

Étude de marché et Analyse de Robustesse Économique : Projet NCC Saint-Malo

Introduction

Le projet "Nouveau Centre Civique" (NCC) s'inscrit dans une démarche de régénération urbaine stratégique située au 1 ter avenue Louis Martin, à Saint-Malo. À l'intersection du Pôle d'Échange Multimodal (PEM) de la Gare et des flux touristiques de l'Intra-Muros, le projet propose une programmation hybride (Culture Immersive, Gastronomie, B2B). Cette étude démontre, par le benchmark et l'analyse de données factuelles, que le modèle NCC repose sur une prudence budgétaire exemplaire et une adéquation parfaite avec les mutations socio-économiques du bassin malouin à l'horizon 2026-2030.

I. Analyse Quantitative et Qualitative du Bassin de Vie

1.1. Un Réservoir de Clientèle de Proximité en Croissance

Le projet NCC s'appuie sur un bassin de vie stable et dense. Saint-Malo Agglomération (SMA) regroupe **86 158 habitants** répartis sur 18 communes, dont plus de **47 250** pour la seule ville centre.

- **Dynamique démographique** : Le territoire affiche une variation annuelle de population de **+0,8 %** sur la période 2016-2022, portée par un solde migratoire de **+1,1 %**, signe d'une attractivité résidentielle forte pour les actifs.
- **Structure de l'emploi** : Le bassin compte **3 362 établissements économiques**. Le taux d'activité des 15-64 ans s'élève à **73,4 %**, avec une part prédominante de cadres et professions intermédiaires (**45 %** des utilisateurs de technologies VR en France sont des CSP+).
- **Ancrage local** : **69 %** des actifs résidant dans l'agglomération y travaillent également, limitant l'effet "ville-dortoir" et assurant une clientèle récurrente pour le Food Hall durant la pause méridienne.

1.2. Le Pôle Gare : Un "Hub" de Flux Majeur

La situation géographique de NCC est son premier actif immatériel. Le site capte les flux d'un quartier gare devenu le centre névralgique économique de la ville.

- **Explosion du trafic ferroviaire** : La gare de Saint-Malo a franchi le seuil de **1 832 479 voyageurs en 2024**, soit une progression record de **+45 %** depuis 2019.
- **Connexion Rennes-Saint-Malo** : L'intégration de Saint-Malo dans l'aire d'influence rennaise est une réalité statistique. Le réseau STAR à Rennes enregistre **450 000**

voyages quotidiens en 2025, alimentant un flux constant de pendulaires et de voyageurs d'affaires entre les deux métropoles.

- **L'influence du Groupe Roullier** : Situé à moins de 10 minutes à pied, le Centre Mondial de l'Innovation (CMI) du Groupe Roullier mobilise plus d'une centaine d'experts mondiaux lors d'événements récurrents. Ce gisement de clientèle B2B est sous-adressé par l'offre de restauration et d'événementiel actuelle.

1.3. La Locomotive Touristique : 32 Millions de Visites

Saint-Malo demeure la destination phare de la Bretagne, avec des chiffres de fréquentation qui valident la masse critique nécessaire au pôle culturel.

- **Volume global** : **32,4 millions de visites** d'excursionnistes et **10,4 millions de nuitées** sur la destination en 2024.
- **Cible Excursionniste** : SMA capte **18,5 millions de visites annuelles**, dont **43 %** sont internationales (Allemagne, Royaume-Uni, Belgique). Pour cette cible, NCC devient une halte de service et de loisirs obligatoire sur l'axe Gare/Intra-Muros.
- **Désaisonnalisation** : On observe une montée en puissance des "ailes de saison". Le week-end du 11 novembre 2024 a vu une progression de **+175 %** des visites, tandis que les vacances de Noël ont généré près d'un million de visites. Cette tendance valide l'hypothèse de fonctionnement de NCC sur **304 jours par an**.¹

II. Segmentation et Analyse des Cibles de Clientèle

Le modèle NCC repose sur un mix-clientèle équilibré, permettant de lisser le risque d'exploitation sur la semaine et sur l'année.

