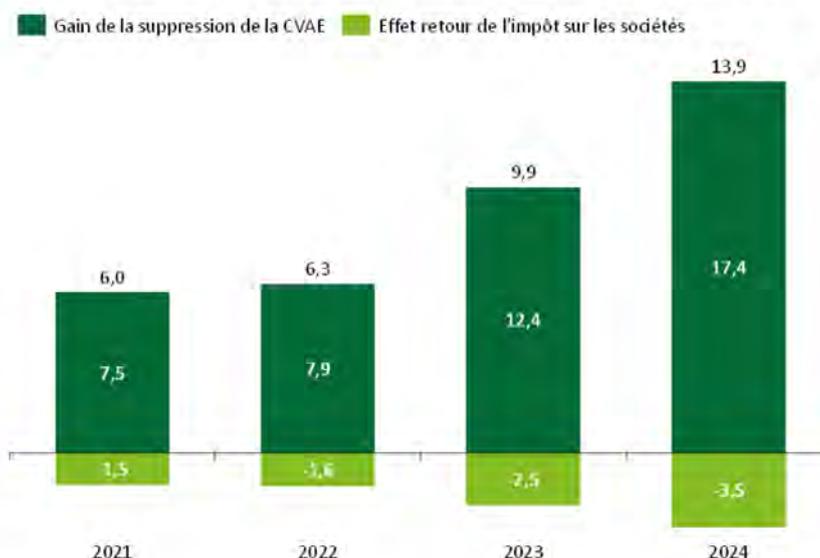
Sources : OFCE, Banque de France, La Fabrique de l'Industrie, données sectorielles sur les filières

Tableau 1. Trajectoire de la CVAE et de la CET

	2020	2021-2022	2023	2024
CA < 500.000 €			0%	
CA compris entre 500.000 € et 3 M€	$0,5\% \times (CA - 500\ 000\ €) / 2,5\ M€$	$0,25\% \times (CA - 500\ 000\ €) / 2,5\ M€$	$0,125\% \times (CA - 500\ 000\ €) / 2,5\ M€$	
CA compris entre 3 M€ et 10 M€	$0,5\% + 0,9\% \times (CA - 3\ M€) / 7\ M€$	$0,25\% + 0,45\% \times (CA - 3\ M€) / 7\ M€$	$0,125\% + 0,225\% \times (CA - 3\ M€) / 7\ M€$	0 %
CA compris entre 10 M€ et 50 M€	$1,4\% + 0,1\% \times (CA - 10\ M€) / 40\ M€$	$0,7\% + 0,05\% \times (CA - 10\ M€) / 40\ M€$	$0,35\% + 0,025\% \times (CA - 10\ M€) / 40\ M€$	
CA > 50 M€ (taux maximal)	1,5 %	0,75 %	0,375 %	
Plafonnement de la CET	3,0 %	2,0 %	1,625 %	1,25 %

Les gains estimés liés à la suppression de la CVAE sont estimés à 6 milliards d'euros en 2021 et 133,9 milliards en 2024. La répartition du gain sera concentrée au sein des ETI (41%), des grandes entreprises (35%) et des PME (21%), de manière marginale pour les microentreprises (3%). Ainsi, cet effet sera modéré mais existant pour le tissu économique du territoire de Cœur de Loire, au regard de son tissu structuré par des TPE/PME.

Figure 1. Gain estimé de la suppression de la CVAE par rapport à 2020, en milliards d'euros



Source : DSE, Diane. Calculs Deloitte Société d'Avocats. Hypothèse d'augmentation annuelle de 5 % de la base fiscale. En raison de la déductibilité de la charge de CVAE du résultat fiscal, l'effet retour de l'IS prend en compte l'imposition du gain de CVAE s'il n'est pas consommé (dans des hausses de salaires, de l'emploi et/ou des investissements, etc.)

Une tendance très forte à venir portera sur la mise en œuvre de mesures pour réallouer une partie de l'effort budgétaire et fiscal au profit du développement de l'industrie décarbonée. Les détails techniques ne sont pas encore fixés mais bien déclarés dans les propositions pour le projet de loi Industrie Verte. Il est à noter que l'industrie décarbonée est un segment jugé clé à attirer et développer selon les répondants de l'enquête administrée dans le cadre du diagnostic de Cœur de Loire.

En synthèse

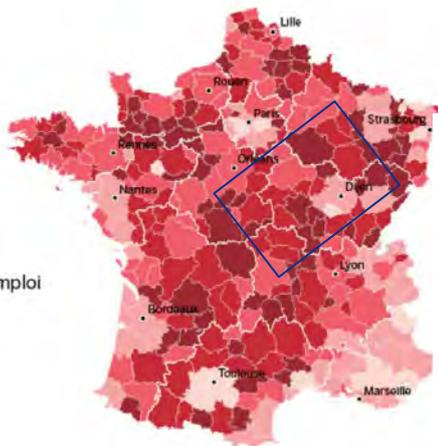
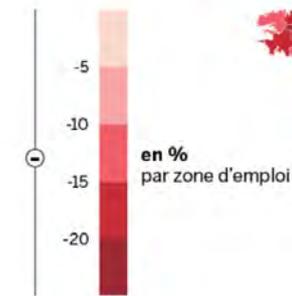
La prospective repose sur l'analyse des données historiques

Le territoire est certes inscrit dans un environnement caractérisé par des tendances économiques et démographiques de long-terme négatives, mais l'élaboration de la stratégie – appuyée par la connaissance des tendances économiques et en matière de mobilité notamment, la valorisation des points positifs (ex : secteurs en croissance, base productive existante dans Cœur de Loire, etc.) – pourra être une part de la solution pour inverser cette tendance.

Ces cartes visent à permettre au lecteur de comprendre les tendances qui sont à l'œuvre à l'échelle départementale, régionale et nationale. Il est à noter que les zones d'emplois les plus dynamiques présentent notamment une spécialisation de la base productive (activités tertiaires, logistique / transport, industrie)

Contribution de la fabrication et de l'agriculture aux évolutions de l'emploi

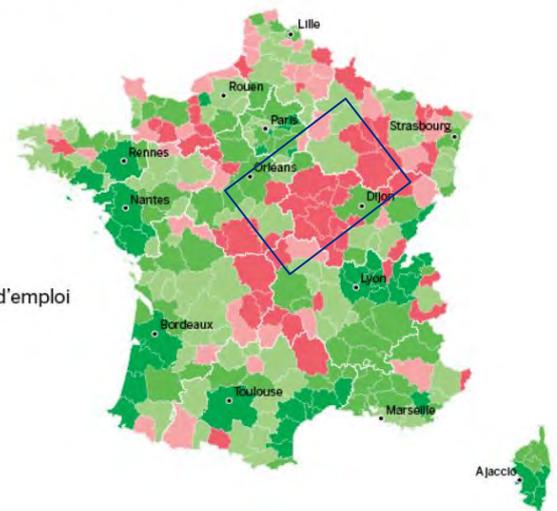
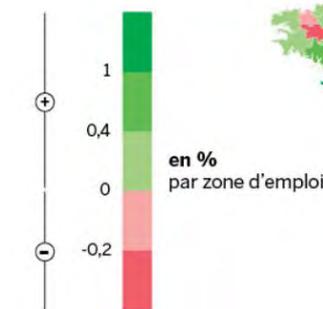
1982 - 2014



Sources des données : Insee
Traitements : Audélor, FNAU

Taux d'évolution annuel moyen de la population

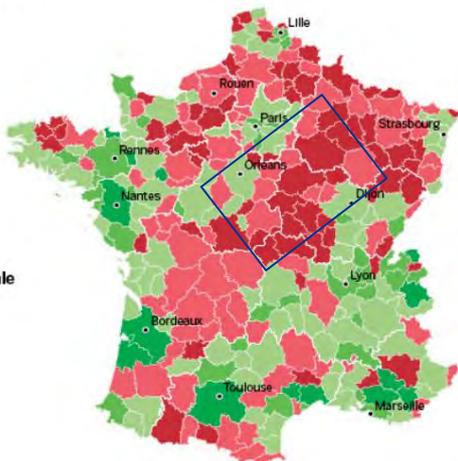
1999 - 2014



Sources des données : Insee
Traitements : Audélor, FNAU

Évolution de l'emploi salarié privé par zone d'emploi

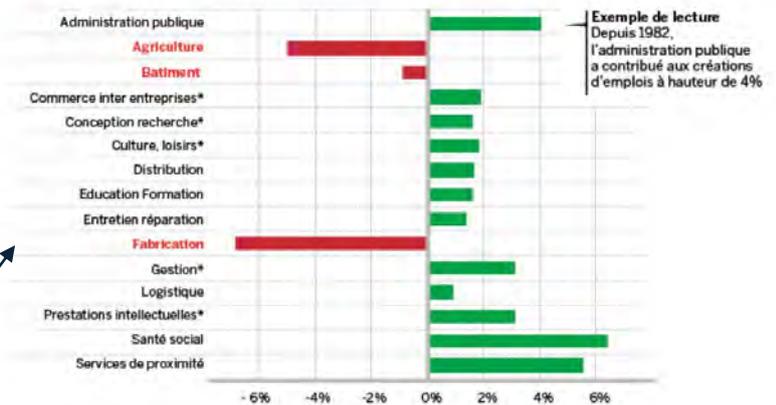
2008 - 2016



Sources des données : Insee
Traitements : Audélor, FNAU

Contributions des différentes fonctions à la création d'emploi

1982 - 2014



'agri culture, le bâtiment et la fabrication, des secteurs moins créateurs d'emplois, vs la santé social, les services de proximités, etc.

* Commerce inter entreprises, Conception recherche, culture, loisirs, Gestion et prestations intellectuelle sont les cinq fonctions dites métropolitaines, au sens de l'Insee

Sources des données : Insee, 1982-2014

Annexes



Résultats de l'enquête administrée aux acteurs du territoire

01. Présentation des répondants

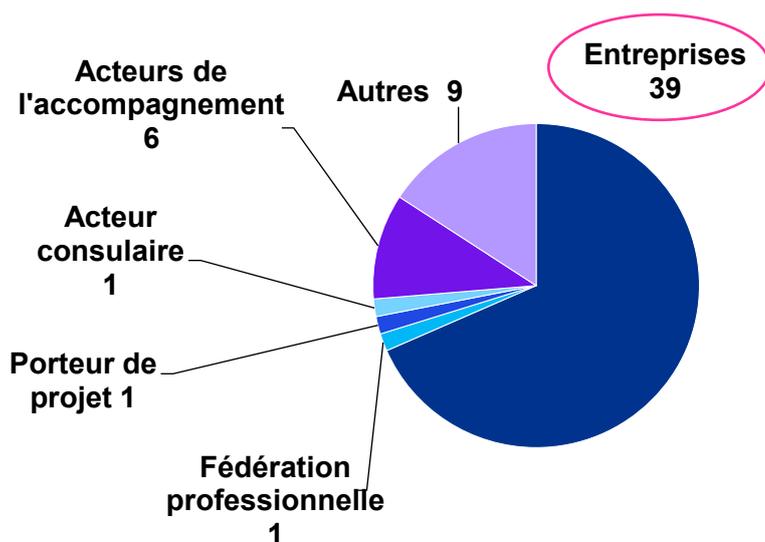
Présentation des répondants



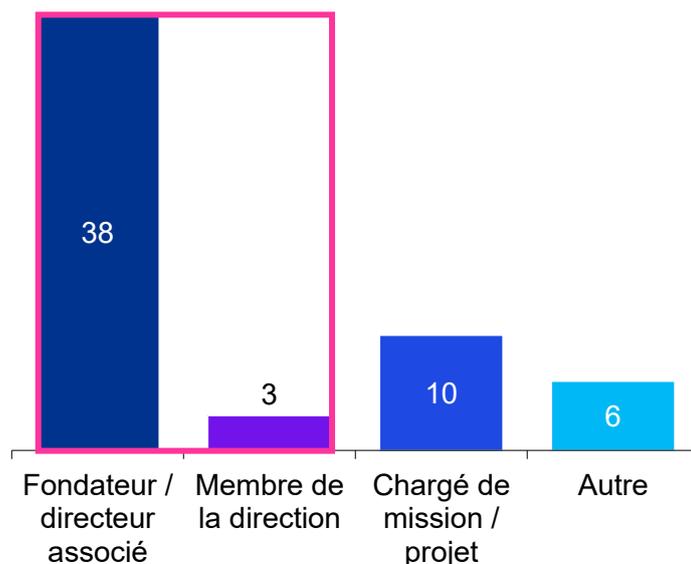
Données générales et profil des répondants :

- Une enquête diffusée pendant **1 mois**, du 23 janvier au 23 février 2023 et qui prenait une vingtaine de minutes à réaliser.
- **57 réponses** recueillies sur l'ensemble de la durée de diffusion de l'enquête.
- **71% des répondants** exercent des fonctions de direction en entreprise.
- Parmi les répondants « Autres » : une SAS, une microentreprise, un EPIC, une association, la ville de Cosne-Cours-sur-Loire, territoire d'industrie et des Val de Loire, une mairie, une communauté de communes, une association.
- Les **répondants ont pour beaucoup un haut niveau de décision** ce qui assure une meilleure qualité de l'enquête et permet de compenser le manque de représentativité éventuel.

Statut des structures répondantes



Fonction des répondants



Analyse des réponses des entreprises

Zoom sur le profil des répondants (1/3)

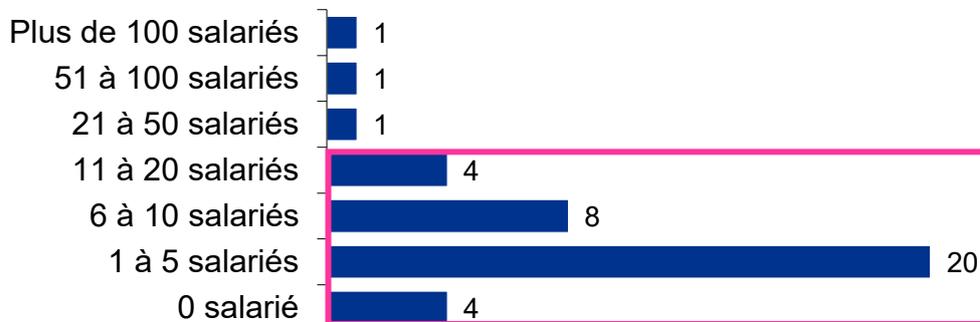
Sur la taille d'entreprise

- Une surreprésentation de TPE (entreprises de moins de 20 salariés) : **92% d'entre elles ont une taille située entre 1 et 20 salariés.**
- Plus de la moitié dispose d'entre 1 et 10 salariés.
- L'entreprise la plus grande est Parangon, grande imprimerie installée à Cosne-sur-Loire depuis 1916, qui dispose de **360 salariés.**

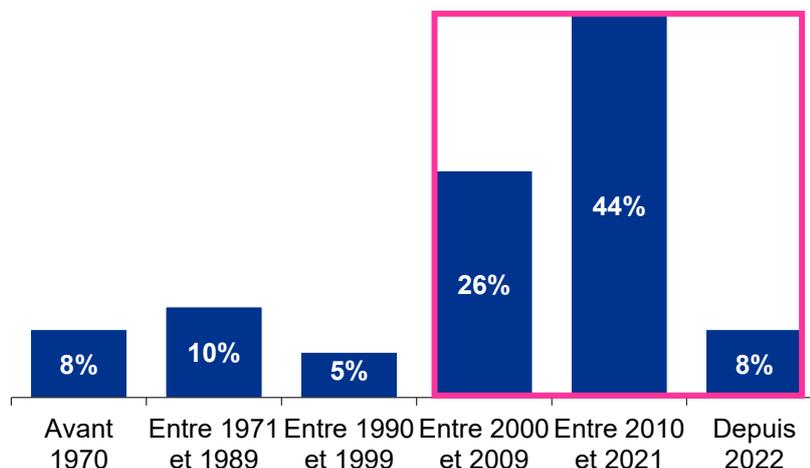
Sur la date d'installation

- Près de **80% des entreprises** se sont installées dans le territoire **entre 2000 et 2022.**
- Près d'un quart des entreprises sont implantées depuis plus de 20 ans.
- Deux d'entre elles sont implantées depuis moins de 5 ans.
- Plus de la moitié se sont installées depuis 2010 (sur les 80% ayant répondu à l'enquête), signe d'un dynamisme assez récent.

Répartition des répondants selon la taille de l'entreprise



Date d'implantation des répondants dans le territoire



Analyse des réponses des entreprises

Zoom sur le profil des répondants (2/3)

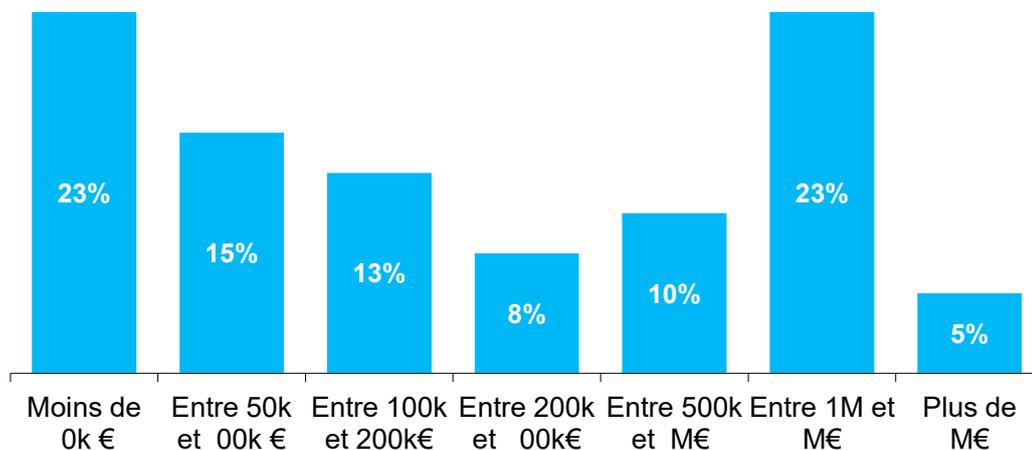
Sur le chiffre d'affaires CA

- Plus de la moitié de l'échantillon présente un chiffre d'affaire de **moins de 200 000 euros**.
- Presque **un quart des répondants** ont un chiffre d'affaires situé **entre 1 million et millions d'euros**.
- Un autre quart présente un chiffre d'affaire de **moins de 50 000 euros**.

