

SCÉNARIO 4 « SAISIR LES OPPORTUNITÉS »

1. OBJECTIFS ET MESSAGES

Certains avancent l'argument que la gestion du risque inondation n'est pas une question prioritaire, que ce n'est jamais « le bon moment » et que cela représente une contrainte supplémentaire. Ce scénario vise à identifier et saisir l'opportunité de tout ce qui dans la vie de l'entreprise pourrait être l'occasion de s'adapter à l'existence du risque inondation.

Identifier « le bon moment » et savoir saisir l'opportunité pour mettre en place des mesures sans que ce soit une contrainte est donc une piste intéressante pour une démarche innovante de réduction de la vulnérabilité aux inondations des entreprises.

Ces opportunités sont par exemple :

- L'**installation** de l'entreprise,
- La production d'un document réglementaire comme une étude de dangers,
- Le contrôle d'une ICPE par le service d'inspection, ou d'un ERP par la commission sécurité,
- Une **modification** : travaux, agrandissement qu'il y ait ou non une procédure d'urbanisme (déclaration préalable, permis de construire),
- Un **renouvellement de contrat d'assurance**,
- Un **nouveau contrat** avec une entreprise cliente ou sous-traitante,
- Une inondation – le Built Back Better
- Labellisation développement durable

Faire prendre conscience aux entreprises concernées du fort risque que représente l'inondation et qu'agir à ce moment-là permet de gérer la problématique en minimisant les contraintes techniques, financières, de ressources humaines

- Lors de votre **installation** prenez en compte le risque inondation, de la même façon que vous prenez en compte les autres paramètres environnementaux (le portail donne sur une voie d'accès adapté, les bureaux bénéficient de la lumière du jour, etc.)
- Vous devez **mettre à jour votre étude de danger**, avez-vous étudié le scénario d'une inondation ? (ICPE à autorisation).
- Vous êtes en zone inondable, les mesures prévues sur la sécurité restent-elles valables en cas d'inondation ? (ERP)
- Le Système de gestion de la sécurité est-il fonctionnel en cas d'inondation et / ou de coupure électrique prolongée ?
- Avez-vous prévu des travaux ? cela n'aggrave-t-il pas votre vulnérabilité au risque inondation ?
- Qu'avez-vous prévu en cas d'inondation ? (nouveau contrat assurance ou client ou sous-traitant)
- Ne répétez pas les erreurs du passé. Réfléchissez maintenant à ce que vous changeriez en cas d'inondation afin de faire face au plus vite en réduisant sa vulnérabilité.
- Les informations concernant le risque inondation ont été cartographiées et sont disponibles.

2. CIBLES POTENTIELLES

Cela concerne potentiellement toutes les entreprises :

37 000 entreprises sont directement concernées par les inondations (scénario extrême – Q1000), ce qui représente :

- **5,7 milliards d'euros** de dommages directs estimés et **1,5 milliard d'euros** de pertes d'exploitations potentielles,
- 100 000 emplois,
- **Q1000 : 168 communes touchées / Q200 : 153 communes / Q 30 : 92 communes**

sans compter les conséquences sur les entreprises qui seraient indirectement touchées à cause des coupures électriques, des problèmes de transports et de communications, d'entreprises clientes ou sous-traitantes en difficulté à cause des inondations, etc.

Compte tenu du territoire il est important de **décliner ces cibles très localement** en fonction de celles que les porteurs mobilisés peuvent potentiellement toucher.