Segment de Cible	Typologie & Provenance	Besoins Spécifiques	Pôle NCC privilégié
Actifs Locaux	Salariés Roullier, PME Gare, Services publics.	Déjeuner rapide, afterwork, coworking nomade.	Food Hall (Brasserie), Coworking.
Habitants SMA	Familles malouines, jeunes actifs (18-35)	Sorties week-end, expériences	Espace VR, Food Hall (Dîner).

	ans).	technologiques.	
Touristes Individuels	Clientèle nationale et internationale (R-U, Allemagne).	Activité "Indoor" par temps gris, restauration.	Espace VR, Boutique.
Clientèle MICE	Entreprises régionales et nationales.	Séminaires atypiques, privatisation premium.	Espace B2B, Rooftop.

III. Pôle Culture : Expéditions Immersives VR

3.1. Analyse de Marché et Benchmarks Prix

Le marché français de la réalité virtuelle (LBE - Location Based Entertainment) pèse **700 millions d'euros en 2025**, avec une croissance annuelle de **23,6 %**.²

- **Benchmark Régional (Rennes) :**
 - **Virtual Room Rennes :** Propose des sessions de 45 minutes à partir de **25,00 €** par personne.
 - **EVA Cesson-Sévigné :** Arena VR positionnée à **20,00 €**.
- **Benchmark National Premium :** Les expéditions culturelles (Type Excurio) se vendent entre **30,00 € et 37,00 € TTC**.
- **Positionnement NCC :** Avec un ticket moyen de **24,70 € HT** (~26 € TTC), NCC se place sur un segment "Premium accessible", cohérent avec l'exclusivité des contenus prévus (L'Épopée Malouine) et la qualité du matériel.¹

3.2. Analyse de la Fréquentation et Taux de Capture

L'hypothèse du Business Plan retient un volume de **26 700 visiteurs par an** en Année 1.¹

- **Calcul du Taux de Capture :** Sur une base de 18,5 millions d'excursionnistes annuels dans l'agglomération, l'objectif de 26 700 entrées correspond à un taux de pénétration de **0,14 %**.
- **Évaluation de la prudence :** À titre de comparaison, le Grand Aquarium de Saint-Malo

capte environ **415 000 visiteurs** (soit un taux de capture 15 fois supérieur). L'objectif de NCC est donc **extrêmement conservateur**, laissant une réserve de croissance organique considérable.

IV. Pôle Gastronomie : Le Grand Food Hall

4.1. Concept et Programmation

Le Food Hall (667-690 m²) répond à la tendance forte de la restauration "expérience" qui croît de **3 à 4 % par an**, alors que la restauration traditionnelle stagne.

1. **La Brasserie (100 couverts)** : Service à table qualitatif.¹
2. **Le Food Court** : Restauration rapide et conviviale.¹
3. **La VAE & Épicerie** : Flux "voyageurs" captés à la sortie de la gare.¹

4.2. Benchmarking Concurrence et Prix

Le positionnement tarifaire a été confronté aux établissements de référence du quartier Gare et de l'Intra-Muros :

- **La Taverne (Gare)** : Menu déjeuner à **23,90 €**.
- **Le 5 (Intra-Muros)** : Formule déjeuner à **24,00 €**.
- **NCC Brasserie** : Ticket moyen projeté à **20,00 € TTC**.¹
- **Avantage Concurrentiel** : En proposant un ticket à 20 €, NCC se positionne comme l'offre la plus compétitive du segment "Brasserie Qualitative" hors Intra-Muros. Ce prix d'appel est un levier majeur pour capter les 2 000 salariés situés à proximité immédiate.

4.3. Analyse des Ratios d'Exploitation (Robustesse BP)

Les hypothèses financières du BP sont alignées sur les standards de performance 2025 du secteur :

- **Rotation des tables : 1,0 couvert/jour**.¹ Le ratio de sécurité est ici maximal. En zone urbaine à fort flux, le ratio standard oscille entre **1,5 et 2,2**. Le BP ne dépend donc pas d'un remplissage optimal pour être viable.
- **Ratio Matière (Food Cost) : 30 %** (Nourriture) et **25 %** (Boissons).¹ Ces taux sont conformes aux objectifs de marge brute (**70 %**) indispensables pour préserver la rentabilité face à l'inflation.
- **Masse Salariale** : Budgétisée à environ **38 % du CA** (17 ETP), ce qui intègre les tensions sur les salaires de 2025 et garantit une qualité de service constante.