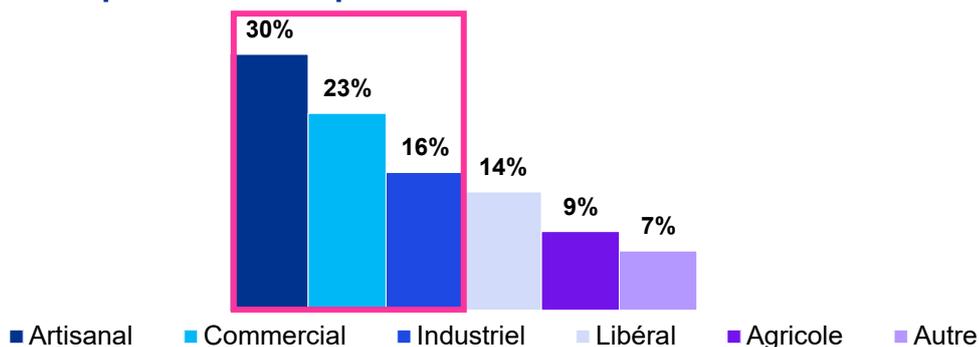
Sur le secteur d'activité

- Très **forte représentation** des entreprises issues des **secteurs artisanal et commercial**.
- Dans une moindre mesure, il y a une représentation également conséquente des secteurs **industriel et libéral**.
- Les **autres** d'entreprises ayant répondu « Autre » ont des activités relatives aux services et RH.

Répartition des répondants selon le CA



Répartition des répondants selon le secteur d'activité



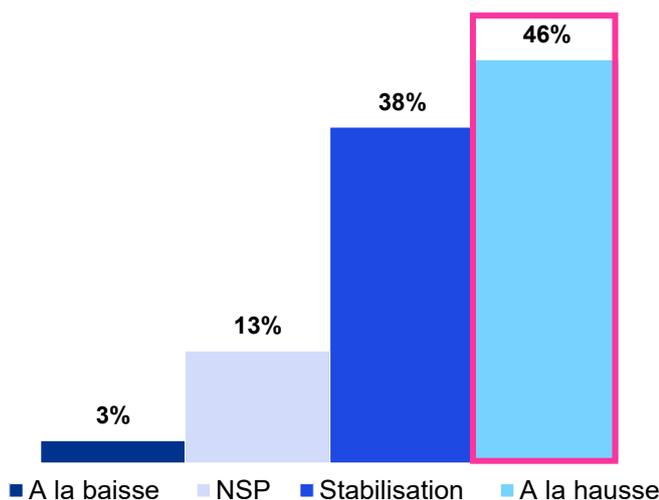
Analyse des réponses des entreprises

Zoom sur le profil des répondants (3/3)

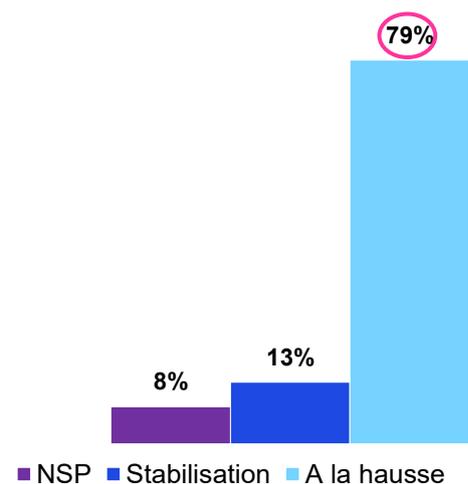
Sur les projections en matière de recrutement et de CA :

- Près de la moitié des entreprises envisagent de recruter davantage – ce qui renvoie à l'en eu d'adéquation entre les besoins en recrutement des entreprises et les compétences des publics, tandis que plus d'un tiers d'elles envisagent de se stabiliser.
- Seules d'entre elles envisagent de réduire leur effectif actuel, soit une entreprise.
- Quant à l'évolution de leur CA, près de 80% des entreprises envisagent de le voir augmenter.
- Aucune entreprise ne prévoit une baisse de CA à venir.

Projection de recrutement des entreprises



Projection de CA des entreprises



Quelques raisons motivant ces projections :

« Nous nous sommes implantés il y a peu de temps et le démarrage est plutôt prometteur, le bouche à oreille commence à fonctionner et notre société se fait connaître de plus en plus. »

« Nous souhaitons développer de nouvelles gammes de produits, et augmenter notre communication sur nos offres. »

« Le domaine est porteur pour le moment, la demande est plus importante que nos capacités de production. »

02.

Problématiques quotidiennes des entreprises

Problématiques quotidiennes des entreprises

Constats et besoins pour demain (1/1)

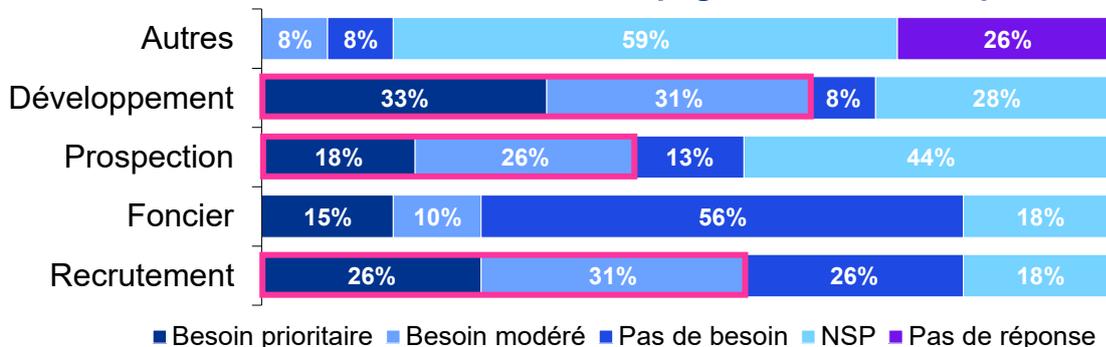
Des difficultés spécifiques au sein des zones d'activités

- **64% des entreprises** qui ont répondu ont des besoins d'accompagnement plus conséquents **en matière de développement** (33% le placent en besoin prioritaire ; 31% en besoin modéré).
- **57%** d'entre elles placent ensuite **le recrutement** comme besoin d'accompagnement (26% en besoin prioritaire ; 31% en besoin modéré).
- La **prospection** vient ensuite avec 18% des entreprises qui considèrent cette thématique comme un besoin prioritaire et 26% comme un besoin modéré.

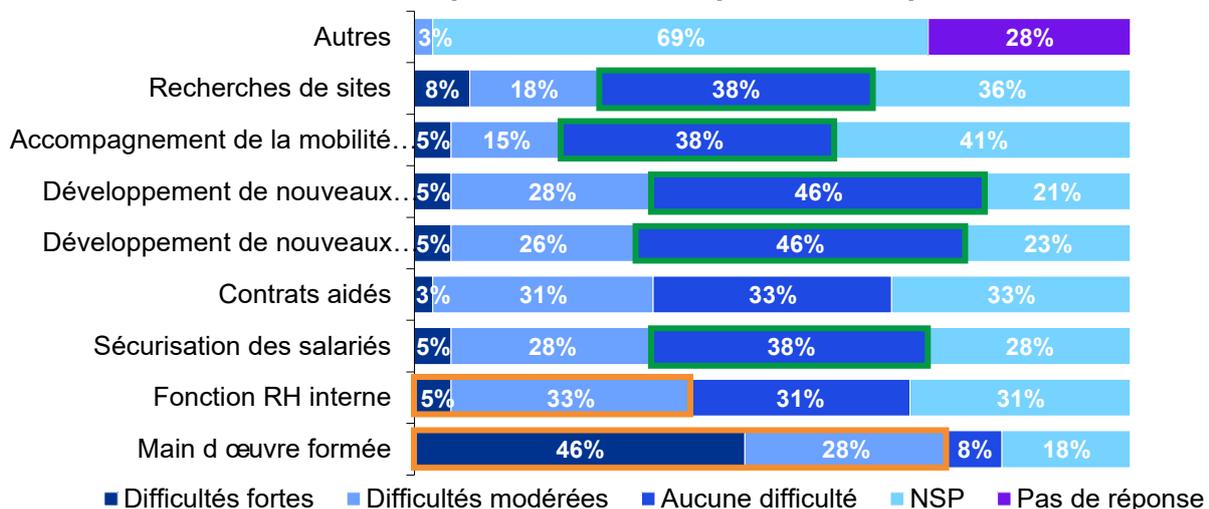
Des problématiques plus importantes que d'autres

- Les **principales difficultés** sont concentrées dans la **main d'œuvre formée** (près d'une entreprise sur deux à des difficultés fortes et plus d'un quart des difficultés modérées dans ce domaine) et dans les **fonctions RH interne**.
- **Quelques difficultés modérées** dans les **contrats aidés** (31% des répondants), le **développement de nouveaux partenaires** et la **sécurisation des salariés** (28%) et le **développement de nouveaux marchés** (26%).

Besoins en matière d'accompagnement des entreprises



Problématiques rencontrées par les entreprises



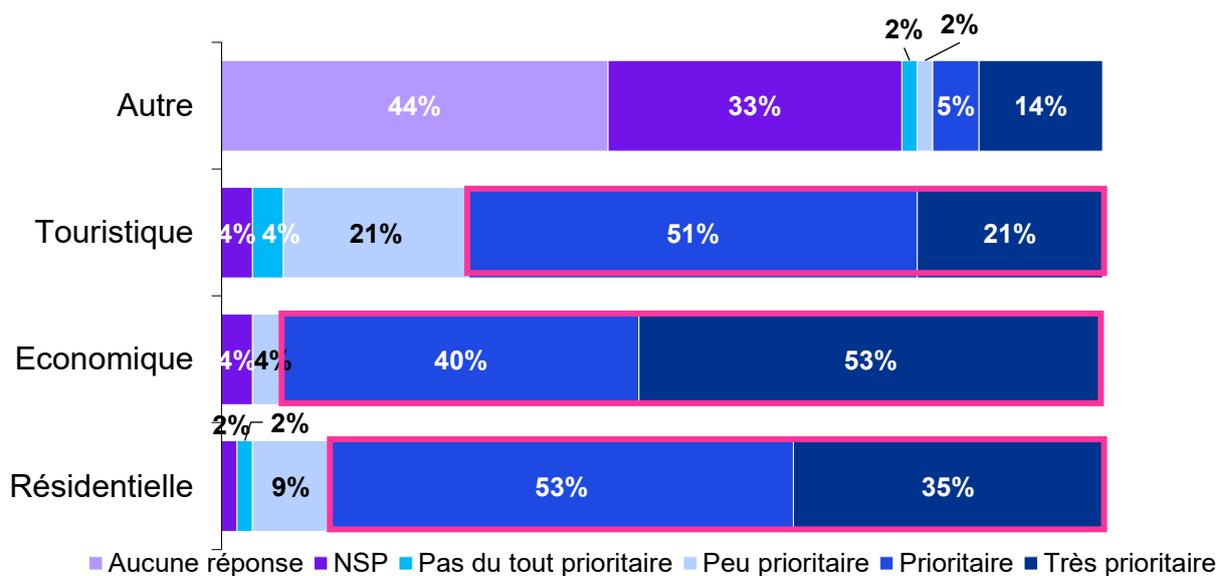
03. Quelle attractivité pour le territoire ?

La vision des répondants sur le territoire (1/7)

- Les répondants accordent une **note de 5,2/10** en moyenne à l'attractivité du territoire (5,1 pour les entreprises).
- Des volets d'attractivité à développer en priorité bien identifiés :
 - **92% des répondants estiment que le volet économique** est à développer prioritairement ou très prioritairement ;
 - **1 us d'un répondant sur deux** considère que le **volet économique** doit être développé de façon **très prioritaire** ;
 - Le **volet résidentielle** est également au cœur des préoccupations de développement, avec **53% des répondants** qui estiment qu'il doit être développé de façon **prioritaire** et **35%** de façon **très prioritaire** ;
 - **Plus de la moitié** des répondants considère que le **volet touristique** doit être développé de façon prioritaire.
- Parmi les **autres volets à développer** les **activités médicales**, les **écoles supérieures** ainsi que **l'offre de transport** sont évoquées.



Volets de l'attractivité résidentielle, économique, touristique à développer en priorité



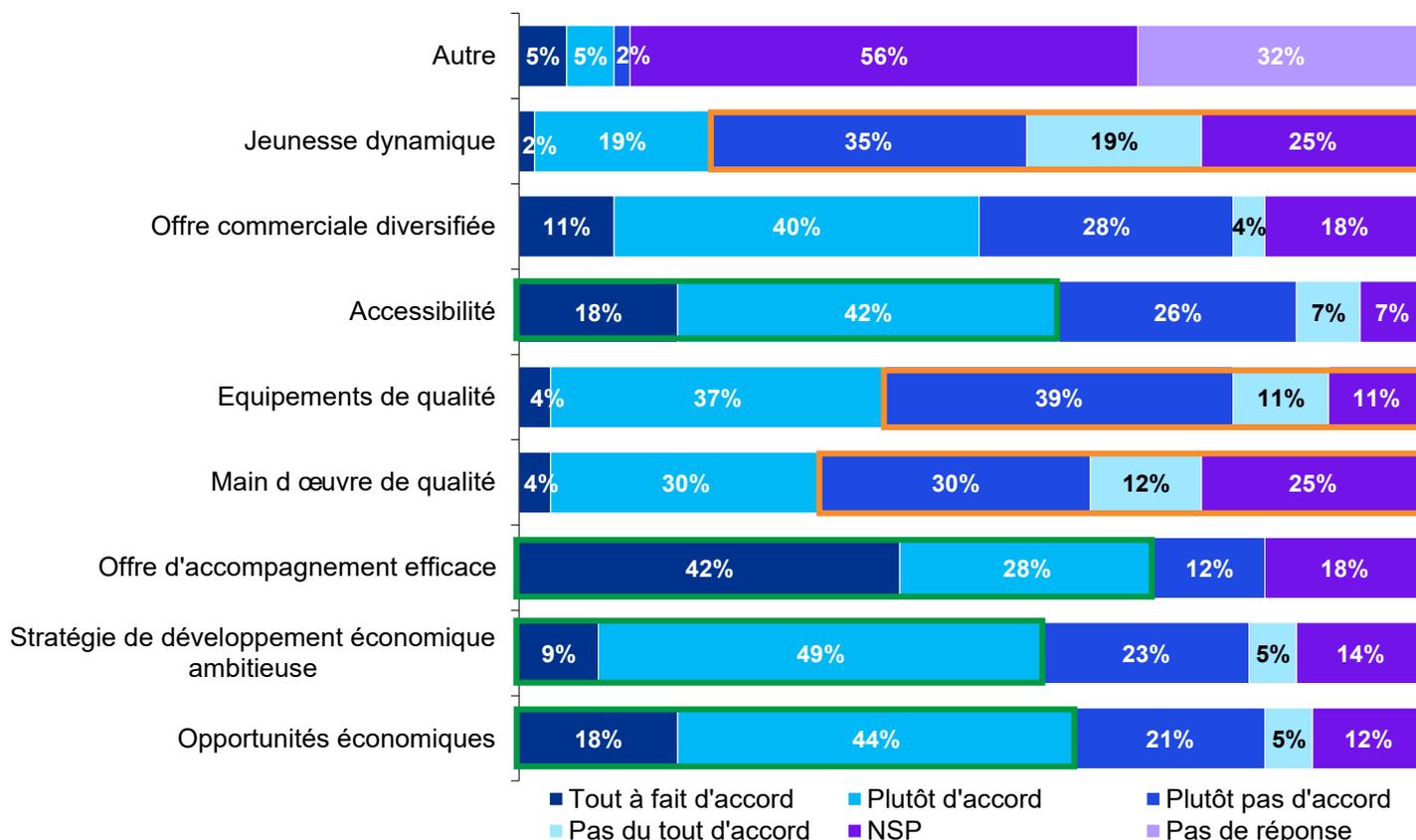
Vers une stratégie qui intègre les trois dimensions de l'attractivité à la fois, avec une priorité sur l'attractivité économique ?

Quels sont les principaux atouts ?

La vision des répondants sur le territoire (2/6)

Identification des atouts du territoire par les répondants

- **l'offre d'accompagnement** demeure le **principal atout pour 70%** des répondants (qui sont tout à fait d'accord ou plutôt d'accord avec cet élément), suivie des **opportunités économiques (62%)**, de **l'accessibilité** , et de la **stratégie de développement économique (58%)**.
- À noter le **rôle central** joué par les **acteurs consulaires et l'AdebCosne** sur le volet de l'offre d'accompagnement.
- **79% des répondants estiment que la jeunesse ne constitue pas un atout dynamique** (ne sont pas du tout d'accord, plutôt pas d'accord ou ne se prononcent pas).
- **62% des répondants considèrent que les équipements ne constituent pas un atout.** De même, la **qualité de la main d'œuvre ne peut être considérée comme un atout pour 67% des répondants.**
- Les autres atouts évoqués sont le cadre de vie, le prix foncier et l'aménagement du territoire.

