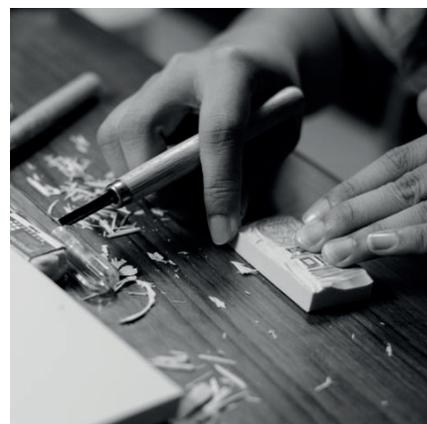


COLLECTION ÉTUDES

Les besoins immobiliers des entreprises artisanales de Bordeaux Métropole



Ce document présente une synthèse des résultats de l'étude menée sur les **besoins immobiliers des entreprises artisanales** de Bordeaux Métropole.

Réalisée de 2016 à 2017 par la **CMA Interdépartementale délégation Gironde**, dans le cadre de son partenariat avec Bordeaux Métropole, les données analysées font l'objet d'une actualisation par la mise en place de son observatoire de la demande artisanale. Les grandes tendances présentées ci-après restent d'actualité.

Ce document s'adresse à l'ensemble des professionnels publics et privés qui conçoivent la ville (aménageurs, promoteurs, architectes, urbanistes, services communaux,...). Son principal objectif est de **favoriser une meilleure connaissance des besoins** des entreprises et porteurs de projet, pour à terme, **contribuer au maintien et au développement de la ville productive**.

/ 427 artisans

interrogés sur la période 2016-2017

/ 130 projets

immobiliers détectés dans le cadre du développement d'entreprise

/ 40 652 m²

de demande immobilière cumulée sur l'ensemble des projets détectés



SOMMAIRE

| | | | |
|--|-----------|---|----|
| | 01 | Qui sont les artisans ? | 4 |
| L'Artisanat sur Bordeaux Métropole | 02 | Fort dynamisme entrepreneurial | 5 |
| | 03 | Artisans hors zones économiques | 5 |
| | 04 | Quel parcours immobilier ? | 6 |
| | 05 | Chiffres clés de l'étude (2016-2017) | 7 |
| Etat des lieux de la demande artisanale (hors commerce) | 06 | Profil-type de la demande | 8 |
| | 07 | Des préalables opérationnels à retenir | 9 |
| | 08 | Contacts | 10 |



01 QUI SONT LES ARTISANS ?

L'ACTIVITÉ

Un artisan exerce, à titre principal ou secondaire, une activité professionnelle, majoritairement à caractère manuel, de :



LA TAILLE : ≤ 10 SALARIÉS

Lors de son immatriculation au Répertoire des Métiers, l'entreprise artisanale ne doit pas dépasser le seuil des 10 salariés. Le **droit de suite** lui permet, toutefois, de garder son rattachement au secteur des métiers en cas de dépassement du seuil de 10 salariés en cours d'activité.

STATUT JURIDIQUE

L'artisan est libre de choisir son statut juridique, entre personne morale et physique.

Remarque: le régime de l'« autoentrepreneur » (actuellement « micro-entrepreneur »), créé en 2008, n'est pas un statut juridique mais un régime fiscal.

LA QUALIFICATION REQUISE

Parmi les activités artisanales, certaines sont réglementées et nécessitent le contrôle effectif d'une personne qui répond à l'une de ces conditions :

- Être titulaire d'un **CAP** ou **niveau supérieur** dans le métier exercé,
- Avoir une **expérience professionnelle de 3 ans** dans l'activité exercée.