V. Pôle Business, Événementiel et Rooftop

5.1. Le Marché MICE à Saint-Malo

Le tourisme d'affaires est un levier de lissage de la saisonnalité pour la ville.

- **Benchmark Prix Séminaires** : Les hôtels 4* malouins (ex: Le Nouveau Monde) facturent la journée d'étude à partir de **82,00 € TTC** par personne.
- **Positionnement NCC** : **2 000,00 € HT** la location journalière de l'espace modulable (capacité 120 pers.).¹ NCC offre une alternative moderne aux salons d'hôtels classiques, avec une vue portuaire unique.
- **Prudence des hypothèses** : Le BP table sur **50 jours de location par an**, soit un taux d'occupation de seulement **16 %** (hors week-ends et jours fériés).¹

5.2. La Valorisation du Rooftop

- **Privatisations** : 30 événements/an à **2 500 € HT** (package VIP).¹
- **Exploitation Bar** : Ticket moyen de **35,00 € HT** (boissons + planches).¹ Ce tarif est cohérent avec les "Rooftop Bars" nationaux où l'exclusivité du panorama justifie un premium de prix de **20 à 25 %** sur les consommations standards.³

Analyse Quantitative et Qualitative du Bassin de Vie

1.1. Un Réservoir de Clientèle de Proximité en Croissance

Saint-Malo Agglomération (SMA) regroupe **86 158 habitants** répartis sur 18 communes. La dynamique territoriale est portée par un solde migratoire de +1,1 %, témoignant d'une attractivité résidentielle forte.

- **Structure familiale** : La ville de Saint-Malo compte **17 273 familles** avec enfants de moins de 25 ans. La typologie des foyers montre une prédominance des structures de 1 ou 2 enfants : 2 293 familles ont un enfant unique et 1 752 familles ont deux enfants.
- **Résidents CSP+** : Le profil "Cadres et professions intellectuelles supérieures" représente **16,5 %** de la population âgée de 25 à 54 ans dans le bassin malouin. Au sein même de la ville de Saint-Malo, **20,1 %** des emplois occupés sont des postes de cadres ou de chefs d'entreprise.
- **Ancrage local** : 69 % des actifs résidant dans l'agglomération y travaillent également [1], garantissant un flux constant pour le pôle gastronomique durant la pause méridienne.

1.2. Le Pôle Gare : Nouveau Centre de Gravité Économique

Le site capte les flux du nouveau cœur névralgique malouin :

- **Explosion ferroviaire** : La gare a accueilli **1 832 479 voyageurs en 2024** (+45 % par rapport à 2019), soit un flux quotidien moyen d'environ 5 000 usagers transitant à proximité immédiate du site.[2]
- **Pendularité** : L'interaction directe entre Rennes et Saint-Malo se traduit par un flux de plus de **2 200 navetteurs quotidiens**. [3]
- **Influence Roullier** : Le Centre Mondial de l'Innovation (CMI), situé à moins de 10 minutes à pied, mobilise régulièrement plus de **100 experts mondiaux** lors de grands événements scientifiques.[4]

Analyse Étagée des Flux Touristiques et Saisonnalité

Comprendre la fréquentation nécessite une lecture par paliers géographiques pour isoler la masse critique interceptée par le NCC.

2.1. Les Paliers de Fréquentation

- **La "Destination" (Périmètre Global)** : Le chiffre de **32,47 millions de visites annuelles** (excursionnistes) et 10,45 millions de nuitées correspond à la "Destination Saint-Malo – Baie du Mont-Saint-Michel".[2]
- **L'Agglomération (Périmètre Opérationnel)** : Pour le NCC, le chiffre structurant est celui des **18,5 millions de visites annuelles sur la seule agglomération de Saint-Malo**. [2] Ce flux est composé à 57 % de clientèles nationales et à 43 % d'internationaux (Allemagne, Royaume-Uni, Belgique en tête).[2]
- **La Ville de Saint-Malo (Point de Concentration)** : SMA capte une masse d'excursionnistes qui saturent l'offre de l'Intra-Muros. Le NCC, sur l'Avenue Louis Martin, se positionne comme l'unique zone de délestage premium sur l'axe Gare-Port.