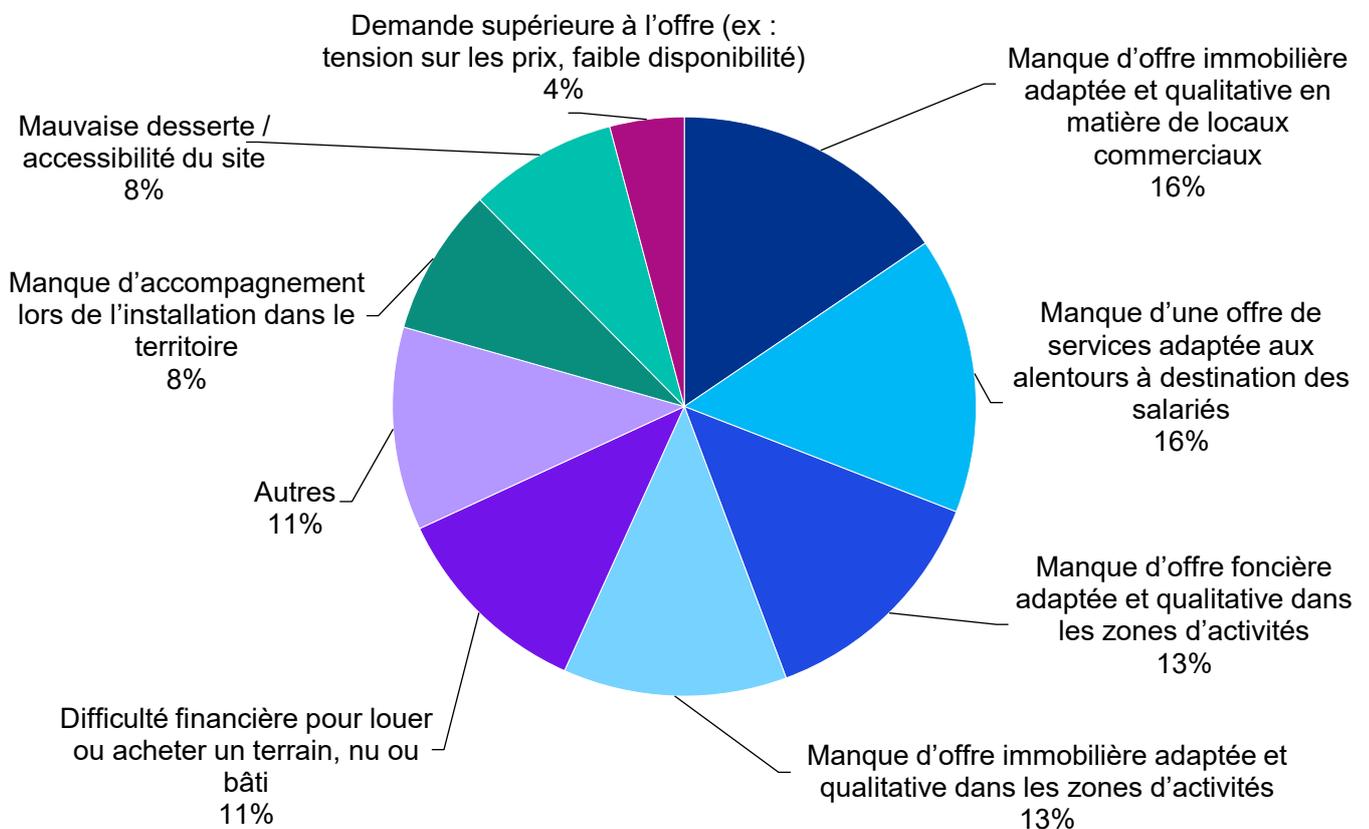


04. Des enjeux fonciers et immobiliers multiples

La vision des répondants sur le territoire (3/7)

Identification des enjeux

- Les répondants pouvaient sélectionner plusieurs réponses.
- Des manques plus significatifs :
 - pour l'**offre immobilière** adaptée et qualitative en matière de **locaux commerciaux** (pour 16% des répondants) et **dans les zones d'activités** (13%) ;
 - en matière d'**offre de services** adaptée aux alentours à destination des salariés (16%) ;
 - en matière d'**offre foncière** adaptée et qualitative dans les zones d'activités ().
- D'autres difficultés moindres :
 - Pour acheter ou louer un terrain nu ou bâti (11%) ;
 - Accès aux offres de santé, manque de foncier ou méconnaissance du foncier existant, manque d'entretien, absence de mise en valeur de l'offre immobilière (Autres - 11%).



Enjeux fonciers et immobiliers du territoire

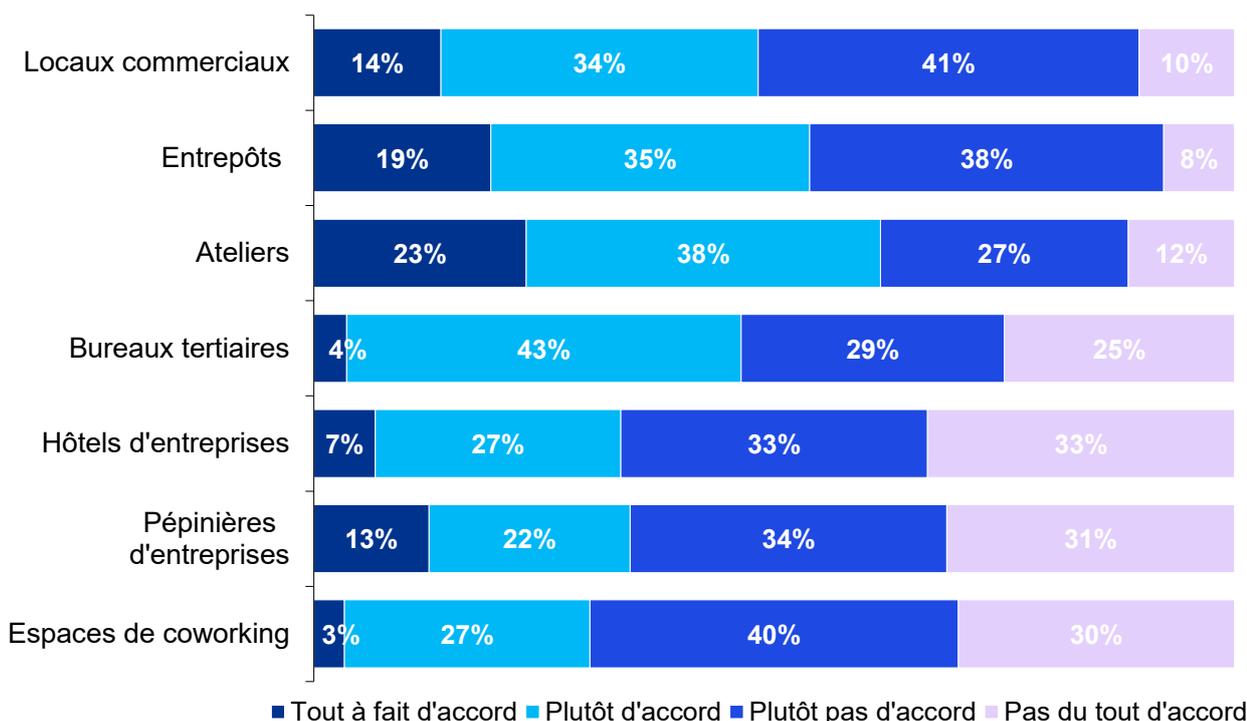
Le déficit d'offre immobilière à la loupe

La vision des répondants sur le territoire (4/7)

Des besoins pluriels à développer

- Dans une large majorité de cas, **les répondants ne se prononcent pas sur les déficits de l'offre immobilière** actuelle.
- **Les votes « NSP », relativement élevés, sont exclus.**
- Dès lors apparaissent des besoins de développement futurs des répondants se concentrent sur :
 - les **ateliers** (sont tout à fait d'accord ou plut t d'accord avec ce besoin) ;
 - les **entrepôts** (54%) ;
 - les **locaux commerciaux** (48%) ;
 - les **bureaux tertiaires** (47%).
- Les **pépinières d'entreprises** et **espaces de coworking** ne semblent en revanche pas constituer des besoins prioritaires à développer (65% et 0 qui sont pas du tout d'accord ou plut t pas d'accord avec ce besoin).

Déficit d'offre immobilière qui devraient être développés à terme par rapport aux besoins des répondants (hors NSP)



05. Quelles filières et typologies d'activité pour demain ?

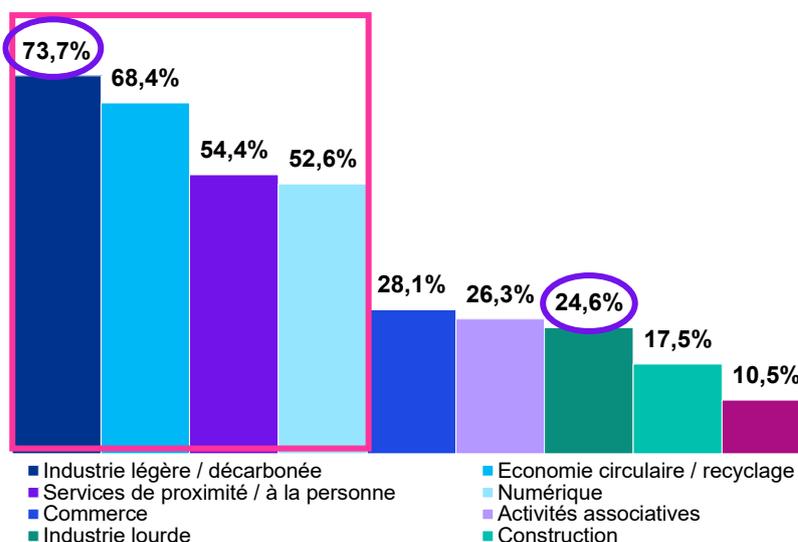
Quelles filières et typologies d'activité pour demain ?

La vision des répondants sur le territoire (5/7)

Des secteurs structurants à développer :

- Des filières plus prioritaires que d'autres :
 - **Industrie légère / décarbonée** (73,7% des répondants l'évoquent) ;
 - **Economie circulaire / recyclage** (68,4%) ;
 - **Services de proximité / à la personne** (54,4%) ;
 - **Numérique** (52,6%).
- Des priorités **en phase avec les enjeux structurants de demain** (transition écologique, transition numérique, décarbonation de l'économie, circuits courts). À cet égard, les exemples de la **Rural Web Factory**, « grande école du numérique » innovante 100% pour le volet numérique et les **appels à projets** lancés dans le cadre du plan **France 2030** pour le volet industriel, peuvent constituer des modèles inspirants.
- Une place importante accordée à l'industrie avec **près de trois quarts des répondants qui placent l'industrie légère / décarbonée** à développer en priorité, et **près d'un tiers pour l'industrie lourde**.
- Les autres filières évoquées sont une fois encore le **domaine de la santé et l'offre de soins**.

Typologies d'activité et filières à développer en priorité pour les répondants





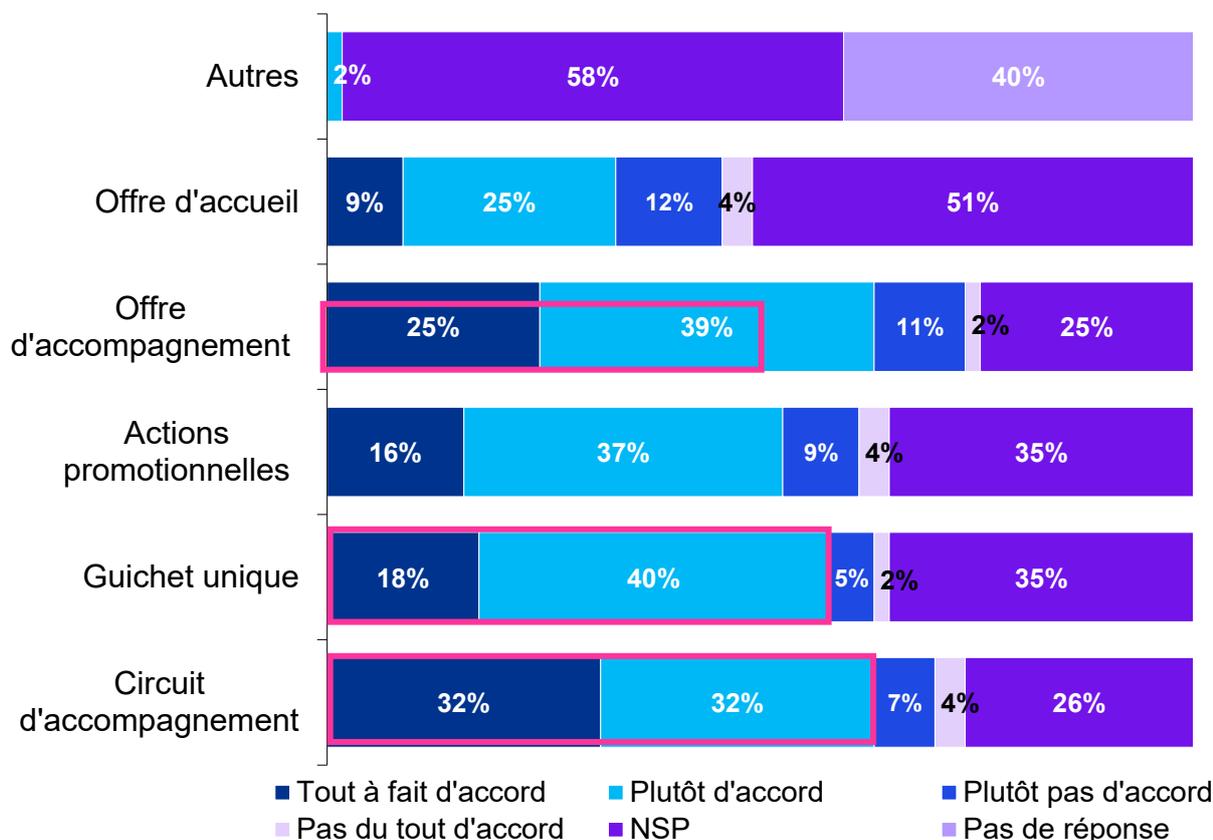
La vision des répondants sur le territoire (6/7)

Les répondants étaient invités à répondre à la question suivante :

« *Etes-vous d'accord avec les items suivants relatifs à l'offre de services et d'accompagnement dans le territoire de la Communauté de Communes de Cœur de Loire ?* »

- Trois items sont particulièrement mis en avant :
 - Pour **64%** des répondants, le **circuit d'accompagnement est suffisamment clair** (2 tout à fait d'accord ; 2 plutôt d'accord) ;
 - Pour **64%** d'entre eux, il l'**offre d'accompagnement est également bien identifiée** (25% ; 39%) ;
 - Et enfin pour **58%** d'entre eux, le **guichet unique est bien établi** (18% ; 40%).
 - Les actions promotionnelles viennent ensuite (;), puis l'offre d'accueil (; 2).

Position des répondants quant aux items proposés



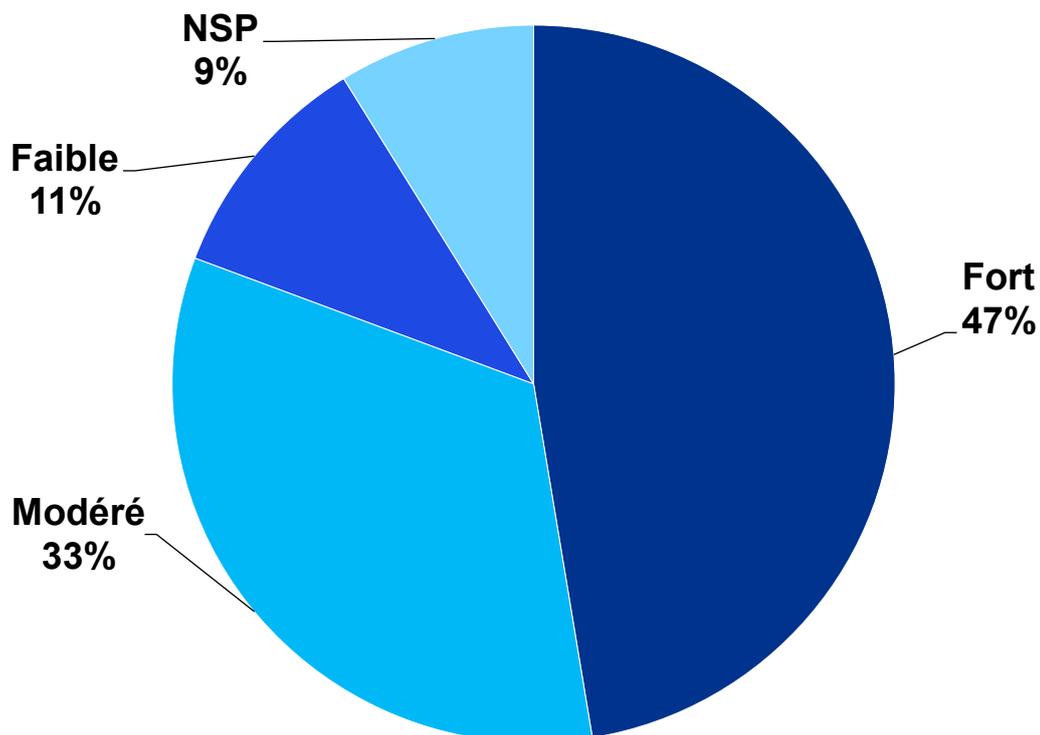


La vision des répondants sur le territoire (7/7)

Une volonté importante d'association à la nouvelle stratégie

- **80%** des répondants **souhaitent participer et/ou être associés** (47% fortement ; 33% modérément) à la prochaine stratégie de développement économique.

Degré d'intérêt des répondants pour participer / être associé à la nouvelle stratégie de développement économique



Pratiques inspirantes issues de territoires similaires

8.1

Benchmark – Attractivité économique et résidentielle

*Elaboration de la stratégie de développement et d'attractivité
économique de la Communauté de Communes Cœur de Loire*

01 - Dispositifs renforçant l'attractivité économique d'un territoire

Dispositifs renforçant l'attractivité économique d'un territoire

Les dispositifs existants :

Charte des 1000 de la Métropole de Lyon

- Une charte issue d'un accord entre l'Etat et la métropole, qui propose aux entreprises des **engagements à réaliser** et qui s'appuie sur la Maison métropolitaine d'insertion pour l'emploi, un outil partenarial chargé de sa mise en œuvre.
- Toute entreprise s'engage sur des objectifs (ex : « former et recruter inclusif » avec des actions associées) et est accompagnée dans la réalisation des actions par un **chargé de liaison entreprises emplois (CLEE)**.



Espaces « insertion-emploi-entreprises » du département de l'Allier :

- Tiers-lieux visant à mieux renforcer le lien entre les publics allocataires et les employeurs **avec des objectifs clairs évoqués (cf indicateurs de sortie de parcours)**.

Rural Web Factory en Charente

- Ecole accélérée 100% gratuite de développeurs web labellisée « grande école du numérique », mise en place par la communauté de communes Lavalette-Tude-Dronne (50 communes et 18 500 habitants) et ses partenaires.
- Initiative novatrice qui **cible les publics en insertion par le prisme du numérique**, et permet de développer une offre de formation dans le territoire.

Breizh Small Business Act

- Association qui a pour objectif de **rapprocher les acteurs professionnels de l'entreprise et du secteur public** afin de **lever les contraintes qui pèsent sur la commande publique** (ex : forum de rencontre entre les donneurs d'ordre publics et les fournisseurs).