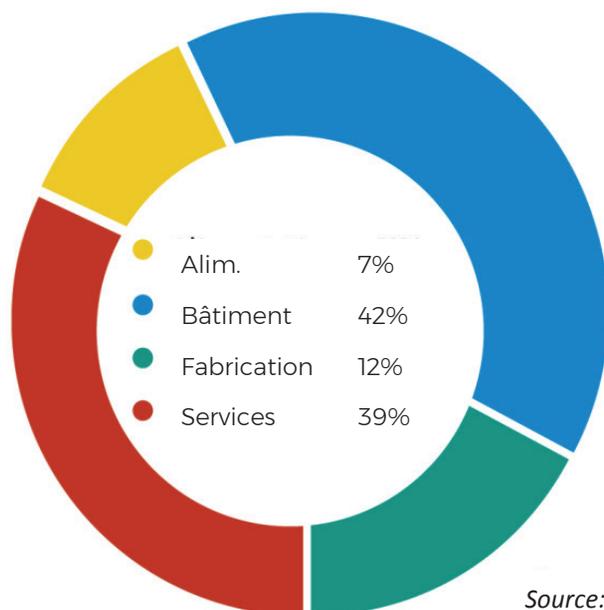
DIVERSITÉ DE MÉTIERS

La liste des métiers de l'Artisanat est définie par le décret n°98-247 du 2 avril 1998 relatif à la qualification artisanale et au Répertoire des Métiers. Ce décret identifie plus de 250 métiers classés en 4 secteurs:

- **Alimentation:** boulangerie-pâtisserie, boucherie-charcuterie, poissonnerie, confiserie-chocolaterie, crèmerie-fromagerie, food truck, etc.
- **Bâtiment:** maçonnerie, couverture, plomberie, chauffage, menuiserie, serrurerie, installations électriques, aménagements, finitions, terrassements, travaux divers, etc.
- **Fabrication:** travail des métaux, bois et ameublement, textile, cuir et habillement, imprimerie, arts graphiques, bijouterie, fabrication de prothèses, etc.
- **Services:** taxi, ambulances, déménagement, réparation, blanchisserie, teinturerie, soins à la personne, nettoyage de locaux, etc.