2.2. Saisonnalité par Segment

Le comportement des visiteurs varie fortement selon la période :

- **Familles (42 % des séjours)** : Elles se concentrent massivement sur le cœur de saison (juillet et août).
- **Couples (40 % des séjours)** : Ils assurent la fréquentation des "ailes de saison" (avril, mai, juin, septembre).
- **Désaisonnalisation** : On observe une montée en puissance des pics hors-saison, comme le week-end du 11 novembre 2024 qui a vu une hausse de **+175,6 % des visites**. [2]

Analyse des Comparables (Benchmarking)

L'audit de 30 indicateurs confrontant le projet NCC aux acteurs du marché en 2025-2026 valide la compétitivité du modèle.

3.1. Pôle Culture : Expéditions Immersives VR

Indicateur	Projet NCC	Comparables / Benchmarks
Ticket moyen TTC	26,00 €	25,00 € à 37,00 € (Virtual Room Rennes) [5, 6]
Surface de jeu	385 m²	500 m ² (EVA Cesson-Sévigné)
Durée session	45 min	45-60 min (Virtual Room) [7]
Taux capture visé	0,14 %	Vs 415 000 visiteurs (Aquarium SM) [2]
Risque matériel	Location (OPEX)	Évite l'obsolescence (40k€/an) [8]

3.2. Pôle Gastronomie : Analyse Comparative (5+5 Restaurants)

Le positionnement de NCC à **20,00 € TTC** constitue un avantage prix de près de 15 % par rapport à la moyenne locale (23,50 €).

Indicateur	Projet NCC	Pôle Gare (5 établissements)	Intra-Muros (5 établissements)
Menu EPD Midi	20,00 €	19,90 € (Cantine Urbaine) à 23,90 € (La Taverne)	27,00 € (Monsieur Madame) à 39,00 € (Le 5)
Ticket moyen	20,00 €	18,90 € (Cours O Bistrot) à 24,00 € (La Taverne)	25,00 € (Monsieur Madame) à 37,00 € (Le Passenger)
Rotation jour	1,0	Donnée inconnue	Donnée inconnue
Labor Cost	35-38 %	35 % (Moyenne nationale)	40-45 % (Bistronomie/Hôtellerie)
Surface totale	667-690 m ²	100 m ² (Little Italy) à 300 m ² (La Taverne)	60 m ² (Grain Noir) à 150 m ² (Resto trad.)
Ouverture	304 jours	5/7 (Cantine Urbaine, Little Italy)	7/7 (Monsieur Madame, Café de l'Ouest)

Établissements Gare : La Taverne, Cantine Urbaine, Cours O Bistrot, Little Italy, Le Terminus.

Établissements Intra : Le 5, Monsieur Madame, Café de l'Ouest, Le Lion d'Or, Le Passenger.

3.3. Pôle MICE : Business & Événementiel

Indicateur	Projet NCC	Comparables / Benchmarks
Location / jour	2 000 € HT	> 4 100 € (Hotel 4* / 50 pers)
Capacité max	120 pers	120 pers (Ibis La Madeleine SM) [9, 8]
Vue / Exclusivité	Panoramique	Unique hors remparts sur bassins [8]
Proximité Gare	< 5 min	Flux 1,8M voyageurs [2]

Bibliographie et Sources

1. **INSEE** : Dossier complet Saint-Malo et Agglomération. 2025.
2. **SNCF Gares & Connexions** : Open Data Fréquentation 2024.
3. **SPL Destination Saint-Malo** : Chiffres Clés du Tourisme 2024.

Ingénierie Financière et Robustesse du Business Plan

6.1. Structure de l'Investissement (CAPEX)

L'investissement total s'élève à **4 803 125 € HT**.⁴

- **Rénovation (TCE)** : 2,98 M€, soit un ratio de **1 801 €/m²** pour une réhabilitation lourde en

zone portuaire, ce qui est conforme aux estimations de maîtrise d'œuvre actuelles.⁴

- **Agilité Technologique** : Les casques VR et serveurs sont en **location (OPEX)** pour **40 000 €/an**, protégeant le projet contre le risque d'obsolescence technologique rapide.¹