Engagements soumis aux entreprises signataires



BREIZH SBA
Stratégie de Dev. Acteur

FORMER ET RECRUTER INCLUSIF

- Recruter en emploi durable les personnes en insertion
- Monter des actions de formation adaptées aux personnes éloignées de l'emploi
- Recruter par le biais de l'alternance
- Recruter par le biais de méthodes innovantes (recrutement par simulation, sans CV, ...)
- Participer à des forums emploi
- Communiquer des offres d'emploi aux partenaires locaux
- Sensibiliser les collaborateurs à la lutte contre les discriminations

AGIR POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'INCLUSION

- Développer des partenariats avec les acteurs de l'insertion et du handicap
- Intégrer des clauses sociales et environnementales dans le choix des fournisseurs et sous-traitants

ACCUEILLIR AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE

- Permettre l'accueil de jeunes scolarisé-e-s des quartiers prioritaires de la ville en stage
- Permettre l'accueil de demandeur-euse-s d'emploi en périodes d'immersion de validation de projet

CONSEILLER ET PARTAGER VOTRE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- Réaliser des entretiens conseils
- Réaliser des simulations d'entretiens
- Développer le tutorat ou le parrainage

Action ou la réalisation hors Charte	Engagement pris avec la Charte	Nombre de publics concernés / an	Nombre de jours par an hommes-femmes/ entreprises
Recruter en emploi durable les personnes en insertion	<input type="checkbox"/>
Monter des actions de formation adaptées aux personnes éloignées de l'emploi	<input type="checkbox"/>
Recruter par le biais de l'alternance	<input type="checkbox"/>
Recruter par le biais de méthodes innovantes (recrutement par simulation, sans CV, ...)	<input type="checkbox"/>
Participer à des forums emploi	<input type="checkbox"/>
Communiquer des offres d'emploi aux partenaires locaux	<input type="checkbox"/>
Sensibiliser les collaborateurs à la lutte contre les discriminations	<input type="checkbox"/>
Développer des partenariats avec les acteurs de l'insertion et du handicap	<input type="checkbox"/>
Intégrer des clauses sociales et environnementales dans le choix des fournisseurs et sous-traitants	<input type="checkbox"/>
Permettre l'accueil de jeunes scolarisé-e-s des quartiers prioritaires de la ville en stage	<input type="checkbox"/>
Permettre l'accueil de demandeur-euse-s d'emploi en périodes d'immersion de validation de projet	<input type="checkbox"/>
Réaliser des entretiens conseils	<input type="checkbox"/>
Réaliser des simulations d'entretiens	<input type="checkbox"/>
Développer le tutorat ou le parrainage	<input type="checkbox"/>

Moyens	Nombre de dispositifs d'accompagnement social et professionnel répertoriés et partagés sur chaque territoire
Moyens	Nombre de formations communes réalisées (+ nombre de professionnels concernés)
Moyens	Nombre d'actions réalisées pour intégrer les publics dans les métiers en tension
Résultats	Evolution du nombre de rupture de parcours
Résultats	Satisfaction des bénéficiaires (sur l'accessibilité des offres d'accompagnement)
Résultats	Sorties positives recensées (entrées en formation, emploi)
Résultats	Nombre de PMSMP réalisées
Résultats	Nombre de réseaux d'entreprise créés et nombre d'entreprises par réseau

Liste d'engagements que l'entreprise est libre suivre en totalité ou en partie

Indicateurs de pilotage des EIE pour la sortie du parcours



© 2022 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG.

Dispositifs renforçant l'attractivité économique d'un territoire

- ↳ Une école de codage **100% gratuite** à destination des demandeurs d'emploi et/ou des bénéficiaires de minimas sociaux
- ↳ une formation **courte** et **intensive**
- ↳ des méthodes pédagogiques nouvelles : apprentissage par la pratique (learning by doing), apprendre à apprendre, programmation en binôme (pair programming), évaluation par les pairs (peer assessment)

- ↳ **Aucun** pré-requis technique
- ↳ Avoir une réelle appétence pour le numérique et la programmation
- ↳ Aimer travailler en équipe
- ↳ Faire preuve d'une grande **motivation**
- ↳ Tests de motivation en ligne sur www.codecademy.fr
- ↳ Echanges individuels et serious games

UN PARCOURS EN PLUSIEURS ÉTAPES :

POUR QUI ?

- ↳ Personne inscrite comme demandeur.se d'emploi
- ↳ Bénéficiaire de minimas sociaux
- ↳ Public en reconversion professionnelle

QUELLE DURÉE ?

- ↳ 6 mois en présentiel
- ↳ 1 à 2 mois de stage en entreprise

5. INSERTION PROFESSIONNELLE

- ↳ Technique de recherche d'emploi
- ↳ Expression orale et écrite
- ↳ Expression au job dating, meetup...
- ↳ Tests techniques et outillage du / de la développeur.se



1. PRAIRIE

- ↳ Introduction au secteur du numérique, au développement web
- ↳ Découverte des langages back-end et front-end



2. INTRODUCTION

- ↳ Introduction aux écosystèmes, à la veille, à l'environnement Linux et aux licences open source
- ↳ Organiser une veille et gérer un projet

4. BACK-END

- ↳ Découvrir et approfondir l'algorithmie
- ↳ Concevoir et administrer une base de données
- ↳ Développer, tester et déployer un site Web, en s'appuyant sur un langage et un framework back
- ↳ Sécuriser un site Web

3. FRONT-END

- ↳ Approfondissements des langages HTML, CSS, JavaScript et de Frameworks (jQuery, Angular)

6. STAGE EN ENTREPRISE

FINISH



Parcours de la Rural Web Factory

xemple d'offre de formation pouvant être développée dans le territoire de Cœur de o ire, en lien avec les acteurs de l'insertion.

Le numérique peut être une voie, mais aussi les métiers de l'artisanat, de la mécanique, la restauration ou du transport. De nombreux territoires se structurent pour attirer des opérateurs de formation et étayer l'offre territoriale (ex : écoles de production dans le cadre de erritoire d'Industrie)

02 - Cas pratiques sur le renforcement du lien entre les jeunes et les entreprises

Cas pratiques sur le renforcement du lien entre les jeunes et les entreprises

Les dispositifs existants :

Programme LEADER du Pays d'Auray

- De nombreuses fiches-actions en faveur d'un approfondissement et d'une amélioration des liens entre les publics jeunes et les entreprises (cf illustration)

Installation d'une antenne du CNAM à Vittel

- « Hub des compétences » qui cible un large public -dont les jeunes- et les entreprises pour travailler à leurs besoins de formation et permet ainsi de **redynamiser des villes moyennes** et de **capter à nouveau des publics à former**.
- Dispositif né à la suite d'un AMI national « Au cœur des Territoires », avec trois vagues (dont la dernière était lissée jusqu'au 25 juin 2021)

Sensibilisation des étudiants aux opportunités dans l'industrie dans le cadre du programme Territoire d'industrie

- Partenariats pluriannuels entre les TI et l'Education nationale afin de pérenniser la découverte des entreprises du territoire *via* les visites en entreprises.
- Exemple du « **Techno Tour** » organisé annuellement par l'Union des industries et métiers de la métallurgie Lorraine afin de **présenter les métiers industriels dans les collèges et les lycées**.

Fiche action	Porteur de projet	Intitulé projet
FA 6 : Coopérer et se développer par le partage d'expérience et l'échange de bonnes pratiques	Conseil de Développement du Pays d'Auray	Démarche Jeunesse en coopération
	Auray Quiberon Terre Atlantique	Animation Incubateur "L'ECLOSERIE" à Plouharnel - Année 1 Animation Incubateur "L'ECLOSERIE" à Plouharnel - Année 3 Création d'un incubateur dédié aux porteurs de projets économiques
FA1 : Impulser une dynamique locale forte en faveur de l'emploi et de l'entrepreneuriat des jeunes	Communauté de communes de Belle-Ile-en-Mer	#êtrejeuneàBelleîle : dynamiser les initiatives & soutenir l'accès à une vie socio-professionnelle épanouissante pour tous les jeunes Talents Jeunes : Dynamiser l'emploi et soutenir l'entrepreneuriat des jeunes bellillois
	Coopérative LE CRIC	Recrutement de deux animateurs pour l'insertion des jeunes (1) Recrutement de deux animateurs pour l'insertion des jeunes (2)
	Pôle Peps ESS	Sensibilisation des jeunes du Pays d'Auray à l'Economie Positive, Sociale et Solidaire - phase 1 Sensibilisation des jeunes du Pays d'Auray à l'Economie Positive, Sociale et Solidaire - phase 2
	Propice SYNDICAT MIXTE DE LA RIA D'ETEL	Création d'un tiers lieu culturel et artistique sur le site de l'ancien baigne à Le Palais Découverte des métiers de la mer et sensibiliser tous les publics au patrimoine et à l'histoire du milieu ostréicole, l'atout « jeunes » de 5 à 19 ans
FA3 : Gagner en réactivité pour un accès plus fluide au logement	AGORA	Développement d'une offre de logement et d'hébergement en sous-location à destination des jeunes Gestion locative d'une nouvelle résidence pour jeunes de 20 logements à Quiberon/Fonctionnement de l'antenne du FJT à Quiberon
	Auray Quiberon Terre Atlantique	Mise en service d'une plateforme logement des jeunes en mobilité - Phase 1 Mise en service d'une plateforme logement des jeunes en mobilité - Phase 2 : Déploiement d'outils opérationnels pour accompagner le parcours résidentiel des jeunes sur le territoire
FA4 : Impliquer les jeunes dans les projets culturels, sportifs et touristiques	Auray Quiberon Terre Atlantique	Définition du Plan d'action des jeunesses de la Communauté de communes PLACE AUX JEUNES - Phase 2
	Communauté de Communes de Belle-Île-en-Mer	ACTE Jeunes : Accompagnement, Citoyenneté, Territoire et Engagement des jeunes
	CRIJ PETR DU PAYS D'AURAY	Développement d'une plateforme numérique jeunesse en Pays d'Auray Place aux jeunes - Phase 1
	Rockabreizh	Structuration d'une démarche territoriale pour la jeunesse/Création d'un Pass'Jeunes Festival musical 27 Juillet 2019 : Line Up festival

Exemple de fiches-actions du programme LEADER du Pays d'Auray

Cas pratiques sur le renforcement du lien entre les jeunes et les entreprises



Les dispositifs existants :



Mise en place d'une stratégie d'offre de logement dédié et d'une démarche spécifique d'accueil à Mayenne

- Contexte de l'entrée en vigueur de la loi Avenir professionnel (aide unique à l'employeur, accès à l'apprentissage jusqu'à 30 ans, etc) et priorité pour l'emploi affichée par Mayenne communauté.
- **Création d'une maison des alternants à Mayenne** en juin 2023 pour inciter les alternants à **s'installer durablement dans le bassin de vie**.
- **Volonté d'attirer et fidéliser les alternants** : rachat d'un bâtiment par la communauté de communes pour aménager une douzaine de studios indépendants avec un espace de convivialité partagé et une laverie.
- **Mise en œuvre d'une démarche spécifique d'accueil des salariés avec les DRH des entreprises** : création d'un kit de bienvenue mis à leur disposition composé d'un guide du territoire, de tickets d'entrée dans les lieux de loisirs et de produits locaux.
- **Développement d'un réseau d'ambassadeurs du territoire** impliquant davantage les entreprises déjà implantées et satisfaites de leur implantation en plus d'une présence active sur les réseaux sociaux.
- **Double stratégie mise en œuvre par un agent dédié** à 50% à l'emploi et 50% à l'attractivité, renforcé par un alternant et un stagiaire.

Structuration d'une offre d'enseignement supérieur et de formation articulée entre l'échelle régionale et l'échelle locale à Rodez

- **Adoption d'un schéma local de l'enseignement supérieur et de la recherche par l'agglomération de Rodez** en déclinaison du schéma régional : schéma local animé par l'agglomération et les chefs d'établissement tout en assurant une comptabilité avec le schéma régional, dans le cadre de sa politique d'équilibre territorial.
- **Association des chefs d'établissement et des entreprises afin de rapprocher les filières de formation des besoins de recrutement des entreprises locales.**
- **Financement par la région Occitanie d'écoles régionales du numérique**, dont l'une se trouve à Rodez, afin de proposer des formations numériques à des personnes en perte de repère ou d'emploi. L'agglomération contribue à cette école en louant pour le compte de la région les bâtiments de formation. Le double objectif est ainsi de **favoriser une politique d'insertion et de retour à l'emploi dans un secteur en difficulté de recrutement.**



03 - Des stratégies comparables et inspirantes

Des stratégies comparables et inspirantes

Les dispositifs existants :



Stratégie de développement des Vals de Saintonge, un territoire rural néo-aquitain

- Contrat de trois ans signé entre la région Nouvelle-Aquitaine et la communauté de communes des Vals de Saintonge, **un territoire rural aux vulnérabilités multiples** :
 - ❖ Revenu des ménages ;
 - ❖ Emploi et marché du travail ;
 - ❖ Niveau de formation de la population ;
 - ❖ Démographie et accessibilité aux services de la vie courante.
- **Articulation d'un plan d'actions pluriannuel du territoire** en deux axes :
 - ❖ Renforcement de la compétitivité du territoire par **l'économie du « bien-vivre »** ;
 - ❖ **Renforcement des centralités urbaines** pour un maillage et des services équilibrés et durable.

Une stratégie multiple des Vals de Saintonge à travers le Contrat territorial de relance et de transition écologique

- Approfondissement du concept d'économie du bien-être par la déclinaison d'une stratégie axée sur le bio, la santé, le thermalisme et la nature.

Axe 1 :

Définir une stratégie foncière qui répond aux enjeux de réduction de l'artificialisation des sols et prioriser le développement des sites à vocation économique

Axe 2 :

Renforcer les liens entre collectivités, entreprises et partenaires dans une logique d'interconnaissance et d'implication dans des projets communs

Axe 3 :

Renforcer l'animation du tissu commercial dans une perspective de revitalisation des polarités du territoire

Axe 4 :

Promouvoir l'attractivité du territoire dans une perspective de développement économique

Quelques exemples issus des actions du contrat de dynamisation et de cohésion

Exemples de projets structurants de la Communauté de Communes des Vals de Saintonge : développement d'un pôle Val Bio Ouest autour de l'agriculture biologique, mise en œuvre d'une étude de faisabilité technique et financière d'un bâtiment relais pour accueillir une activité d'insertion de transformation et de commercialisation de produits agricoles bios, actions sur des équipements publics (ex : création d'un complexe cinématographique, restructuration du centre aquatique) pour favoriser l'attractivité du territoire.

Des stratégies comparables et inspirantes

Les dispositifs existants :



Schéma d'attractivité économique territorial du Grand Libournais

- Pôle d'équilibre territorial et rural du Grand Libournais créé en 2017 et composé de 5 EPCI (Communauté d'Agglomération du Libournais, communautés de communes de Castillon-Pujols, du Fronsadais, du Grand Saint-Emilionnais et du Pays Foyen), autour de 4 missions principales :
 - ❖ Aménagement du territoire (Scot, élaboration d'un DAAC, etc) ;
 - ❖ Développement économique et touristique (animation d'une ACP, du programme Territoire d'industrie, d'un PAT, etc) ;
 - ❖ Volet santé (coordination du contrat local de santé et animation du Conseil local de santé mental) ;
 - ❖ Contractualisations et programmations (NOTT, LEADER, CAT, CDC)
- Construction d'une **entente territoriale** sur volets économique, foncier, marketing et touristique.
- Approche novatrice avec quelques marqueurs clés, notamment une réflexion globale sur le **développement de l'œnotourisme (exemple du projet de réhabilitation de l'ancienne caserne de l'école des sous-officiers de la Gendarmerie en grand espace dédié au vin, avec un centre commercial, un hôtel 5 étoiles, un parc d'attraction, une brocante et des musées, estimé entre 300 et 400 millions d'euros), l'accompagnement de la filière viticole, celle-ci étant fortement dépendante du réchauffement climatique, et enfin la structuration d'un office de tourisme à l'échelle du PETR qui puisse valoriser les atouts à l'échelle du Pays (ex : stratégie de référencement, réalisation de contenus digitaux, etc.)**

Création d'une société d'économie mixte à Belfort

- Créée en 2019 par la mairie de Belfort, la société d'économie mixte Semaville a pour mission principale de **lutter contre la vacance commerciale**, qui était en hausse dans la ville.
- La société d'économie mixte est un outil important d'une politique offensive de préemptions.
- Elle permet de vérifier la conformité des biens avec la position stratégique de la ville et ainsi diversifier l'offre de commerces locale.
- Une fois les biens préemptés, la ville les revend à la société d'économie mixte qui assure ensuite les travaux et la mise en location, afin de **proposer des biens rénovés aux besoins des porteurs de projet et de les louer à des prix adaptés au marché**.
- Dans le même temps, la ville a lancé un Observatoire des commerces en 2021, qui doit apporter un accompagnement approfondi aux porteurs de projet et leur donner le maximum de renseignements relatifs à leur démarche.

Lancement d'un marketplace à Alès

- Lancement en 2020 par la Ville d'Alès de la plateforme de vente en ligne « Alès of courses ! » : à disposition de tous les commerçants indépendants, artisans et restaurateurs en centre-ville ou dans les quartiers à proximité.
- **Points forts de la plateforme** : le marketplace, qui permet de s'inscrire dans la transition numérique, de resserrer les liens entre les 75 commerçants participants tout en créant une véritable communauté de commerces et de clients alésiens. La plateforme propose différents choix de livraison (click&collect, relais, livraison) et ne nécessite qu'un seul paiement, directement versé à chaque vendeur par virement sécurisé.
- Des dispositifs en parallèle : pour faire décoller la plateforme, et soutenir économiquement les petits commerces, la Ville d'Alès offrait aux professionnels l'ensemble des frais d'utilisation jusqu'à fin 2020. Ils ne paieront que les frais liés aux transactions. De plus, des bons d'achat sont également proposés gratuitement et permettent des avances de trésorerie.

Des marketplace sont par exemple utilisées par des départements : l'échelle départementale est ainsi adaptée pour générer un flux suffisant sur l'outil de la plateforme. Le Département des Pyrénées-Atlantiques ou de l'Orne dispose d'un tel outil.



04 - Les accords-cadres : un dispositif de soutien en matière d'ingénierie

Les accords-cadres : un dispositif de soutien en matière d'ingénierie

Des accords-cadres sont parfois émis par les opérateurs nationaux (ex : Banque des Territoires, Agence Nationale de la Cohésion des Territoires) et les territoires peuvent ensuite solliciter les prestataires retenus pour obtenir des cofinancements d'études. Le zoom effectué porte sur l'accord-cadre de l'ANCT sur le dispositif des tiers-lieux.