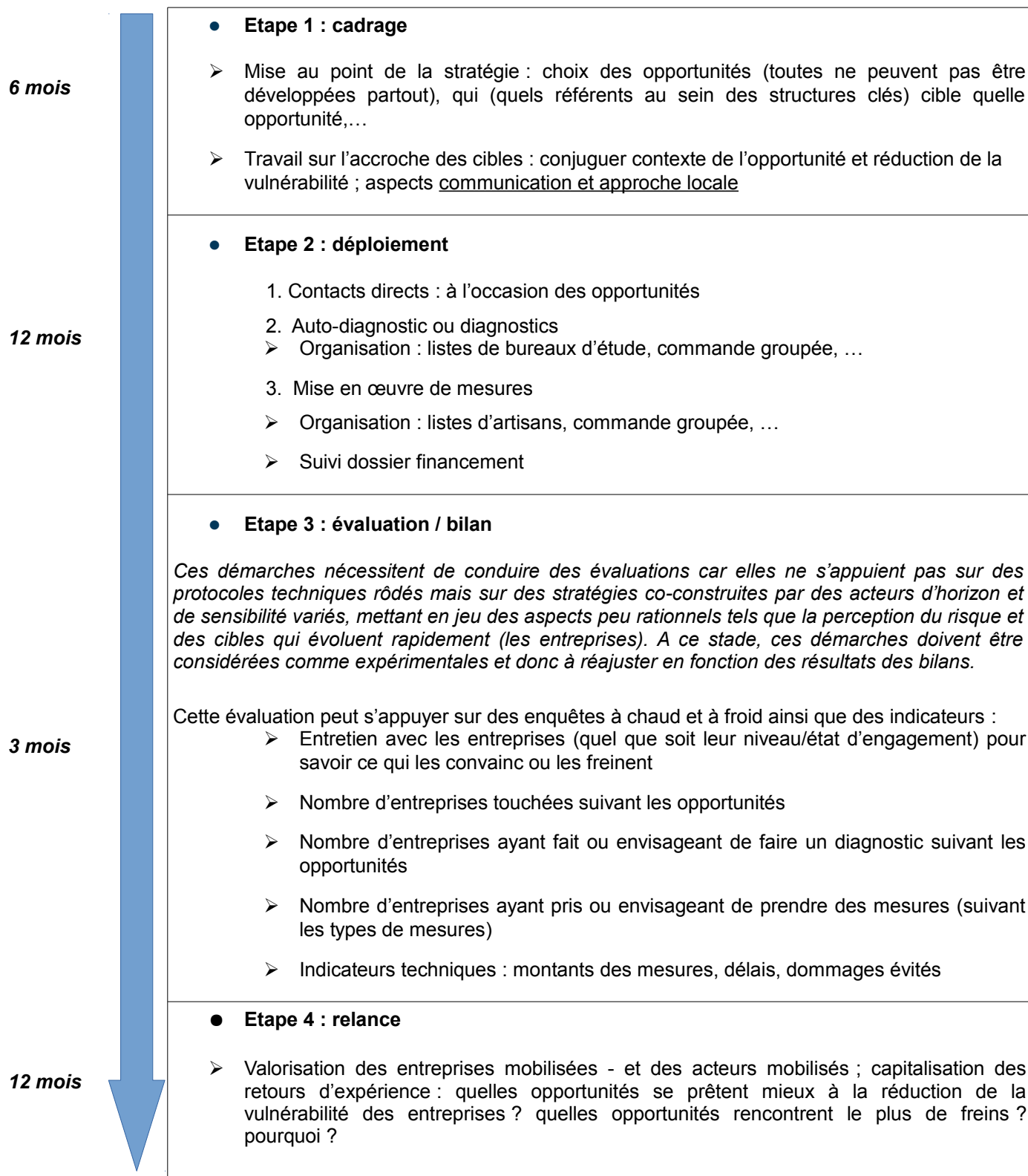
3. PORTEURS POTENTIELS

- 3 chambres régionales et 11 chambres départementales de **commerce et d'industrie**
- 3 chambres régionales et 11 chambres départementales des **métiers et de l'artisanat**
- 3 **DREAL** (service ICPE)
- 3 **DIRECCTE**
- Environ 50 **EPCI**
- Une dizaine de **fédérations à représentation régionale ou départementale** : environ 100 acteurs
- 168 **communes** concernées, représentant autant de maires, services techniques, associations de commerçants
- Les **associations de commerçants, les clubs d'entreprises, certaines fédérations** peuvent être contactées via les chambres de commerce et d'industrie et les chambres des métiers et de l'artisanat qui ont leurs coordonnées.
- Les notaires, les banques, les acteurs de l'assurance peuvent être contactés via les fédérations nationales et les représentants ou délégués locaux.
- Les **opérateurs de réseaux** via les Préfectures (missions prioritaires) et les DREAL (contrôle)

Cela représente de **quelques centaines d'organismes** si l'on considère les acteurs institutionnels ou organisés à une dizaine de milliers d'acteurs si on descend à un niveau individuel.

4. PROTOCOLE D'ACTION (POINTS SPÉCIFIQUES)

Il s'agit de fonctionner malgré la diversité des acteurs, des situations, et le manque de maîtrise de l'aspect temporel de la démarche.



5. RESSOURCES : MOYENS / OUTILS PARTICULIERS

Ci-après, une liste non exhaustive d'outils issus des échanges lors des premiers ateliers de concertation de l'été 2017. Il **s'agit d'éléments à discuter visant à faciliter la mise en place du scénario « opportunités » par ses futurs porteurs.**

Des appuis pourront être proposés par le partenariat Plan Rhône (accompagnement technique, financement, ...)

Outils identiques au scénario 1

1. Identité visuelle de l'opération
2. Plaquette générale / éventuellement déclinaison locales
3. Panneaux
4. Présentations pour réunion publique
5. Publications pour sites web
6. Vidéo courte sur fiction ou témoignage d'une entreprise qui agit
7. Eléments de langage pour article de presse
8. Base(s) de données des contacts
9. Base de données cartographiques : aléas, entreprises

Outils proposés en compléments pour le scénario 4

10. **Mise en réseau et mobilisation des porteurs potentiels : organisation de réunion annuelle (ou semestrielle)**
11. **Publications web adaptées aux opportunités**
12. **« Serious game »**
13. **Outil d'autodiagnostic / de pré-diagnostic adaptés aux opportunités**
14. **Fiches sur les opportunités et intérêt d'agir à ce moment-là et pour quel type de mesures**
15. **Formations des agents**
16. **Outils de valorisation des acteurs (charte ? compteur du nombre d'emplois sauvés ?, ...)**