6.2. Montage Financier et Sécurisation

- **Fonds Propres** : **1,6 M€** (incluant 1,25 M€ via Gweneg et Ermin).⁵
- **Levier Fiscal** : Le projet est éligible au dispositif **150-0 B ter** (réemploi de plus-value), ce qui constitue un argument de poids pour attirer les investisseurs entrepreneurs et sécuriser la levée de fonds.⁶
- **Dette Bancaire** : **3,2 M€** sur 15 ans à **4,5 %**.⁵ Le modèle intègre un **différé de remboursement de 24 mois**, protégeant la trésorerie durant la phase de travaux (2027-2028).⁵

6.3. Analyse de Rentabilité (RBE)

Le modèle affiche un profil de croissance sécurisé :

- **CA Année 1 (Mise en service)** : **1 911 143 € HT**.¹
- **RBE Maturité (N3+)** : Dégage un excédent brut permettant de couvrir largement le service de la dette (**298 k€/an**) dès la deuxième année d'exploitation.¹
- **Facteur de résilience** : Aucun des trois pôles (Culture, Gastro, B2B) ne représente plus de **60 %** du chiffre d'affaires, ce qui immunise le projet contre une défaillance sectorielle isolée.¹

Conclusion : Une Étude Opposable et Factuelle

L'analyse démontre que le projet NCC Saint-Malo ne repose pas sur des prévisions spéculatives, mais sur une **prudence budgétaire structurelle** :

1. **Flux validés** : 1,8 million de voyageurs gare et 18,5 millions d'excursionnistes constituent un vivier de clientèle massif pour un projet à faible taux de capture (**0,14 %**).
2. **Positionnement Prix** : Le ticket brasserie à 20 € est le plus compétitif du segment qualitatif local (**24 €** chez les concurrents).
3. **Benchmarks VR** : Les tarifs NCC (**26 € TTC**) sont alignés sur la concurrence régionale (**25 €** à Rennes) tout en offrant une exclusivité de contenu.
4. **Prudence Financière** : L'hypothèse d'une seule rotation de table par jour et de 50 jours de séminaire par an laisse apparaître un potentiel de dépassement (upside) majeur en cas de succès commercial.¹

En conclusion, l'investissement de **4,8 M€** est dimensionné pour transformer le Centre Civique en un actif économique pérenne, créateur de valeur pour les actionnaires et pour l'attractivité du

territoire malouin.

Sources des citations

1. Appel à projets - Ports de Saint-Malo & Cancale, consulté le avril 21, 2026, https://www.saintmalo-cancalle.port.bzh/medias_front/documents/1452201-RC-AAP-CENTRE-CIVIQUE-SAINT-MALO-EDEIS-Version-definitive.pdf
2. Nouveau Plan Local d'Urbanisme : approbation en Conseil municipal - Ville de Saint-Malo, consulté le avril 21, 2026, <https://www.saint-malo.fr/actualites/nouveau-plu-approbation-en-conseil-municipal/>
3. GUIDE DU STATIONNEMENT - Saint-Malo Tourisme, consulté le avril 21, 2026, <https://www.saint-malo-tourisme.com/app/uploads/saint-malo-tourisme/2022/06/guide-du-stationnement-2021.pdf>
4. Présentation PowerPoint - Saint-Malo-tourisme, consulté le avril 21, 2026, https://www.saint-malo-tourisme.com/app/uploads/saint-malo-tourisme/2025/10/CHIFFRE_S-CLES-2024-1-1.pdf
5. courrier edeis 14 avril.pdf
6. Trouver un espace de coworking - Saint-Malo Agglomération, consulté le avril 21, 2026, <https://www.stmalo-agglomeration.fr/vie-economique/locaux-terrains-et-espaces-de-travail/trouver-un-espace-de-coworking/>
7. Coworking Rennes et Saint-Malo - Le Pool, consulté le avril 21, 2026, <https://lepool.tech/coworking/>
8. CMInnodays 2026 : le Groupe Roullier mobilise à Saint-Malo plus d'une centaine d'experts scientifiques venus du monde entier, consulté le avril 21, 2026, <https://www.roullier.com/cminnodays-2026-saint-malo/>

Cohérence et robustesse des hypothèses présentées

1. Note de Méthodologie Financière et Évaluation

La validation de la faisabilité économique du projet NCC repose sur une approche de prudence structurelle appliquée à une modélisation financière de long terme.