Accord-cadre de l'ANCT pour des prestations d'ingénierie aux territoires

- Réalisation de prestations d'ingénierie pour accompagner les collectivités dans le montage et la mise en œuvre de tiers-lieux.
- Déclinaison du programme « nouveaux lieux nouveaux liens » de l'ANCT qui pilote les dispositifs de soutien financier aux tiers-lieux et aux réseaux régionaux de tiers-lieux.
- Les accords-cadres constituent ainsi des **dispositifs utiles pour renforcer l'attractivité économique des territoires.**

Définition de l'opportunité et de la faisabilité du projet	
Prestations	Charge estimée inférieure ou égale à
M.14.1 Diagnostic de l'apport d'un tiers-lieu pour le territoire (mission simple)	5 jours
M.14.2 Diagnostic de l'apport d'un tiers-lieu pour le territoire (mission intermédiaire)	10 jours
M.14.3 Diagnostic de l'apport d'un tiers-lieu pour le territoire (mission complexe)	15 jours
M.14.4 Etude de faisabilité du projet de tiers-lieux (mission simple)	5 jours
M.14.5 Etude de faisabilité du projet de tiers-lieux (mission intermédiaire)	10 jours
M.14.6 Etude de faisabilité du projet de tiers-lieux (mission complexe)	15 jours
Co-construction du projet et programmation du lieu	
Prestations	Charge estimée inférieure ou égale à
M.14.7 Mise en place d'une démarche de concertation et co-construction de la programmation du lieu (mission simple)	5 jours
M.14.8 Mise en place d'une démarche de concertation et co-construction de la programmation du lieu (mission intermédiaire)	10 jours
M.14.9 Mise en place d'une démarche de concertation et co-construction de la programmation du lieu (mission complexe)	15 jours
M.14.10 Accompagnement à la mise en place de la gouvernance du lieu (mission simple)	5 jours
M.14.11 Accompagnement à la mise en place de la gouvernance du lieu (mission intermédiaire)	10 jours
Sécurisation du modèle économique du lieu	
Prestations	Charge estimée inférieure ou égale à
M.14.12 Etude et bilan du modèle économique du lieu	5 jours
M.14.13 Appui à la recherche de financements pérennes	3 jours
M.14.14 Appui à la construction et/ou à la pérennisation du partenariat entre la collectivité et le tiers-lieu (mission simple)	3 jours
M.14.15 Appui à la construction et/ou à la pérennisation du partenariat entre la collectivité et le tiers-lieu (mission intermédiaire)	5 jours

Exemple de prestations attendues dans le cadre de l'accord-cadre « Appui aux collectivités territoriales pour préfigurer et accompagner les projets de tiers-lieux »

05 - Pratiques inspirantes sur la mise en valeur du slogan économique d'un territoire

Pratiques inspirantes sur la mise en valeur du slogan économique d'un territoire

Les dispositifs existants :

Le cluster Beaujolais et la marque territoriale « trèsBeaujolais »

- Le cluster Beaujolais est une association créée en 2011 à partir de la volonté de certaines intercommunalités de collaborer en faveur d'actions communes sur la viticulture et dont le but initial était de dépasser le développement en silo des différentes activités locales mais qui est devenue **par la suite une plateforme collaborative de développement économique à part entière**.
- Création de la marque « trèsBeaujolais » en 2017 pour ancrer la marque sur le territoire afin que l'ensemble des acteurs locaux se l'approprie (création d'un site internet, rendez-vous trèsBeaujolais, création de panneaux d'entrée de ville, soutien et participations aux opérations de structuration des filières, etc.)
- **Animation de la marque par un collectif d'acteurs représentatif** du territoire en termes géographique et d'activités (filières) et un ensemble orchestré par le cluster Beaujolais.

Sud Touraine Active, pour l'entrepreneuriat en Sud Touraine

- 4 communautés de communes du Sud Touraine en Indre-et-Loire qui s'exposent avec une même signature : « **vous allez adorer entreprendre en Sud Touraine** »
- Le site internet « sudtouraineactive.com », **colonne vertébrale de la coopération économique** visant à fédérer l'ensemble des acteurs économiques du Sud Touraine autour d'un même outil de promotion et de valorisation du territoire et à attirer de nouveaux porteurs de projets, entrepreneurs et salariés.
- Le dispositif de communication représente un budget de 48 500 € TTC (pour 1 an) répartis entre l'agence web (25.000 €), le photographe (15.000 €), le concepteur de stand (7 500 €) et l'imprimeur (1 000 €).

1. FAVORISER L'ACCUEIL DES HABITANTS

- 5 FRANCE SERVICES
- 6 PETITE ENFANCE
- 8 ENFANCE JEUNESSE
- 11 SPORTS
- 12 SANTE
- 14 ACTION SOCIALE (CIAS)
- 17 GENS DU VOYAGE

sommaire

2. DÉVELOPPER L'ÉCONOMIE DE PROXIMITÉ

- 19 ACCOMPAGNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES
- 22 DÉVELOPPEMENT TOURISTIQUE

3. AMÉLIORER LA QUALITÉ DE VIE

- 27 MIEUX MANGER
- 30 MIEUX HABITER
- 32 ÉNERGIE - CLIMAT
- 34 MILIEUX AQUATIQUES
- 38 DÉVELOPPEMENT CULTUREL
- 40 DÉCHETS MÉNAGERS
- 42 EAU POTABLE
- 45 ASSAINISSEMENT

4. AMÉNAGER LE TERRITOIRE

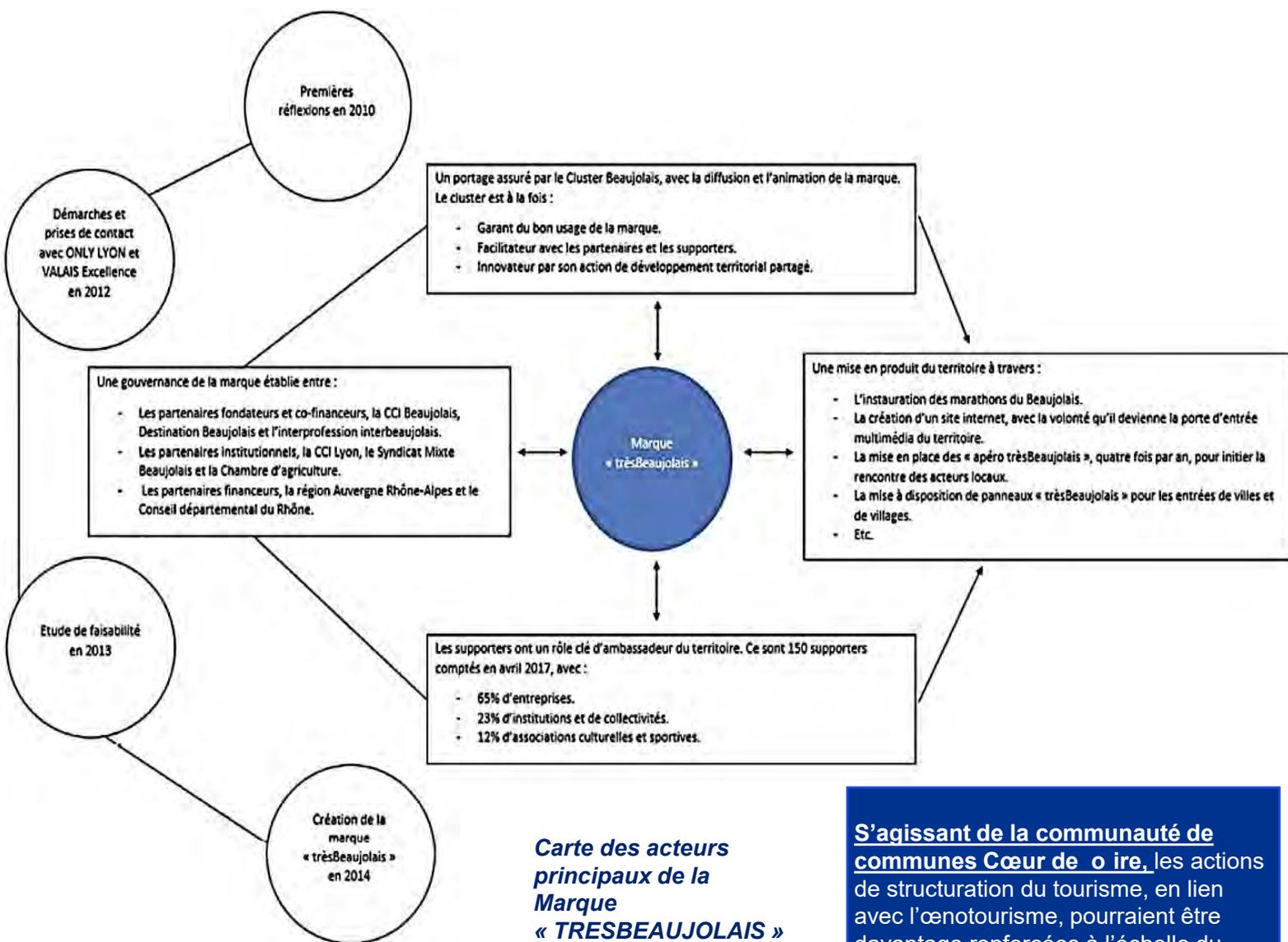
- 47 FINANCER LES PROJETS DE DÉVELOPPEMENT EN SUD TOURAINNE
- 50 CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE TERRITORIALE



Les 4 axes de développement – Loches Sud Touraine ([Rapport d'activité 2021](#))

Panneaux d'entrée de ville indiquant la marque territoriale

Pratiques inspirantes sur la mise en valeur du slogan économique – La Marque « TrèsBeaujolais »



Carte des acteurs principaux de la Marque « TRESBEAUJOLAIS »

S'agissant de la communauté de communes Cœur de Loire, les actions de structuration du tourisme, en lien avec l'œnotourisme, pourraient être davantage renforcées à l'échelle du territoire de la communauté de communes Cœur de Loire (ex: en lien avec Sancerre insuffisamment exploité

Only Lyon : programme de marketing territorial de la Métropole de Lyon chargé de son rayonnement

Valais Excellence : association qui a pour mission de promouvoir le développement durable et la citoyenneté dans les entreprises valaisannes

Pratiques inspirantes sur la mise en valeur du slogan économique d'un territoire via le dispositif Leader

Les dispositifs existants

LEADER et le Marketing Territorial

- LEADER (2014-2020): initiative de l'Union européenne pour soutenir des projets de développement rural dans le but de redynamiser les territoires ruraux. **Les Groupes d'Action Locale (GAL)**, constitués d'un ou plusieurs EPCI, sont les acteurs qui constituent le cœur de la démarche LEADER car les actions sont portées au sein et à destination de ces GAL.
- 339 GAL constitués par les conseils régionaux en France à la fin de 2016 et **187 d'entre-eux** mobilisés sur la **thématique du marketing territorial** : 106 sur la valorisation des ressources des filières locales, 81 sur l'image du territoire et 69 sur la mise en réseau des acteurs locaux
- **Financement de projets de marketing territorial** ayant permis l'émergence de nombreux projets innovants et/ou la mise en valeur de l'identité culturelle de certains territoires :
 - Mise en valeur **des trompes de Faï** (mise en évidence sonore des échos de falaises) dans le village du Saix, dans les Hautes-Alpes
 - Gestion par l'**association « Village des Jeunes »** qui s'est vue dotée d'une aide financière de Leader et a permis la montée en gamme du lieu à travers son intégration dans l'offre touristique de la Vallée
 - Création d'une **maison du Vigneron** à **Remollon** impulsée par le service Patrimoine et Culture pour **mettre en valeur la typicité du vignoble** en faisant une passerelle entre le patrimoine, l'histoire et les valeurs actuelles
 - Collaboration de la commune de Remollon, la CC Serre-Ponçon Val d'Avance, les hôteliers et les restaurateurs locaux
 - **La route de la Rose du Loiret**, élaboration d'une carte et d'un **circuit de 19 jardins, roseraies ou villages à découvrir dans le GAL Pithiverais et Gâtinais** (à travers un tourisme étape de nature entre l'Île-de-France et le Val-de-Loire)
 - Forte hausse de la fréquentation du public après sa mise en place et fort développement de l'attractivité du territoire de manière durable
 - **La renaissance de la dernière Chapellerie de la Haute Vallée de l'Aude**, fermée depuis 2018, et ensuite réactivée pour faire revivre une activité manufacturière ancestrale
 - Projet partenarial d'un montant de 124k€ entre la commune de Montazels et la SCIC de MontCapel qui a repris la chapellerie.
- La CC Cœur de Loire est incluse dans le **GAL Bourgogne Nivernaise** en compagnie de la CC des Bertranges et la CC du Haut Nivernais Val d'Yonne : financement d'une stratégie locale de développement (mesure 19.2) à hauteur de 2m€ et du fonctionnement du GAL (mesure 19.4) à hauteur de 428k€ **mais peu de projets identifiés à destination de la CC Cœur de Loire sur la thématique de l'attractivité territoriale**

Thématique prioritaire des territoires LEADER en Bourgogne Franche-Comté

Sous-thématiques ciblées

		GAL AUXOIS MORVAN	GAL CREUSOT MONTCEAU	GAL NEVRE SUP NIVERNAIS	GAL SUD BOURGOGNE	GAL AVALONNAIS	GAL BEAUNOIS	GAL BOURGOGNE NIVERNAISE	GAL CHALONNAIS	GAL CHAROLAIS-BRIONNAIS	GAL CHÂTILLONNAIS	GAL MOIRVAN	GAL SÈNE ET TILLES	GAL 7 FRÈRES	GAL CAMPAGNE DE NOTRE-DAME	GAL PAU IURA	GAL DOUBS CENTRAL	GAL DOUBS	GAL YSÈRES COMTOIS	NOMBRE DE GAL	
Planification du territoire	Urbanisme																			8	
	Habitat																				8
	Diagnostic et prospective territoriale																				2
Développement économique	Diagnostic / étude (faisabilité, positionnement éco)																				10
	Accueil (entreprises, de nouveaux actifs, actifs cibles...)																				11
	Accompagnement des porteurs de projet et entreprises																				14
	Promotion économique du territoire																				10
	Création, modernisation d'activité, commerce																				10
	Nouvelles formes d'organisation (coworking, télétravail...)																				10
Numérique	Accès à l'emploi (sensibilisation des jeunes...)																				9
	Lieux d'accès au numérique																				4
Cadre de vie : Culture, Sports et Loisirs	Inclusion numérique																				2
	Programme culturel																				9
	Lieux culturels																				9
	Vie associative / lien social / loisirs																				6
Services à la population	Événements sportifs																				3
	Équipements sportifs																				5
	Petite enfance, enfance / jeunesse																				11
	Personnes âgées (hébergements, services, transport dédié)																				6
Santé	Nouvelles formes de services (itinerant, MSAP)																				8
	Lisibilité de l'offre																				1
	Diagnostic / étude																				3
Mobilité du quotidien	Accueil des professionnels																				3
	Lieux d'exercice coordonné (soutien aux MSP)																				4
	Mobilités alternatives et collectives																				9
	Mobilité propre (électrique...)																				6
Agriculture	Intermodalité																				1
	Information / sensibilisation																				6
	Alimentation de proximité																				16
Filière forêt-bois	Installation agricole																				6
	Agroécologie et diversification des exploitations																				6
Efficacité énergétique	Gestion forestière																				7
	Utilisation de la ressource locale (énergie, construction)																				12
Centres bourgs	Sensibilisation																				6
	Améliorer l'efficacité énergétique du Bâti																				6
Préservation des ressources naturelles et paysagères	EnR locale (méthanisation, solaire...)																				6
	Centres bourgs																				6
Valorisation du patrimoine	Préservation des ressources naturelles et paysagères																				6
	Patrimoine bâti (valorisation, sensibilisation)																				7
Tourisme et promotion du territoire	Valorisation des savoirs faire locaux (artisanat...)																				6
	Organisation / structuration (mise en réseau, stratégie)																				9
	Attractivité, marketing territorial et de l'offre touristique																				17
	Valorisation des sites à fort impact touristique																				14
Economie circulaire	Voies vertes et itinérance																				12
	Formation des prestataires																				7
	Hébergements touristiques																				8
	Economie circulaire																				6

peu d'actions en faveur de la valorisation du patrimoine, du tourisme et de la promotion du territoire dans le GAL Bourgogne Nivernaise

06 - Exemples de cas pratiques en matière d'accueil résidentiel et de parcours à destination des nouveaux arrivants

Exemples de cas pratiques en matière d'accueil résidentiel et de parcours pour les nouveaux arrivants

Les dispositifs existants :



Cellule d'Accueil des Cadres, Communauté d'Agglomération du Beauvaisis

- **Un seul contact** pour l'accompagnement des nouveaux salariés souhaitant s'installer avec sa famille dans la CA du Beauvaisis
- Offres servicielles : Accueil et accompagnement personnalisés à l'initiative de l'association Villes Internet pour une intégration réussie (remise d'une pochette d'accueil, aide la recherche de logement, emploi du conjoint, entretiens personnalisés, intégration)

Cellule d'Accueil pour les futurs employés de Synutra, Communauté de Poher (Finistère)

- Mise à disposition d'un service au sein de la communauté de communes pour jouer un rôle **d'interface entre les futurs employés de l'usine du groupe chinois Synutra et les professionnels de l'immobilier.**
- Extension du service **sur le partage des informations autour des équipements présents sur le territoire, de la petite enfance, des loisirs ou encore du transport.**

Association « Accueil des Villes Françaises » AVF

- Association française basée dans plus de 300 villes en France métropolitaine, **dont Nevers et Cosne** et qui propose **de nombreux services aux nouveaux habitants de l'agglomération.**
- Propositions de services diverses et variées : un accueil sur-mesure pour les entreprises, rencontres conviviales (ex : animation récurrentes chaque semaines à Vichy « Tourne Livres », pétanque, scrabble-détente, animations créatives etc.), actions complémentaires au service des professionnels
- **Une présence d'AV à Cosne – Cours – sur Loire** au 10 rue Alphonse Baudin 58200 Cosne Cours sur Loire

Comité d'Expansion Economique de l'Allier (CEEAA)