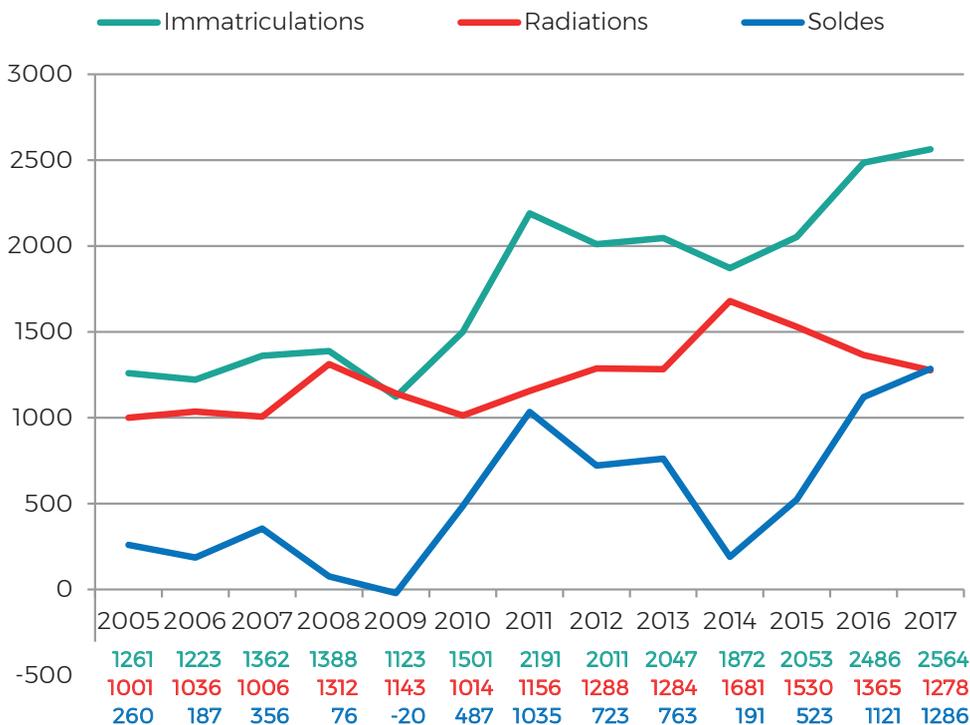
Bordeaux Métropole au 01/11/2018

16 321 établissements actifs
21 957 salariés
38% de micro-entrepreneurs



Source:
CMAI33

02 FORT DYNAMISME ENTREPRENEURIAL

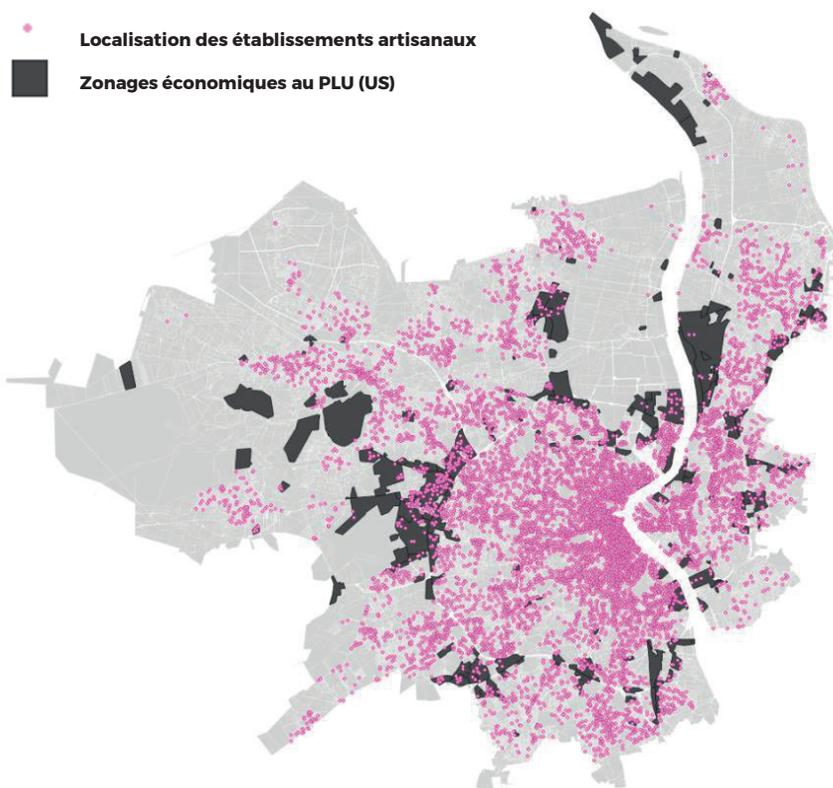


2564 créations en 2017 sur Bordeaux Métropole

2 créations pour 1 radiation

66% des créations en microentreprise

03 ARTISANS HORS ZONES ÉCONOMIQUES



8 % des artisans localisés en zones urbaines spécifiques liées à l'économie

Plus de 92 % des artisans dans le « diffus » soumis à une forte pression foncière

Forte corrélation avec la densité de population (31% des établissements localisés sur Bordeaux)

Source:
CMAI33 / Open Data Bordeaux Métropole

04 QUEL PARCOURS IMMOBILIER ?

Le type de produits immobiliers recherché par l'artisan est lié au type d'activité qu'il exerce, mais il est également corrélé à la **maturité de l'entreprise**: plus l'entreprise artisanale se développe, plus la surface dont elle a besoin est importante.

On peut ici établir une analogie avec le parcours résidentiel des ménages: l'arrivée d'un enfant, puis d'autres, leurs départs, ou encore la prise en charge d'un parent dépendant impliquera des besoins en surface habitable variables. De même, l'augmentation des clients, des commandes voire des salariés, demandera à l'entreprise des ajustements en termes d'immobilier.

PHASE DE LANCEMENT

Il s'agit généralement des 3 premières années d'une entreprise. C'est à l'issue de cette période que les entreprises assurent leur pérennité financière.