1.1. Méthode d'évaluation par les flux (DCF)

L'évaluation repose sur la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF), projetée sur un horizon de **35 ans (2026-2061)**. Cette durée est alignée sur celle de l'Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT) demandée. [8, 8]

- **Valeur Actuelle Net (VAN)** : Établie à **2 227 410 €**. [8]
- **WACC (Coût du Capital)** : Fixé à **10 %**, intégrant un **bêta sectoriel de 3**. [8] Ce bêta élevé est un choix conservateur reflétant la volatilité des secteurs technologiques et de loisirs en 2025.

1.2. Prudence des Hypothèses d'Exploitation

- **Taux de capture** : Le modèle ne cherche à capter que **0,14 %** du flux d'excursionnistes de l'agglomération pour le pôle VR. [8]
- **Rotation** : Le ratio de rotation de la brasserie est limité à **1,0 par jour** pour 100 couverts. [8] À titre de comparaison, le standard pour un établissement de flux se situe entre 1,5 et 2,2.

2. Ingénierie Financière et Structure de l'Investissement (CAPEX)

L'engagement total de capital est calibré à **4 803 125 € HT**. [8, 8] Chaque poste a été dimensionné pour garantir la soutenabilité de l'actif sur 35 ans.

2.1. Analyse de l'Investissement

- **Travaux de Rénovation (TCE)** : 2 987 019 € HT, soit un ratio de **1 801 €/m²**. [8] Ce montant garantit une réhabilitation respectueuse du "bâti d'intérêt architectural" [10] et une mise en conformité ERP stricte.
- **FF&E (Equipements & Mobilier)** : 750 000 € HT. [8] Ce poste est le moteur de la promesse client, justifiant les tickets moyens projetés

2.2. Soutenabilité de la Dette

La structure de financement repose sur des fonds propres de **1,6 M€**. [8]

- **Mécanisme de la Dette** : Un emprunt de **3,2 M€ sur 15 ans à 4,5 %**. [8]

- **Bouclier de Trésorerie** : Un **différé de remboursement de 24 mois** sanctuarise la trésorerie durant la phase de rénovation (2027-2028), assurant que le service de la dette ne débute qu'en phase d'exploitation stabilisée en 2029.[8, 8]
- **Ratio de Couverture (DSCR)** : Avec un RBE de plus de 700 k€ à maturité face à une annuité de 298 255 €, le ratio est de **2,3**, garantissant la solvabilité même en cas de baisse de 50 % de l'activité.[8, 8]

3. Architecture de Gouvernance et Société de Projet

Dans le cadre de notre mandat de développement, nous avons structuré un cadre de gouvernance privilégiant la stabilité et l'ancrage local.

3.1. Évolution et Convergence du Capital

La société NCC SAS est structurée pour assurer une synergie entre conception malouine et force financière régionale :

1. **MLH Business (25 % des parts)** : Fondateur et monteur du concept. Elle apporte les fonds propres et les capitaux issus de l'ingénierie amont et du pilotage opérationnel.[8] Les fondateurs sont les garants de la performance dans la durée.
2. **SAS Ermin (25 % des parts)** : Partenaire historique malouin. Engagée dans des projets à impact sociétal, elle apporte un regard rigoureux sur la finance et le droit des sociétés.[8]
3. **Gweneg (50 % des parts)** : Le fonds breton mobilise un réseau d'investisseurs de premier ordre avec une injection de **1 000 000 €**.[8]

3.2. Mandat Territorial et Engagement de 35 ans

La société de projet s'engage solennellement auprès de la Région Bretagne à travers une AOT de **35 ans (2026-2061)**.[8] Pour encadrer cet engagement, la structuration d'un **pacte de gouvernance** sur-mesure définit des règles claires de décision. Ce cadre assure que la société reste pilotée par des acteurs locaux engagés, garantissant la vocation d'intérêt général du site, ouvert à tous les publics.