- Proposition aux entreprises **de l'Allier** l'intervention **d'un professionnel de recrutement** pour faciliter l'intégration et l'accompagnement des **conjointes de nouveaux collaborateurs** via un accompagnement personnalisé en lien avec le projet professionnel et les opportunités du territoire, une mise en réseau avec les chefs d'entreprises/ clubs d'entreprises/ réseaux des partenaires et un accompagnement dans la nouvelle prise de fonction
- **Service sur-mesure et gratuit**



Exemples de cas pratiques en matière d'accueil résidentiel et de parcours pour les nouveaux arrivants

Les dispositifs existants :



Bouquet de services, Tarbes Lourdes Pyrénées

- Constitution d'une offre de services facilitant l'accueil et la vie courante des salariés sur le territoire, pouvant être articulée avec d'autres programmes tels qu'Action Cœur de Ville
- En lien avec la montée en puissance du volontariat territorial en entreprise dans les territoires d'industrie

MACali, Mission Accueil Cadres, CA Cali Rive Droite de Bordeaux

- Service d'accompagnement à la mobilité professionnelle et géographique pour les nouveaux arrivants dans la Cali – CA du Libournais proposant : un parcours d'installation individuel personnalisé, un accueil et information en fonction des attentes professionnelles, familiales et sociales et enfin une orientation vers les partenaires ressources
- Existence d'une brique « recherche d'un logement » - à court-terme notamment- vers des logements provisoires : chambre d'hôtes, meublés, gîtes, h tel, et via mobilitelogement.com)

Mobilisation des internats, Gers

- S'appuyer sur une offre en hébergements existante par l'extension des partenariats entre les structures de formation/ entreprises / structures d'hébergement touristique (camping/ gîtes)

L'OFFRE SERVICIELLE À DESTINATION DES VTE ET DE LEURS CONJOINTS

Source : Territoire d'Industrie Lacq Pau Tarbes
Contact : Audrey LE-BARS, Directrice développement économique, enseignement supérieur et innovation - audrey.lebars@agglomeration-tarbes.fr

Offre d'accompagnement pour le conjoint	Offre mobilité	Offre logement	Offre sport et culture	Actions endogènes
1 an de loyer gratuit en cas d'activité tertiaire	Transports publics gratuits	Mise à disposition gratuite d'un logement meublé pendant le premier mois (partenariat UIMM)	Carte NPY (ski)	Remise d'un panier gourmand avec les produits locaux
Aide à l'accompagnement et à l'installation (trouver une école, une crèche...)	Vois gratuits (partenariat Air France)	Possibilité d'intégrer une pépinière de logements à proximité des entreprises	Visites gratuites du Pic du midi	Accès aux animations économiques French Tech
Animations After NO WORK			Entrées gratuites au festival Equestria	Accès aux animations Invest'in TLP
Aide à la recherche d'un emploi pour le conjoint JO888			Abonnement gratuit pendant un an à la scène nationale du Parcycs	

tarbes lourdes pyrénées
Communauté d'agglomération

Nos partenaires



La liste des partenaires de la CALI dans sa démarche d'accueil des nouveaux arrivants

Offre servicielle à destination des nouveaux arrivants et de leurs conjoints – CA Tarbes Lourdes Pyrénées

Exemples de cas pratiques en matière d'accueil résidentiel et de parcours pour les nouveaux arrivants – Gers



Gîtes du Hameau du Lac à L'Isle-Jourdain

Bungalows pouvant être loués à la nuitée ou au mois

Public :

- Personnes en contrats courts (chantiers, CDD courte durée, stagiaires, etc.) : 36 %
- Personnes en formation professionnelle (école supérieure de vélo) : 25 %
- Familles, personnes en transition : 24 %
- Touristes : 15 %

Propriétaire : commune

Gestion : Office du tourisme

18 bungalows

Internat de Parenties-en-Born (40)

Location de 32 chambres entre le 1^{er} juillet et le 31 août dans l'internat du lycée de Parenties-en-Born à destination des employés saisonniers. Prix entre 200 et 300 € / mois.

Mise en place par une convention d'occupation temporaire de locaux scolaires signée avec le proviseur.

La surveillance du site et de l'accueil est réalisée par 4 agents recrutés pour l'été par SOLIHA. Les hébergés signent un contrat, un état des lieux et sont informés du règlement intérieur.

La promotion de l'hébergement est assurée par le Pays Landes Nature Côte d'Argent, en particulier auprès des employeurs. La Région, la communauté de communes, Action logement et pôle emploi ont participé au financement du dispositif.



Réflexion sur la mise à disposition de l'internat de Nogaro



Travail en cours avec la Région et l'Education Nationale pour la mise à disposition de l'internat durant la période d'été auprès des saisonniers.

Contenu du projet à définir au sein d'une convention.

Partenariats avec les structures de tourisme et scolaires pour l'accueil des nouveaux arrivants – Département du Gers

Exemples de cas pratiques en matière d'accueil résidentiel et de parcours pour les nouveaux arrivants – Villages d'accueil

Le dispositif existant :



Villages d'accueil, Pays Beaujolais

- **Politique d'accueil et d'attractivité** mise en place depuis 2012 dans le Pays Beaujolais qui a pour objectif d'attirer et installer des porteurs de projets et leur famille
- **Village d'accueil**: commune qui souhaite accueillir de nouveaux habitants, avec un projet de vie et de travail sur le territoire et pour lequel il est proposé de constituer **un comité d'accueil, composé de 2 à 5 habitants**, motivés et bénévoles, qui auront la fonction « **d'ambassadeurs de l'accueil** » (peuvent être un élu, un représentant d'une association culturelle ou sportive, un représentant d'une entreprise ou d'une filière, un habitant motivé etc. à condition qu'ils aient une bonne connaissance du territoire)
- **116 villes et villages d'accueil** aujourd'hui (autour de Beaujeu, de Villefranche sur Saône, du Haut Beaujolais, de Tarare, etc.)



Le parcours du nouvel arrivant (Mode d'emploi - Villages d'Accueil Pays Beaujolais)

Les 5 fonctions de l'ambassadeur :

Ce que peut apporter l'ambassadeur aux nouveaux arrivants, porteurs de projets, et leurs familles :



Aider à mieux connaître le village et le territoire :

savoir comment on vit sur le territoire, comment ça marche (question de géographie, relief, climat, distances à parcourir, la vie sociale, les relations sociales, économie...).



Aider à identifier des opportunités d'installation qui correspondraient à leurs projets :

les activités à reprendre, du foncier et des locaux professionnels, un emploi, un logement, les services disponibles sur place... ;



Identifier les besoins, les potentiels et les opportunités existants sur le territoire (locaux et logements vacants, activités à reprendre ou à développer, besoins de la population...) pour mieux répondre aux besoins et croiser offres et demandes (fonction de veilleur).



Introduire/mettre en relation avec le territoire et ses habitants

leur permettant de se développer un réseau social et professionnel, d'intégrer la « communauté » (lien social, convivialité, vivre ensemble) et d'identifier les bonnes personnes contacts (le maire, des contacts professionnels et associatifs...).



Orienter vers les professionnels de l'accompagnement sur le territoire

(conseils techniques et économiques pour créer leur activité, aides de financement...) : chargés de développement économique sur les communautés de communes, chambres consulaires...



Périmètre Géographique du Pays des Beaujolais



© 2022 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG.

Les 5 fonctions de l'ambassadeur d'accueil (Mode d'emploi - Villages d'Accueil Pays Beaujolais)

07 - Zoom sur des exemples de bonnes pratiques sur l'attraction des professionnels de santé

Zoom sur des exemples de bonnes pratiques sur l'attraction des professionnels de santé

Les dispositifs existants

Département du Loiret

- Redéfinition de sa politique d'accès aux soins après avoir observé que le nombre de maisons de santé pluridisciplinaires (MSP) montées restaient vides
- Politique de démographie médicale portant sur trois axes : **les étudiants, les professionnels de santé et l'attractivité des territoires**
- **Les actions menées sont diverses** et portent par exemple sur le **logement pour les étudiants en médecine** qui changent très régulièrement de terrain de stage. **Des logements de fonctions vacants** sont également mis à disposition et réaménagés pour accueillir des collocations d'étudiants en médecine.

Département de la Manche

- Démarche entreprise par l'agence d'attractivité « **Attitude Manche** » pour faciliter l'installation des internes, des professionnels de santé et de leur famille, allant jusqu'à organiser **des séjours de découverte du territoire**.
- Investissement dans la communication et le marketing avec le mini-site « **What's up doc?** » présentant entre autres le témoignage de professionnels de santé heureux d'avoir choisi la Manche.

RemplaFrance, plateforme de mise en relation des professionnels de santé dans le cadre de remplacement, collaboration et succession

- Site de petites annonces utilisé par **65 000 professionnels de santé**
- Proposition d'un service d'accompagnement des communes pour augmenter sa visibilité à la fois sur son site internet et sur les réseaux sociaux.
- **Quelques recommandations de bonnes pratiques proposées par la plateforme et organisées autour de 3 axes :**
 - ❖ **'at tractivité du territoire** : **mettre en avant le territoire** (de son patrimoine et de son histoire) et **les infrastructures** (ex: commerces de proximité), **favoriser le retour d'expériences** des professionnels de santé déjà présents
 - ❖ **'at tractivité des locaux** : miser sur **les maisons de santé pluridisciplinaires** équipées en matériel informatique et bénéficiant d'une bonne connexion internet, **moderniser les locaux**
 - ❖ **Les aides à l'installation** : mettre en **lumière les différentes aides à l'installation mises en place** comme :
 - ❖ **les aides conventionnelles financées par l'Assurance maladie** [ex: Contrat d'Aide à l'installation des Médecins-CAIM, Contrat de Stabilisation et de Coordination Médecin – COSCOM, le Contrat de Solidarité Territoriale Médecin-CSTM],
 - ❖ **les aides proposées par l' tat** (ex: le Contrat de Début d'Exercice),
 - ❖ **les aides proposées par les collectivités territoriales** (ex: jusqu'à 66 000€ pour les médecins généralistes souhaitant s'installer en Isère),
 - ❖ et enfin **les exonérations sociales et financières** pour les médecins désireux de s'installer en Zones de Revitalisation Rurales ou en Zone Franche Urbaine

08 - Outil de portage immobilier

Outil de portage immobilier Breizh Immo

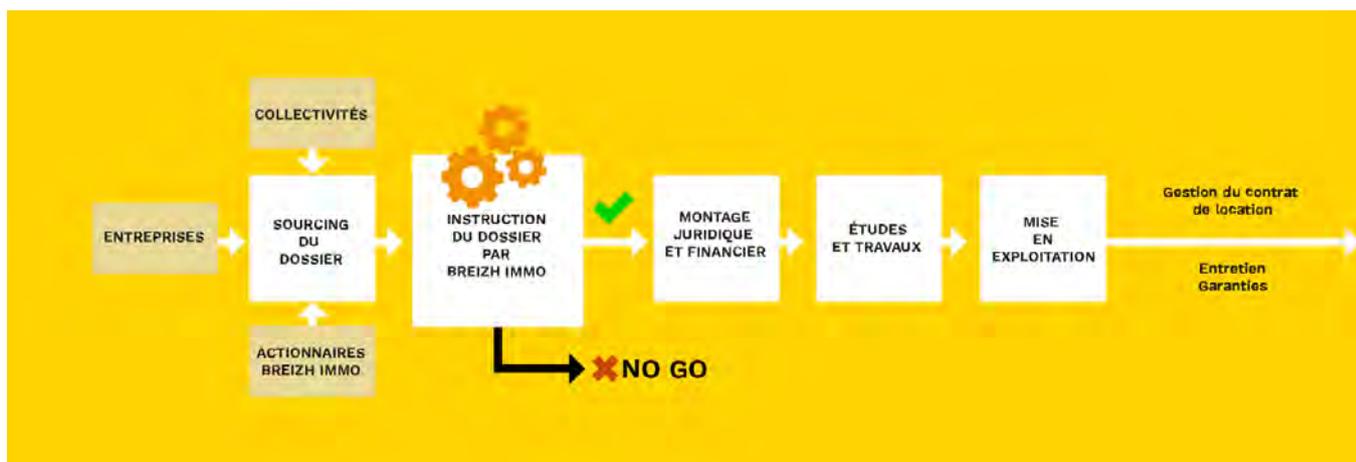
Les dispositifs existants :

Beaucoup d'acteurs économiques ne souhaitent plus acquérir ou financer leurs projets eux-mêmes. Breizh Immo intervient en donnant à l'entreprise bénéficiaire, ainsi qu'à d'autres investisseurs ou acteurs du territoire, la possibilité de co-investir et d'encourager ainsi l'effet levier du financement de projets majeurs pour le développement de l'emploi local. Cette structure contribue ainsi à l'attractivité économique globale de la Bretagne.

Mise en place d'un outil de portage immobilier à l'échelle de la Région Bretagne

- Lancement en 2016
- Breizh Immo accompagne les entreprises dans la réalisation de leurs projets immobiliers :
 - L'acquisition de terrains en vue de la construction d'immeubles d'entreprises,
 - La construction sur ces terrains d'immeubles d'entreprises,
 - L'acquisition d'immeubles à usage industriel, commercial ou tertiaire et la réalisation de travaux pour les rénover, les agrandir ou les transformer,
 - L'administration et l'exploitation (location ou autre) de ces immeubles ; exceptionnellement l'aliénation de ces immeubles,
 - L'investissement dans tout projet d'immobilier d'entreprise,
 - La prise de participation dans toute société ayant pour objet la construction, la rénovation, la gestion et éventuellement la revente d'immobilier d'entreprise.
- BreizhImmo apporte une triple solution aux porteurs de projets :
 - Le portage temporaire de l'immobilier,
 - La maîtrise d'ouvrage pour la réalisation des travaux de construction, de réhabilitation ou d'adaptation du process et des équipements,
 - L'accompagnement dans la transition pour la prise en main du nouvel outil industriel.

Processus de décision



Outil de portage immobilier Breizh Immo

Les dispositifs existants : 

Moyens humains et financiers :

- Financé par la Banque des Territoire, la Région Bretagne et la SEMAEB (Société d'Economie Mixte dont la Région Bretagne est l'actionnaire majoritaire),
- Capital : 10 M€, capacité de financer jusqu'à 49 M€ d'opérations immobilières d'entreprises.

Résultats :

9 projets immobiliers accompagnés par BreizhImmo :

- **Industrie agroalimentaire** : 5 Degrés Ouest à Lorient (56) - 2018, JF Furic à Penmarc'h (29) - 2020, JB Océane à Concarneau (29) - 2020
- **Services informatiques** : Kerhis à Châteaulin (29) - 2019, BlueKanGo à Cesson-Sévigné (35) - 2022
- **Transition énergétique & environnement** : OKwind à Torcé (35) - 2020, Entech à Quimper (29) – 2021, Keralia à Saint-Sauveur-des-Landes (35) - livraison prévue fin 2023
- **Industrie de la santé** : La Coop des masques à Grâces (22) – 2021

1.350 emplois (ETP) créés ou pérennisés dans les filières stratégiques pour la Bretagne que sont l'agroalimentaire, la santé, les énergies, les services et l'environnement.



09 – « Zéro Artificialisation Nette »

Le projet « Plan Friches » du Grand Angoulême

Zéro Artificialisation Nette

Les dispositifs existants :



Mise en place d'une démarche d'identification du foncier et de l'immobilier vacants en vue de limiter l'étalement urbain et la consommation des espaces

- Entre 2012 et 2017, les surfaces imperméabilisées ont été de **100 ha / an** pour un territoire à la **population quasi-stagnante**.
- Une volonté forte de l'intercommunalité de réduire les surfaces ouvertes à l'urbanisation en **réinvestissant du foncier vacant**, vrai potentiel foncier à réinvestir qui se traduit dans le PLUi et l'OR .
- Une véritable **démarche de sobriété foncière**.
- Réalisation d'une étude de recensement à l'échelle des 38 communes de l'EPCI.

Résultat du recensement :

- 1203 friches, soit près de 4.350 hectares
- 40 ans de foncier mobilisable à court terme (zones U et AU uniquement) au rythme d'une consommation actuelle soutenable et cohérente, soit une soixantaine d'hectares par an.

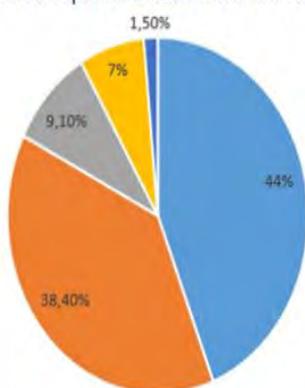
Moyens humains et financiers :

- Travail en interne : 40 % ETP + un géomaticien ½ journée / semaine
- 4 mois de travail

Suite de l'étude :

- Réalisation d'une stratégie d'intervention foncière globale pour remobiliser les friches.