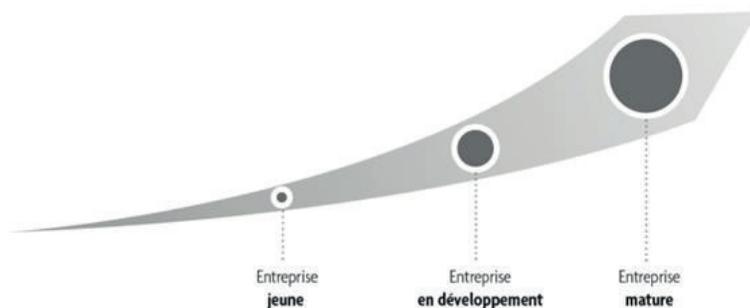
PHASE DE DÉVELOPPEMENT

Cette phase (3-10 ans) est celle de la vie d'un produit ou d'un service d'une entreprise. Le produit ou le service est en plein essor après un travail de développement et de commercialisation important. Les besoins d'investissements augmentent (matériel, ressources humaines et immobilières).

Ces besoins sont liés les uns aux autres: des locaux plus grands sont nécessaires pour accueillir plus de matériel, mais il faut également plus de personnel pour le faire fonctionner et augmenter la production lors de la hausse d'activité. Généralement, le développement est très rapide: l'entreprise a souvent des difficultés à anticiper les besoins liés à cette évolution. La recherche d'un nouveau local prend alors un caractère d'urgence (ex: date de sortie de bail).

PHASE DE MATURITÉ

Une fois le produit ou le service fortement développé, il y a une phase de stabilisation de la demande et donc l'entreprise rentre dans une « période de croisière » avec une stabilité progressive de l'ensemble de ses composants (matériel, personnel). Si pour les deux premières phases, la location est en général la règle, en phase de maturité, il est alors fréquent qu'elle souhaite acheter ses locaux, puisqu'à cette étape ses besoins varieront peu.



| | Phase de lancement - 3 ans | Phase de développement 3 à 10 ans | Phase de maturité + 10 ans |
|-----------------------|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|
| Régimes « classique » | 2996 | 4335 | 2230 |
| Micro-entrepreneurs | 4402 | 2358 | 0 |
| Total (01/11/2018) | 7398 45% | 6676 41% | 2247 14% |



Pour que les artisans ne soient pas limités dans leur développement, il faut anticiper le développement des entreprises suffisamment en amont et aménager des solutions appropriées en matière d'immobilier.

05 CHIFFRES CLÉS DE L'ÉTUDE (2016-2017)

LA CIBLE

✓ **Artisanat hors commerce**

(exemples : BTP, Travail des métaux, Métiers d'arts, Services d'installation, de réparation et de maintenance, filière automobile, activités de nettoyage ...)

LE NIVEAU DE DEMANDE ARTISANALE

✓ **427** entretiens répartis sur l'ensemble de Bordeaux Métropole

✓ **30%** des artisans sont en recherche immobilière

130 projets immobiliers détectés soit **40 652 m²**

✓ Surface demandée : **160 m²** (médiane) - **320 m²** (moyenne)

83% des demandes liés au développement de l'entreprise

Volonté de patrimonialisation (2 demandes d'achat / 1 demande de location)

Échéance des demandes **1 à 3 ans** (55%)

✓ Fort **ancrage communal** des demandes artisanales

✓ Plus de **200 000 m²** de demande extrapolée sur la Métropole

RATIOS

✓ 1 entreprise artisanale pour **54 habitants**

✓ 1 emploi pour **52 m²** (chefs d'entreprise inclus)

✓ 1 place de stationnement pour **55 m²**

RISQUE DE PÉRIURBANISATION DES ARTISANS

Risque de **délocalisation** hors Bordeaux Métropole

Soit 29% des demandes détectées

4 raisons principales :

✓ **Opportunisme** sur les communes limitrophes (offre/prix)

✓ **Clientèle installée en périphérie**

✓ **Difficultés de circulation** sur Bordeaux Métropole

✓ **Rapprochement du domicile personnel** (dirigeants/ salariés)