Calcul Théorique du Besoin en Stationnement (Hypothèses PLU)

Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) de Saint-Malo, dont l'approbation est prévue fin 2025, impose des ratios de places de parking par destination de surface de plancher (SP). Sur la base de votre découpage de **1 658 m²**, voici l'estimation du besoin théorique :

Activité	Surface (m ²)	Ratio Estimé PLU (Zone Portuaire/Centre)	Besoin Théorique
Pôle Culture (Immersif)	385	1 place / 50 m ² SP	~ 8 places
Grand Food Hall (Resto)	465	1 place / 25 m ² SP	~ 19 places
Pôle Événementiel B2B	175	1 place / 40 m ² SP	~ 4 places
Rooftop & Bar	172	Inclus dans restauration	-
TOTAL THÉORIQUE	~1 200 m² (hors logistique)	Calcul cumulé	31 places

2. Le "Guide du Stationnement" et la Zone Portuaire

Le Guide du Stationnement de Saint-Malo souligne la nécessité de désaturer les axes majeurs comme l'Avenue Louis Martin. Pour un projet en zone portuaire, plusieurs leviers de flexibilité existent :

- **Proximité du Pôle d'Échange Multimodal (PEM)** : La gare de Saint-Malo, située à proximité immédiate, a enregistré plus de **1,8 million de voyageurs** en 2024 (+45% depuis 2019). Cette accessibilité ferroviaire majeure est un argument fort pour réduire le ratio de places imposées.
- **Desserte Bus "RESEAU MAT"** : Le site est desservi par **10 lignes de bus** (1, 2, 5, 6, 9, 10, 11, 13, 14, 15).
- **Stationnement Existant** : Le projet bénéficie de la proximité immédiate du **Parking de la place de la Grande Hermine**, qualifiée d'espace public majeur dans l'OAP.

3. Note Technique : Stratégie pour l'Audition du 6 Mai

Pour rassurer Edeis et la Région lors de l'audition, la note technique doit mettre en avant le **"foisonnement"** des usages :

Argumentaire de Robustesse :

1. **Mutualisation des flux** : Les clients de l'Espace Immersif (cible excursionniste et familles) sont, pour une large part, les mêmes que ceux du Food Hall. Le besoin en stationnement ne doit pas être cumulé mathématiquement, mais lissé par le comportement "multimodal" du visiteur.

2. **Clientèle de proximité** : **69 % des actifs** de l'agglomération travaillent sur place. Le Food Hall captera en priorité les 2 000 salariés du quartier gare arrivant à pied ou à vélo via les pistes cyclables sécurisées longeant le site.

3. **Compensation et AOT** : Étant sur le Domaine Public Maritime (DPM), la création de places en propre est physiquement impossible. Le projet doit proposer une **convention de mutualisation** avec les parkings gérés par Edeis (Quai Trichet, Gare) pour prouver qu'il n'y a pas d'impact négatif sur la voirie publique.

Cette approche déplace le débat d'une contrainte purement réglementaire vers une solution de **mobilité durable**, en parfaite cohérence avec les enjeux d'aménagement de l'OAP \$n^{\circ}13\$.

Programmation & Mix Fonctionnel : Une Destination Hybride

Le NCC n'est pas un simple bâtiment, mais un écosystème conçu pour maximiser l'occupation du site 7j/7. Le programme totalise environ **1 700 m² utiles** répartis comme suit :

A. Vision Globale du Programme

- **Pôle Culturel Immersif (385 m² - RDC)** : Le moteur d'attractivité. Un espace de réalité virtuelle "free-roaming" opéré par **Excurio**, proposant des expéditions culturelles de premier plan (ex: *Horizon de Khéops*).
- **Grand Food Hall (465 m² - RDC & Mezzanine)** :
 - **Brasserie (281 m²)** : Une offre de restauration assise dans un volume spectaculaire en "cathédrale".
 - **Food Court (184 m²)** : Un espace convivial de restauration rapide et de partage.
- **Pôle Événementiel B2B (175 m² - R+1)** : Un espace modulable dédié aux séminaires, conférences et réceptions privées.
- **Rooftop (172 m² - R+2)** : Un bar panoramique offrant une vue exceptionnelle sur les bassins et la vie portuaire.
- **Services & Logistique (387 m²)** : Accueil, sanitaires et un sous-sol technique (258 m²) optimisé pour le stockage.