Friches réparties selon leur surface



Catégories de friches :

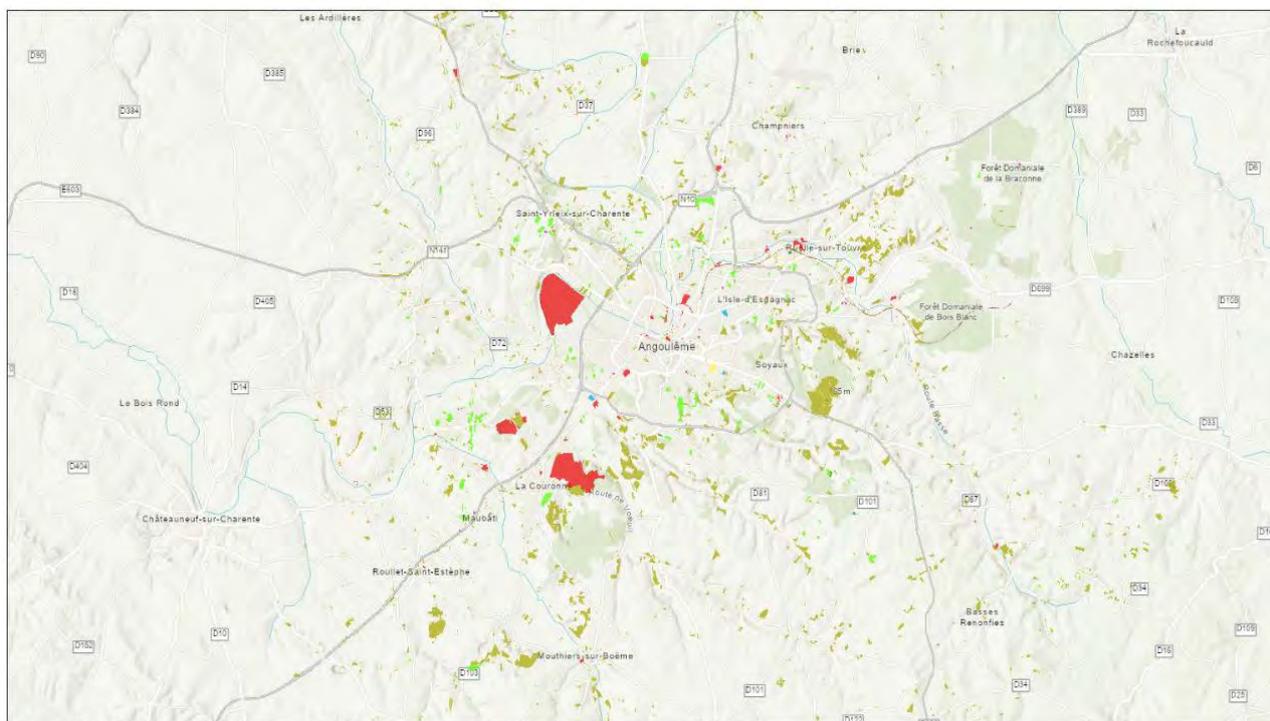
- Résidentielles
- Agricoles
- Industrielles
- Dents creuses
- Infrastructures de transport, commerciales, équipements, hospitalières et activités de soins/santé

Types de friche	Nombre de friches	Surface en ha
Résidentielles	752	1 918,6
Agricoles	55	1 666,3
Industrielles	49	392,7
Creuses (en zones urbaines)	221	303,6
D'infrastructures de transports	19	33,1
Commerciales	95	11,1
Hospitalières et d'activités de soins/santé	5	6,9
D'équipements	4	3,3
Militaires	1	2,6
D'activités de bureaux	2	0,2
Total	1 203	4 338,3

Résultat de l'enquête d'identification du foncier vacant et des friches du territoire

Source : ANCT

Le projet « Plan Friches » du Grand Angoulême Zéro Artificialisation Nette



01/03/2023

Friches recensées sur GrandAngoulême en 2020 - Friches sur GrandAngoulême

- | | |
|---|--|
|  Friche agricole |  Friche industrielle |
|  Terrain en friche en zone urbaine |  Friche infrastructure de transport |
|  Friche commerciale |  Friche activité tertiaire |
|  Friche équipement |  Friche militaire |
|  Friche hospitalière |  Friche résidentielle |
| | World Hillshade |



Esri, Intermap, NASA, NGA, USGS, Esri, HERE, Garmin, Fourqure, METNUSA, USGS

Cartographie des friches identifiées sur le Grand Angoulême – Source : OPEN DATA de Grand Angoulême

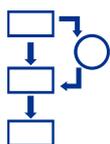
Synthèse des idées clés des entretiens, ateliers et du séminaire

06

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Enfin, des constats transverses et généraux ont été établis. Ci-dessous, les quatre points clés sont à retenir



1

Des acteurs prêts à s'investir dans l'élaboration et le renouvellement de la stratégie de développement économique de la Communauté de Communes Cœur de Loire



2

Une gouvernance multi-partenariale, associant étroitement les acteurs de l'accompagnement, du tourisme et de l'attractivité, ainsi que les entreprises, qui devra être mise en oeuvre



3

La nécessité de disposer de prévoir un système de suivi et d'évaluation des actions, lesquelles devront désigner également clairement les acteurs en charge du pilotage et du co-pilotage de celles-ci



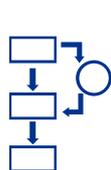
4

'identification de fiches-actions clés et adaptées, afin que les partenaires puissent contribuer au portage ou au co-portage de fiches-actions.

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Six constats spécifiques et problématisés ont été identifiés à date au cours des entretiens



1

Apprendre à (re)questionner le modèle de gouvernance et d'animation du développement économique, afin de mieux fédérer et responsabiliser les acteurs autour de la prochaine stratégie, dans le portage des actions sur le long-terme

Répondre aux enjeux de développement du territoire, en définissant à la fois :

- **un ciblage commun et concerté des activités à attirer** (dans le tourisme, le commerce, les ZAE mais aussi l'agriculture avec le PAT ou l'enjeu de l'abattoir, le vin / la vigne)
- **une stratégie collective (ex : foncière, marketing territorial, communication, etc.)** en particulier sur le tourisme (ex : tourisme vert, valorisation du cyclorail, coordination sur des opérations de communication) et **autour de marqueurs partagés** (ex : nature, Loire vin / vigne, TPE / PME innovantes et de pointe)

2

3

Répondre aux premières typologies de besoins qui ont été exprimés (ex : recrutement / RH, renforcement de l'attractivité résidentielle et touristique notamment, mais aussi fonciers : faible disponibilité de bureaux individuels dans le centre d'affaires de l'AdebCosne ou de locaux dans les centres-bourgs, etc.)

4

Encourager les acteurs à mieux connaître et donc valoriser le territoire, en particulier ses « pépites technologiques » selon l'expression entendue plusieurs fois

5

Apprendre à (ré)embarquer des acteurs dans la stratégie de développement économique (ex : Fabrique Emploi et Territoire, Conseil Départemental, Pôle Emploi, CMA), dont les dispositifs sont en cours de renouvellement et/ou sur lesquels le territoire peut s'appuyer (ex : Territoire d'Industrie, SRDEII)

6

Continuer de valoriser l'existant et les actions déjà réalisées (par l'AdebCosne, dans le cadre du protocole de coopération avec Nevers Agglomération, par les différents partenaires dont les offres de services devront s'articuler avec la stratégie, etc.) **en visant leur enrichissement / élargissement qualitatif**



Synthèse des temps collectifs

Zoom sur l'atelier avec les partenaires

Quatre constats spécifiques et problématisés ont été identifiés à date au cours de l'atelier avec les partenaires



1

Des difficultés de recrutement et de reprises pour les entreprises : notamment auprès du public jeune causées par un désintérêt croissant vis-à-vis des contrats de longue durée d'une part et d'une exigence plus importante des entreprises sur les compétences douces (ex: savoir-être, posture, relation sociale) d'autre part. Des contrats de courte durée (CIE, CAE) devenant plus attractifs et un renforcement du partenariat avec les chantiers d'insertion souhaitable pour une orientation professionnelle ciblée vers les métiers en tension ou en difficulté dans la recherche de repreneurs



2

Une politique d'accueil des nouveaux arrivants à élargir : diverses actions ponctuelles menées pour l'accueil de nouveaux habitants (ex: cérémonie des nouveaux arrivants et accueil en musique organisés en novembre 2021 et 2022) mais un manque constaté d'un dispositif socle dédié à la prospection exogène des habitants et des porteurs de projets. L'exemple de la réussite de l'initiative WIN (Welcome in Nevers) à répliquer : inspirée elle-même des départements de l'Allier et de l'Auvergne, WIN s'adresse aux salariés des métropoles qui veulent les quitter pour un meilleur équilibre, et aux entreprises qui veulent se relocaliser pour réduire leurs charges.



3

Des besoins immobiliers et fonciers en hausse et non-résolus, notamment pour les entreprises désireuses de s'installer sur le territoire : différentes initiatives à envisager, à l'image de la CC les Bertranges qui a racheté des bâtiments pour les entreprises ou la CC du Sud Territoire qui a mobilisé des « bâtiments relais » pour permettre aux entrepreneurs exogènes ou endogènes d'exercer leur activité en attente d'un ancrage durable sur le territoire.



4

Un manque d'attractivité économique et résidentielle principalement accentué par l'absence d'une stratégie de communication et d'animation affichant des ambitions claires : développer un argumentaire sur les slogans du territoire (qui ont déjà été identifiés par ailleurs), renforcer la communication autour des différents projets ayant vocation à renforcer l'attractivité du territoire (ex : le plan croissance tourisme, Loire à Vélo, Territoire d'industrie...), sensibiliser les publics dès leur plus jeune âge sur les atouts/opportunités du territoire et en partenariat avec les acteurs consulaires (ex: stages de découverte, ateliers auprès des jeunes)

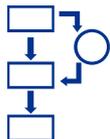
Synthèse des temps collectifs

Zoom sur l'atelier avec les entreprises

Quatre constats spécifiques et problématisés ont été identifiés à date au cours de l'atelier avec les entreprises

1

Des besoins RH / formation évoqués : aide à l'élaboration et le financement de formations notamment sur la prise en charge financière, aide à l'identification et l'intégration d'apprenants / d'apprentis (notamment par un lien plus fort avec la CMA), identification des offres d'emplois « cachées »



Exemple de bonne pratique « Accompagner les TPE et PME dans leur plan de formation et la mutualisation de leurs actions de formation », qui est une action inscrite dans la stratégie de développement économique de la Communauté de Communes des Vals de Saintonge, rattachée au besoin « Orienter les entreprises et les salariés » et à l'axe 6 : « Accompagner l'accès à la formation des salariés et des entreprises ».

2

Des partenariats qui peuvent être davantage étayés : notamment avec les acteurs de l'insertion (ex : entreprise adaptée pouvant promouvoir son offre de services auprès des entreprises dites « classiques »), et également pour identifier de nouvelles compétences dans les files actives / viviers de personnes en insertion (ex : celles accompagnées par les structures d'insertion par l'activité économique, les entreprises à but d'emploi qui seront préfigurées dans le cadre de Territoire Zéro Chômeur Longue Durée) dont les compétences pourraient répondre aux besoins en recrutement des entreprises.

3

Des besoins significatifs pour identifier des solutions de logement temporaire pour les publics, notamment les salariés arrivant dans le territoire : différentes initiatives peuvent être envisagées ou de réactiver, à l'image de l'action entre Nièvre Habitat, l'AdebCosne et des salariés de la centrale nucléaire ou la commune de Guerigny ayant fait l'acquisition de logements pour accueillir des apprentis.

4

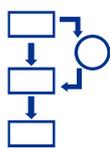
Des besoins enfin immobiliers, pour anticiper les extensions de sites et également pour renforcer l'interconnaissance partenariale et constituer des réseaux d'acteurs.



Synthèse des échanges

Séminaire avec les élus

Au cours des deux heures et demi d'échanges, plusieurs constats et observations spécifiques ont été avancés par les élus en complément du diagnostic préétabli :



1

Il y a une forte attente quant à la restitution d'un diagnostic affiné, afin de permettre aux élus de cerner au mieux les caractéristiques de leur territoire, mais aussi d'aide à la priorisation et la scénarisation pour faciliter les arbitrages. Les éléments figureront dans le livrable de fin de phase 1 et au cours des restitutions finales.



2

Des atouts existent également en matière de savoir-faire, avec des entreprises de haute qualité (exemple cité de l'entreprise Parisse, spécialisée dans la mécanique de précision haut de gamme à Donzy) et de **valorisation des atouts artisanaux**. **'attractivité tarifaire des terrains et la proximité avec Paris** ont été soulignées et constituent un argument de poids pour attirer de nouveaux publics.

3

Le rôle d'agence endogène généraliste de l'Adeb et sa place centrale dans l'écosystème ont été affirmés, tout en posant des questions quant à son (re)paramétrage (ex : se recentrer sur des porteurs de projets ayant un impact territorial plus fort ?, ainsi que son évolution stratégique future (expansion géographique, élargissement fonctionnel, axe de la prospection, quelle complémentarité/clé de répartition avec le service économique de la communauté de communes ?, présidence tournante sur le modèle du binôme élu-industriel/acteur privé, comme l'exemple évoqué de l'agence Dev' p et dans le milieu des technopoles ou dans Territoire d'Industrie, etc).

4

Certains élus s'interrogent sur la faiblesse des moyens mis à la disposition du développement économique et sur la pertinence de considérer les aides directes aux entreprises comme seul levier économique.

5

La question de la marque du territoire a été au cœur des échanges, la communication étant jugée insuffisante alors que l'identité précédente (« La chance en plus », avec le trèfle à 5 feuilles du Donziais) était reconnue et porteuse. Par extension, le rôle actuel de l'office de tourisme et des potentiels ambassadeurs du territoire est aussi jugé insuffisant, de même que la **question de la gouvernance de l'attractivité et l'animation d'un slogan territorial, avec l'absence d'un pilote identifié en matière de tourisme et d'attractivité**.

6

Il existe en effet une attente quant à la définition d'un pilote défini en matière d'accompagnement des nouveaux arrivants (notamment dans le domaine médical, qui doit permettre de « fidéliser » les populations, pérenniser des pharmacies, etc) et avoir un parcours d'accueil, de qualité, structuré.

Synthèse des échanges

Séminaire avec les élus



7

Si l'importance de conserver plusieurs canaux et de portes d'entrée a été rappelée, la nécessité de fluidifier la communication entre ces canaux a été soulignée, avec une volonté d'aboutir à une meilleure répartition des tâches et une mise en relation plus claire.



8

Le sujet central de la gouvernance s'est aussi posé avec le besoin de réfléchir à un séquençage futur des actions par thématique dans le temps, ainsi que la question ouverte d'une externalisation ou non pour déployer les actions ; d'autant que l'ambition politique est forte et vise à mettre en œuvre des moyens sur l'ensemble des volets de l'attractivité.



9

L'unité politique des élus, la volonté d'avoir un développement territorial équilibré, de même que le socle de partenaires existants et clairement identifiés (Adeb, office de tourisme, Nevers Agglomération, AER, région, département, direction territoriale de Pôle emploi, communautés de communes voisines, etc) constituent des atouts de poids qu'il convient de mobiliser, tandis que les acteurs en retrait (notamment les acteurs consulaires) doivent être remobilisés.



10

Parmi les acteurs en retrait, les difficultés à faire adhérer les commerçants / responsables des commerçants ont été soulignées à plusieurs reprises. La priorisation du commerce ne fait pas l'objet d'un consensus (secteur ayant un poids important dans l'économie locale justifiant sa priorisation vs des porteurs de projets suggérés autonomes et n'ayant pas de besoins a priori), à l'image de l'engagement de la CC Cœur de Loire avec la CCI dans le cadre de la convention qui n'est pas à date signée.



11

La problématique de l'insertion, l'emploi et l'action sociale ne doit pas être négligée dans la future stratégie, alors même que certaines réflexions existent au sein de la communauté de communes (TZCLD, offres de formation insuffisante, etc) et que les publics en insertion – par exemple issus des structures d'insertion par l'activité économique - peuvent être un vivier de compétences pour répondre aux besoins en recrutement des entreprises.



12

Le rôle stratégique des élus (lobbying politique) a été rappelé, notamment lorsqu'il s'agit de donner une voix au territoire pour peser dans les dossiers stratégiques structurants (ex: prolongement de l'A77 dont le territoire pourrait pâtir) et d'embarquer les partenaires dans leurs démarches.

Identification d'une approche de la stratégie

À l'issue de ce temps de travail, trois axes stratégiques principaux ont pu émerger :

- **Scénarisation de l'évolution de la gouvernance du commerce et de l'AdebCosne pour une meilleure priorisation ;**
- **Volonté de s'appuyer davantage sur les partenaires et notamment les acteurs de l'emploi et de l'insertion, et de mettre potentiellement plus de moyens dans le développement économique au-delà des seules aides économiques ;**
- **Volonté d'avoir une stratégie ambitieuse sur les différents volets de l'attractivité (économique, résidentielle/touristique, stratégie foncière) et du marketing territorial.**



Scénarisation



Appui des
partenaires



Attractivité



Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Des entretiens ont été menés avec les acteurs interrogés.

Entretiens réalisés

- Adebcosne
- Office du tourisme
- CC Cœur de Loire – responsable service développement économique
- CC Cœur de Loire - chargé de revitalisation Centre Bourg
- Chambre d'agriculture
- Nièvre attractive
- Cheffe de projet Action Cœur de Ville
- Fabrique Emploi et territoire
- Chargé de mission relation aux territoires – Région Bourgogne Franche Comté
- Conseil Départemental
- Nevers Agglomération
- Syndicat Viticole Pouilly-sur-Loire
- Energie 2000
- Pôle Emploi
- Agence Economique Régionale (AER)
- Chambre de commerce et d'industrie (CCI)
- Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA)

A noter que des entretiens avec les acteurs du commerce seront conduits entre la phase 1 et 2, les résultats seront versés dans le rapport une fois les entretiens réalisés.

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Le tableau ci-dessous synthétise les enjeux clés associés à chaque acteur.

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>AdebCosne</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 'exhaustivité des actions réalisées à date : offre d'accompagnement à 360 degrés, club des dirigeants, actions mises en œuvre dans le cadre de Territoire d'Industrie • Un (re)positionnement sur le portage immobilier : une hypothèse évoquée mais dont les modalités restent à définir, notamment en lien avec les ressources humaines existantes ; • Des marges de progression pour davantage promouvoir les dispositifs, notamment d'aide à la mobilité géographique et l'accueil des publics dans le territoire, encourager les personnes à davantage valoriser le territoire, • Des enjeux bien identifiés auxquels il faut répondre : déficit dans l'offre de santé et d'enseignement supérieur, structuration de l'animation du réseau de TPE / PME qui sont des atouts forts du territoire, enjeux immobiliers (ex : manque de disponibilité de locaux en particulier de bureaux individuels, enjeu des Gens du Voyage, attentes fortes pour avoir des éléments de positionnement thématique de la friche Vallourec), économiques (ex : raréfaction des aides), revalorisation de la ville-centre, mise en œuvre d'actions clés (ex : tourisme vert)
<p>CC Cœur de Loire – Responsable Service Développement Economique</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des enjeux liés à la gouvernance à la fois du développement économique et du commerce, afin notamment de mieux définir les implications souhaitées des acteurs ; • Un objectif d'aider les élus à prioriser les objectifs et d'avoir une vision claire, partagée du développement économique (endogène, exogène) ; • Une réflexion à engager notamment sur le rôle du VP à l'économie qui est actuellement le président de l'AdebCosne, pour envisager une organisation alternative.