06 PROFIL-TYPE DE LA DEMANDE

| | Phase de lancement - 3 ans | Phase de développement 3 à 10 ans | Phase de maturité +10 ans |
|-----------------------|--|---|---|
| « Marché potentiel » | 4524 établissements 49% (hors commerces) (hors dirigeant +55 ans) (Données RM 2017 sur Bordeaux Métropole) | 3316 établissements 36% (hors commerces) (hors dirigeant +55 ans) (Données RM 2017 sur Bordeaux Métropole) | 1315 établissements 15% (hors commerces) (hors dirigeant +55 ans) (Données RM 2017 sur Bordeaux Métropole) |
| Profil dirigeant | 35 ans Majoritairement à domicile | 40 ans 45% locataire 41% domicile 14% propriétaire | 45 ans 47% locataire 27% domicile 26% propriétaire |
| Local utilisé | Pièce ou garage à domicile Stockage pour particulier Surface médiane 15 m ² Inférieur à 50 m ² | Bâtiment collectif de 2 nd main Surface médiane 150 m ² Inférieur 1000 m ² | Bâtiment individuel ou collectif Surface médiane 250 m ² Inférieur 1000 m ² |
| Motifs de la demande | Stockage Visibilité commerciale | Développement de l'entreprise | Patrimonialisation |
| Objectifs | Sortie de domicile / pépinière | Maîtriser son budget locatif Recherche d'opportunité pour devenir propriétaire | Devenir propriétaire |
| Surfaces demandées | Coworking / Location 50 à 150 m ² | Equilibre Location/Achat 150 à 250 m ² Inférieur 1000 m ² | Achat 250 - 400m ² Inférieur 1000 m ² |
| Capacités financières | 70 à 90 € (Loyer €/HT/HC/m ² /an) | 60 à 70 € (Loyer €/HT/HC/m ² /an) | 800 à 1000€ (Budget €/HT/m ²) |

07 DES PRÉALABLES OPÉRATIONNELS À RETENIR

PRÉALABLES OPÉRATIONNELS

- ✓ Connaître l'état du marché, à l'échelon communal. On observe en effet une forte corrélation entre densité d'habitants et implantation d'artisans.
- ✓ Tenir compte des constructibilités du Plan Local d'Urbanisme, en lien avec les objectifs de la commune.
- ✓ Maîtriser la charge foncière : prix du foncier et autres coûts au bilan d'opération (ex. dépollution) pour maîtriser des prix de sortie, adaptés à ce marché
- ✓ Proposer des produits adaptés au contexte urbain (+/- forte densité), à l'évolution des besoins des artisans dans le temps (parcours immobilier) et au montage d'opération visé (location/vente, taille des cellules, services complémentaires...).

DÉVELOPPER UNE OFFRE ADAPTÉE AUX ARTISANS

Des éléments programmatiques:

- Notion de modularité des locaux professionnels
- Une mixité d'usages (commercial, stockage, production, administratif)
- Des coûts de sortie maîtrisés et adaptés aux capacités financières des artisans
- La possibilité d'acheter pour se constituer du patrimoine
- Une visibilité sur les dates de sortie
- De nouveaux usages : triporteurs, coworking, ...

Des caractéristiques techniques à prendre en compte en fonction de l'activité:

- Notion de volume capable (brut)
- Hauteur sous plafond (possibilité de mezzanine)
- Luminosité
- Résistance au sol
- Taille des ouvertures
- Accès aux fluides
- Normes métiers

Des aménagements à anticiper dès la conception du bâtiment:

- Accessibilité (entrées/sorties, flux, chargement/déchargement)
- Traitement des nuisances (bruits, odeurs, pollution)
- Stationnement (notamment flotte véhicule professionnel)



08 CONTACTS

CMAI délégation Gironde

Gaël KOHN

Chargé de développement économique

Service Economique

CMA Interdépartementale délégation Gironde

gael.kohn@cm-bordeaux.fr

05 56 99 991 62

Bordeaux Métropole

Anne LAMBOURG

Service Offre foncière et immobilière

Direction du développement économique

Bordeaux Métropole

alambourg@bordeaux-metropole.fr

05 57 20 70 72