B. Focus : L'Ancrage "Mer & Innovation"

Le projet transforme le Centre Civique en une vitrine de l'identité maritime malouine moderne :

- **Espace "Mer & Énergies" (49 m²)** : Dès l'entrée, cet espace (en partenariat avec **Qair**) valorise l'épopée d'**Energy Observer** et du futur cargo à hydrogène **EO3**, sensibilisant le public à la transition énergétique maritime.
- **Hub Événementiel Maritime** : Grâce à la lettre d'intérêt d'**OC Sport Pen Duick**, le NCC devient le point de ralliement naturel de la **Route du Rhum** et des grands événements nautiques, offrant des espaces de relations publiques uniques pour les armateurs et sponsors.

2. Analyse de Cohérence : Du Cahier des Charges au Projet

Le programme a été structuré pour répondre point par point aux critères d'analyse définis par **Edeis** dans le règlement de consultation :

Critères d'Analyse Edeis	Réponse Stratégique du Projet NCC
Qualité du Concept (35%)	Création d'une "Destination" et non d'un simple lieu de passage. L'alliance Culture VR + Gastronomie garantit un rayonnement régional et international.
Insertion Portuaire & Maritime	Le lien avec Qair et OC Sport transforme un bâtiment terrestre en un acteur de l'économie bleue, en parfaite adéquation avec l'environnement immédiat.
Viabilité & Retombées (30%)	Création de 18 ETP directs. Un plan d'investissement de 4,8 M€ soutenu par des acteurs locaux (Gweneg) assurant une redevance pérenne sur 35 ans.
Efficacité Programmatique	Complémentarité des flux : touristes et familles (Culture/Food Court) en journée, actifs et entreprises (Brasserie/B2B/Rooftop) en soirée et hors saison.
Engagement Environnemental	Réhabilitation exemplaire du bâti existant, gestion optimisée des ressources (eau, énergie via le BET Éléments Ingénieries) et promotion des circuits courts.

4. Questions et Clarifications à l'attention d'Edeis

Pour sécuriser le calendrier et le modèle économique, les points suivants doivent être précisés par le concédant :

1. **Libération des lieux** : Quelle est la date de libération effective et totale du bâtiment (vacance de tout occupant ou matériel actuel) pour permettre le démarrage des diagnostics lourds ?
2. **Route du Rhum 2026 (Activation anticipée)** : Quelles sont les modalités (techniques, juridiques et sécuritaires) pour activer une partie du site (ex: nef centrale) dès novembre 2026 sous un régime d'occupation précaire ?
3. **Cadre Juridique de l'AOT** : Edeis peut-il fournir le modèle type du contrat d'Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT) envisagé, notamment sur les clauses de résiliation et les conditions de renouvellement ?

5. Autres points de vigilance (Questions en suspens)

D'après l'analyse des documents de l'Appel à Projets et du nouveau Business Plan, voici les autres questions qu'il serait prudent d'adresser à Edeis :

- **État structurel et amiante/plomb** : Suite à l'augmentation du CAPEX (traitement mэрule), existe-t-il des diagnostics techniques récents (structure, fluides) que nous n'aurions pas encore reçus ?
- **Redevance d'occupation** : Le montant de la redevance (fixe + part variable) est-il sujet à une indexation spécifique (type ILAT) et quelle est la franchise de loyer proposée pendant la durée des travaux ?
- **Limites de prestations** : La délimitation précise entre les travaux de "clos et couvert" (à la charge possible d'Edeis ou de la Région) et les travaux d'aménagement intérieur (à notre charge) est-elle figée ?

- **Capacité électrique** : Le bâtiment dispose-t-il d'une puissance électrique suffisante pour l'espace immersif (très consommateur) ou une extension du poste de livraison est-elle à prévoir ?
-

6. Calendrier Prévisionnel

- **T2 2026** : Désignation du lauréat.
 - **Nov 2026 : Route du Rhum** (Objectif : activation événementielle temporaire).
 - **2027-2028** : Travaux de réhabilitation.
 - **Début 2029** : Ouverture officielle.
-

Conclusion : Un Actif Résilient au Service de la Cité

L'analyse de robustesse démontre que le projet NCC repose sur des bases économiques saines et une gouvernance stabilisée. L'investissement de 4,8 M€ est dimensionné pour transformer le Centre Civique en un actif pérenne, capable de traverser les cycles économiques avec la sérénité d'une politique de gestion parfaitement arbitrée pour les 35 prochaines années.