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>CC Cœur de Loire – Responsable Service Développement Economique (suite)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 'accompagnement : Responsabiliser davantage les entreprises pour monter des dossiers d'aides, ce qui permettrait de libérer du temps à l'AdebCosne, et il faudrait la positionner en priorité sur l'accompagnement, la prospection et le montage de dossiers stratégiques ; • Le développement de filières : Un territoire n'ayant pas de filières prégnantes avec toutefois quelques segments identifiés (ex : agricole / agriculture, projet de méthanisation, PCAET ; vigne / vin) voire porteurs (ex : mécanique de précision) ou des travaux qui ont été menés (ex : travail sur la capture de carbone qui avait été mené) ; • Des enjeux spécifiques au commerce : marketplace (pertinence, efficience, efficacité), gouvernance (mode d'animation par les associations : est-il le plus pertinent ?), aides octroyées au commerce (notamment sur le lien / la coopération avec la ville de Cosne), retombées limitées de la taxe sur les locaux vacants ; • Des attentes pour identifier de bonnes pratiques mises en œuvre dans d'autres territoires.

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
Office du tourisme	<ul style="list-style-type: none"> • Un enjeu d'attractivité et de fierté qui n'est pas suffisamment partagé parmi les acteurs ; • Une nécessité de mieux structurer la filière viticole qui est insuffisamment animée (ex : une réflexion avait été menée avec les vignerons de Pouilly sur la stratégie de marketing, la refonte d'un site et du logo) car les retombées locales sont encore limitées (ex : 4000 visiteurs par an à la Maison du Vins vs 15 000 visiteurs à Sancerre alors qu'il y a 10 km de distance) et les actions collectives sont possibles (ex : Wine Pass, travail sur une billetterie commune, etc.) ; • Un projet structurant de remise en norme de la Maison des Vins qui est en cours avec des enjeux clés (ex : scénographie obsolète) ; • Des données sur les retombées territoriales du tourisme qui ne sont pas mesurées (ex : le flux de touristes venant à Sancerre et au château de Guédelon qui est hébergé dans le territoire de Cœur de Loire et consomme dans les restaurants) constituant ainsi un axe de progression ; • Un enjeu d'amélioration de la qualité de l'offre d'hébergement, avec des prestataires touristiques qui sont des « semi-professionnels » signifiant que l'hébergement est un complément de revenu et non un revenu principal ; • Une carence en matière de prestataires intervenant sur l'activité fluviale ; • Un travail sur la labellisation du territoire (en cours sur Destination Vignoble Touristique) avec toutefois un label « station verte » qui a été perdu (ville de Donzy) ; • Une suggestion d'adopter des stratégies adaptées aux typologies de tourisme (ex : viticole, itinérance de la route vélo de la Loire), de renforcer l'adéquation entre l'offre d'hébergement et les touristes notamment étrangers (ex : Pays-Bas, Belgique) et de ne pas dépendre de « courts séjours » ; • Une identité territoriale qui doit valoriser le volet « nature – environnement » de la Loire (vs la Loire des châteaux qui capte plus de publics), la logique de circuit court (ex : PAT, marque « La Belle Nièvre » insuffisamment connue), le tourisme artisanal (ex : visite de Maison Charlois à Murlin) • Un objectif, enfin, de sensibiliser les élus aux retombées économiques du tourisme

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
Nièvre attractive	<ul style="list-style-type: none"> • Un positionnement sur différentes missions (ex : conseil et développement touristique, mission d'attractivité touristique et résidentielle, marketing territorial) ; • Différents atouts cités : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Plan de croissance du tourisme durable : bilan des premières actions mises en place sur le volet tourisme ❖ Conduite d'actions collectives avec l'office de tourisme sur la promotion du territoire ❖ Promotion des outils de communication du territoire ❖ Positionnement sur le slow tourisme « Découvrir la Nièvre à vélo » qui fonctionne bien. ❖ Travail partenarial avec l'AdebCosne. • Des enjeux identifiés : nombreux établissements touristiques en vente dans le territoire (8), accompagnement des porteurs de projets à prévoir, problématique de l'animation du réseau des propriétaires des résidences secondaires ; • Des axes d'amélioration : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Travailler davantage la clientèle francilienne et notamment du Nord, et également de l'Europe (Pays Bas, Belgique, Allemagne), avec les sessions d'accueil qui sont organisées ; ❖ Mieux valoriser les outils existants (ex : plateforme numérique d'attractivité sur laquelle notamment les besoins en recrutement peuvent être mieux référencés par la CC Cœur de Loire et l'AdebCosne, budget de Nièvre Attractivité pouvant être mobilisé davantage par la CC Cœur de Loire) et les équipements (ex : pavillon du milieu de la Loire qui est sans projet, musée de la Loire insuffisamment valorisé) ; ❖ Animer davantage l'oénotourisme (ex : portage par le BIVC jugé insuffisant, travail en cours sur le portage du Label Destination Vignoble par l'AD) ; ❖ Améliorer la connaissance des publics qui viennent dans le territoire ❖ Améliorer la fluidité dans les relations entre l'EPCI et ses communes membres (ex : une trame touristique qui ne devrait pas être travaillée par une commune mais par l'EPCI)

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>Pôle Emploi (suite)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des enjeux spécifiques sur lesquels Pôle Emploi tente d'intervenir : métiers en tension (santé, action sociale, service à la personne) en particulier, accompagnement de publics en difficulté (ex : mobilité, illettrisme, niveaux de formation limités) ; • La nécessité de mobiliser les dispositifs de Pôle Emploi, à la fois dans l'offre de services aux entreprises et également les méthodes de recrutement alternatives afin d'améliorer l'adéquation entre l'offre et la demande d'emplois ; • Un contexte qui est notamment marqué par l'arrivée de France Travail, dont les contours auront une incidence sur le fonctionnement de Pôle Emploi et avec une logique de guichet unique qui sera à l'œuvre.
<p>CC Cœur de Loire – Revitalisation Centre Bourg</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Constat positif sur l'accompagnement des porteurs de projets fait par l'AdebCosne, jugé pertinent et diversifié, et avec un investissement jugé important auprès des commerçants ; • Hausse de la vacance commerciale • Recommandation faite sur le renforcement de l'usage de la plateforme « commerce » pour l'animation du commerce et d'autres outils d'animation, visant par exemple à valoriser davantage les produits régionaux ; • Des enjeux liés à l'animation des associations de commerçants (ex : Donzy) alors que l'animation semble plus importante à Pouilly par exemple (ex : actions sur le circuit-court, boutique éphémère pour permettre aux personnes de tester un concept de boutique pour un loyer symbolique de 50 € entre 6 mois et 2 ans maximum => c'est le deuxième porteur de projet)

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
Chambre d'agriculture	<ul style="list-style-type: none"> • Secteur agricole dynamique avec plusieurs plans alimentaires territoriaux sur le Département • Des chantiers autour du paysagisme à développer pour la communauté de communes Cœur de Loire : agritourisme (ex: Ferme Auberge, Bienvenue à la Ferme), activités forestières (Forêt des Bertranges), les espaces naturels (ex: site des brocs, Celle-sur-Loire) • Freins au développement du secteur agricole : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Prix du foncier à la hausse provoquant des difficultés d'implantation aux agriculteurs/repreneurs ❖ Changement climatique ❖ Adaptation vis-à-vis des nouvelles techniques, etc. • Abattoir de Cosne-Cours-sur-Loire devant être soutenu car il est le seul sur cette filière à l'échelle du département • Un enjeu de transmission : une moyenne d'âge des agriculteurs élevée, peu de repreneurs identifiés, prix trop élevé des exploitations vendues ; • Une relation entre la Chambre de l'Agriculture et la Communauté de Communes Cœur de Loire à renforcer davantage (exemple de coopération à renouveler: travaux de facilitation de l'entrée des producteurs dans les cuisines dans une démarche de restauration collective / circuits courts en 2019)

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>Cheffe de projet Action Cœur de Ville</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Collectivité engagée depuis 2018 sur le dispositif « Action Cœur de Ville » • Actions menées et à venir dans le cadre d'Action Cœur de Ville: « Concours mon centre-ville a un incroyable commerce » à destination des petits commerçants, travail sur la vacance et l'esthétisme (création d'une salle de médiation culturelle, rénovation d'appartements, résidence Balcon de Loire...) • Plusieurs atouts de Cosne-Cours sur Loire sur lesquels capitaliser : rencontre de fleuves et de rivières, route des vacances, proximité de Paris, etc. • Ville de Cosne dynamique par des travaux récents de réhabilitation du centre-ville, installation d'une piste cyclable (itinéraire « Loire à vélo ») • Manque constaté d'un observatoire du commerce et de l'habitat au sein de l'AdebCosne, pourtant porte d'entrée des différents porteurs de projets sur le territoire
<p>Chargé de mission relation aux territoires – Région</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Difficultés communes rencontrées par les collectivités du département de la Nièvre: problèmes de recrutement, d'attractivité touristique/ économique, carence de professionnels de santé, manque observé de jeunes actifs (sur-représentation des plus de 65 ans et des moins de 20 ans) • Recommandation d'articulation du schéma de développement économique de la communauté de communes Cœur de Loire avec les défis et les ambitions du SRDEII de la Région lesquels portent sur la promotion industrielle et la favorisation de l'économie de proximité pour la compléter. • Nécessité de prise en compte des différents documents directeurs régionaux dans le nouveau schéma de développement économique (PCAET, Le schéma régional de développement du tourisme et des loisirs (SRDTL), etc.)

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p style="text-align: center;">Conseil Départem ental</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Une intervention du Département pluridisciplinaire contribuant directement au développement économique : tourisme (déploiement du réseau de vélo route « Loire à vélo »), agriculture (appui des collectivités via le programme alimentaire territorial, soutien de filières comme l'Abattoir de Cosne), commerce (appui des communes voulant racheter ou maintenir des commerces), travaux d'aménagements publics et habitat (fonds façades des communes, résorption de l'habitat indigne etc.), social (aide à la mobilité, service inclusion) • Intervention dans les territoires via une enveloppe financière de 1,72 millions sur 6 ans mais une communauté de communes de Cœur de Loire qui demeure très prudente en termes de consommation de cette enveloppe (petit nombre de projets financés sur 3 ans : Aménagement de la rue de Pouilly sur Loire, la Tour de Pouilly Fumé, création de salle de fêtes à Myennes, construction du pôle petite enfance : à noter que 58% de crédits demeurent sur l'enveloppe pour 2024 – 2026) ; • Une demande pour renforcer la coopération (par exemple pour mieux comprendre le rôle et l'offre de services de l'AdebCosne) et notamment identifier des projets qui peuvent être soutenus par le Département (ex : pour renforcer l'attractivité du territoire pour les professionnels de santé), et enfin l'identification de profils parmi les bénéficiaires du RSA dont les compétences peuvent correspondre aux besoins des entreprises (ex : articulation avec l'expérimentation TZCLD dans le Pays Nivernais Morvan ou le service « Inclusion » qui suit les SIAE) ; • 'offre de services pour lever les freins périphériques (ex : mobilité) pouvant être davantage valorisée par la CC Cœur de Loire.

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>Nevers Agglomération</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nevers Agglomération soulignant la qualité de la coopération avec la communauté de communes Cœur de Loire • Plusieurs actions investies dans le cadre du partenariat : politique d'accueil, partage de bonnes pratiques, prospection exogène, événementiel, démarche collective de candidature aux AMI (ex : Musée Naturelle), etc. • La nécessité de poursuivre les actions existantes (ex : inventaire des ZAE, rencontres d'entreprises, actions de mutualisation avec Territoire d'industrie, lien avec l'AdebCosne, prospection commune au SIMI) • Des axes d'amélioration à envisager : <ul style="list-style-type: none"> ❖ sur le développement endogène et l'amélioration de la synergie des entreprises (la notion de réseautage mériterait d'être approfondie au-delà de la création d'une plateforme « réseau social ») ❖ sur l'harmonisation des dispositifs (ex: sur le dispositif d'attractivité « mixte », comment dupliquer Welcome in Nevers tout en évitant de proposer les mêmes aides à l'installation aux entreprises dotées de vellétés différentes ?) ❖ sur la définition des rôles des différentes parties prenantes (AdebCosne, Agglomération, CC Cœur de Loire, Chambres consulaires, etc.) pour notamment se concentrer sur l'accompagnement de projets stratégiques ❖ sur l'harmonisation de la politique tarifaire foncière et des aides économiques entre les territoires ; ❖ Sur l'impact de la prospection exogène qui montre de très faibles résultats à date (remarque : il faut réfléchir la prospection au-delà de la participation au SIMI)
<p>Energie 2000</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des besoins en recrutement exprimés par l'interlocuteur, bloquant notamment une expansion forte de son chiffre d'affaires ; • Une suggestion de développer davantage le réseau de propriétaires de maisons secondaires ; • en lien au développement d'une offre d'enseignement supérieur dans le territoire et améliorer la rétention des talents

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>Fabrique Emploi et Territoire</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des liens avec l'AdebCosne devant être renforcés : par exemple, la Maison de l'Emploi n'est pas suffisamment insérée dans les actions de l'agence ou l'articulation des offres de services (ex : clauses sociales pouvant permettre d'identifier des compétences pour les entreprises, dispositif local d'accompagnement, plateforme des métiers de l'autonomie, actions sur les métiers du tourisme et de l'industrie) ou en abordant davantage les thématiques emploi-insertion dans le cadre des rencontres du club des dirigeants par exemple ; et également Territoire d'Industrie ; • Une expertise pouvant être davantage valorisée sur la GPECT et les métiers sanitaires et sociaux notamment, et en s'appuyant sur d'autres outils (ex : SPIE, TZCLD, Transco) ou les travaux engagés (ex : diagnostic sur les besoins en compétences avec un groupement d'employeurs dans le viticole)
<p>Chambre du commerce et de l'industrie – CCI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des axes d'amélioration identifiés : <ul style="list-style-type: none"> ❖ La couverture des entreprises accompagnées : celle-ci peut être améliorée (ex : sur les 7500 ressortissants, 1500 entreprises sont accompagnées par an seulement) ; ❖ Mieux valoriser l'offre d'accompagnement de la CCI à destination des jeunes entrepreneurs pour sécuriser la transmission et l'accompagnement des repreneurs ; et également les actions mises en œuvre dans le cadre de Territoire d'Industrie ❖ Le renforcement de l'animation de la plateforme et du commerce (ex : jeu concours imaginé par la CCI) ❖ La capacité d'impulser des actions collectives entre les partenaires • Une suggestion : Faire des préconisations qui concernent directement les porteurs de projets, tout en réfléchissant au lien avec les acteurs de l'insertion qui est apparu comme important.

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>Agence économique régionale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Une expertise incarnée par des chargés de mission thématiques (logique par filière) avec des travaux de capitalisation pouvant être valorisés (ex : Pôle « intelligence économique » sur la production de connaissances sur les territoires et les filières, et en particulier sur le bassin d'emploi – un point sur lequel les interlocuteurs jugent qu'un point de progression existe ; Pôle « innovation / transition énergétique », Presta'Inno) ; • Une coordination de qualité avec l'AdebCosne : identification de porteurs de projets endogènes et exogènes, réorientation, etc. tout en s'appuyant sur des outils existants ; • Un constat majeur dressé : des projets sont retoqués faute de disponibilité foncière dans le territoire parfois avec une réglementation trop rigide (ex : hauteur de plafond à respecter) ; • Une suggestion forte pour prendre en compte les critères ESG dans les implantations des entreprises (ex : rôle de l'éco-conditionnalité des aides – ce point est notamment observé sur le soutien aux projets dans le cadre du FEDER) ; • Un exercice de prospection qui demeure compliqué, pour notamment pas mettre en concurrence les EPCI : un exercice de prospection collective est donc à l'œuvre et l'AER en est le trait d'union.
<p>Chambre des Métiers et de l'Artisanat - CMA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Intervention de la CMA pilotée par la région mais localisée au sein des départements sur des activités d'accompagnement des entrepreneurs / des porteurs de projets et ce, via un coaching au fil de l'eau, un appui à la détection des aides financières, une aide à la reprise d'entreprises, un accompagnement thématique que soit sur le numérique ou la transition écologique et enfin un service de formation continue (apprentissage) • Impact organisationnel engendré par le changement du règlement régissant l'immatriculation des artisans se traduisant par l'élargissement du périmètre des entreprises accompagnés vers des secteurs d'activités autre que l'artisanat (ex : commerces, entreprises du bâtiment, services etc) et l'étoffement des offres de services d'accompagnement sur les volets stratégique, financière (gestion comptable) et commercial (ex: réponse à un marché) • Une place importante des micro-entreprises dans le tissu économique du territoire (699 entreprises répertoriées sur le bassin de Cosne) pourtant menacées par des problématiques identifiées autour de la transmission des entreprises et la flambée des coûts des matières premières engendrant une déperdition des métiers • Des coopérations engagées avec la CC Cœur de Loire (ex : autour du FISAC, formation annuelle de 8 à 10 stagiaires qui ont des projets de créations d'entreprises) mais à renforcer davantage autour d'en eux structurants (parmi lesquels figure la transmission d'entreprise et pour laquelle la CMA a pu développer une offre de services adaptée)

Synthèse des entretiens et des enquêtes

Zoom sur les entretiens avec les acteurs

Acteur interrogé	Idées clés à retenir
<p>Syndicat Viticole de Pouilly-sur-Loire</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Activité viticole en bonne santé surtout en raison de la reprise des exportations (représentant 50% de la vente de vins) et de l'existence d'un centre technique (SICAVAC) créé par le Syndicat Viticole pour favoriser la réflexion commune autour des opportunités et des freins liés à l'activité. • Plusieurs actions engagées dans le cadre du développement oenotouristique en articulation avec le défi du plan croissance tourisme: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Rénovation de la tour de Pouilly-fumé (actualisation de la scénographie, Pouilly Jurassic Tour) ❖ Mise en place d'animations (à destination des touristes et des locaux) • Un syndicat viticole mature et dynamique : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Plusieurs activités de promotions (de la Tour de Pouilly Fumé, foire aux vins, ciné-vignes, etc.) ayant obtenu de nombreux retours positifs des locaux et des touristes. • Freins observés par les viticulteurs : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Manque de main d'œuvre, en l'occurrence qualifiée ❖ Difficulté d'installation dans la commune de Pouilly en raison d'un déficit d'offres de logement observé ❖ Freins administratifs empêchant la communication autour de l'activité (ex: délai administratif important de 3 / 4 ans mobilisé pour la mise en place de signalétiques supportant la publicité et permettant d'identifier les différents vignobles) ❖ Un label qui manque d'animation et de coordonnateur désigné • Viticulteurs enthousiasmés sur le projet ambitieux de rénovation de la tour de Pouilly Fumé, qu'ils considèrent être la vitrine du territoire et sa porte d'entrée pour les touristes.



KPMG



© 2022 KPMG ADVISORY, société par actions simplifiée, membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG.