

# CHARTRE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EN SEINE AVAL

*L'opération d'intérêt national Seine Aval, décidée en mai 2007 par l'Etat, la Région Ile-de-France, le Département des Yvelines et les intercommunalités et les 51 communes, vise à donner une nouvelle impulsion au développement de ce territoire de 370 000 habitants situé le long de la vallée de la Seine à l'ouest de Paris, s'étendant de Poissy-Achères-Conflans Sainte Honorine à Mantes-Bonnières.*

*Ce projet de développement, notamment en termes de logements et en matière économique, s'accompagne d'une forte exigence qualitative et environnementale. Il fait l'objet d'un protocole approuvé et signé par l'ensemble des collectivités publiques impliquées le 31 janvier 2008.*

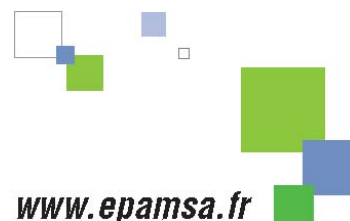
*Dans ce protocole, le commerce est mis en valeur comme levier de développement urbain : « le territoire est ponctué de grands secteurs commerciaux (Poissy-Orgeval, Flins-Aubergenville, Buchelay,...) et couvert de projets de développement. L'OIN doit être une opportunité pour coordonner le développement commercial, à travers un schéma de cohérence, avec pour triple objectif de :*

- *promouvoir le commerce de ville, qu'il s'agisse de « petit commerce » ou de pôles commerciaux urbains, y compris avec des interventions immobilières,*
- *conforter la présence commerciale dans les ZUS,*
- *restructurer le commerce de périphérie, parfois développé avec une insuffisante attention à la qualité des enseignes et maîtriser le nombre de m2.*

*Dans la logique des réflexions en cours sur l'évolution des CDEC, qui privilégie l'intégration urbaine, les projets devront être analysés en tenant compte de leur impact sur le commerce en ville, qui constitue la priorité, et de leur intégration dans un projet urbain d'ensemble. Dans le même esprit, le projet de SDRIF fixe comme condition que les projets de centres commerciaux soient accessibles à une majorité de clients par les transports en commun : 50% en agglomération, 30% hors agglomération. »*

*Sur la base de cette orientation, une étude de stratégie du développement commercial en Seine Aval a été menée, dont les principales conclusions du diagnostic sont :*

- *le territoire de Seine Aval constitue un bassin de consommation ayant sa propre cohérence, avec une offre conséquente (900 m2/habitant contre une moyenne francilienne de 579 m2/habitant et nationale de 794 m2/habitant, un chiffre d'affaires de 2,2 Mds d'euros, soit près de 600 euros (TTC) par habitant et par mois) et très déséquilibré (80% du chiffre d'affaires réalisé en périphérie). Dans ce bassin, s'organisent des échanges entre les différents pôles (ouest, centre, est), facilités par l'A13, en fonction de leurs caractéristiques et spécialisations, et des interactions à ses marges avec Cergy-Pontoise, Plaisir et Le Chesnay (Parly 2),*



- le développement désordonné du commerce de périphérie a cependant fortement fragilisé le commerce de centre ville des grands pôles urbains (Conflans Sainte Honorine, Poissy, Les Mureaux, Mantes-la-Jolie) et produit des secteurs de qualité urbaine médiocre dégradant l'image du territoire, avec des risques d'exacerbation de cette situation (forte attractivité du secteur Est susceptible de provoquer des déséquilibres importants et une saturation entre projets concurrents, logiques financières de l'immobilier commercial, montée en puissance du discount, possibilités de friches commerciales,...),
- l'importance du commerce de centre ville comme levier d'un développement urbain de qualité,
- des opportunités en matière de distribution de proximité et d'e-commerce et des dispositifs (loi LME, prescriptions urbaines, contrat départemental centres villes,...) permettant d'agir dans le cadre d'une vision politique clairement exprimée.

Sur la base de ce diagnostic, une stratégie de développement commercial a été adoptée au comité de pilotage de l'OIN du 28 septembre 2009 reposant sur les principes suivants :

- la nécessité de coordonner le développement commercial à l'échelon de l'ensemble du territoire pour qu'il soit au service des objectifs de développement économique, urbain et environnemental,
- créer, renforcer et diversifier l'offre de proximité : commerces multiservices dans les communes rurales, centralité commerciale et offre alimentaire discount dans les zones urbaines sensibles, attractivité des centres villes (espaces publics, parkings, accessibilité, flux à proximité des gares, offre commerciale adaptée et offre culturelle-loisirs),
- maîtriser, structurer, spécialiser l'offre de périphérie : charte architecturale, paysagère et de développement durable, complémentarité avec le centre ville, éviter le développement de galeries commerciales, favoriser les dessertes en transport en commun, spécialiser et équilibrer l'offre, restructurer les zones commerciales et prévenir l'apparition de friches, mutualiser les parkings.

Il s'agit en effet :

- d'optimiser qualitativement l'équipement commercial du territoire plutôt que gérer un développement quantitatif qui paraît de moins en moins justifié économiquement :
  - 1- Réduire les déséquilibres de développement entre sous bassins
  - 2- Rapprocher le commerce des habitants
  - 3- Etre exemplaire en matière de développement durable du commerce
- de lutter contre les nuisances d'un développement non maîtrisé en favorisant:
  - 1- Les projets qui concourent à renforcer la vitalité des centres villes et des quartiers en procurant une offre nouvelle et adaptée aux besoins des habitants.
  - 2- Les projets qui s'attachent à s'intégrer esthétiquement à leur environnement et qui préserve l'image du territoire ainsi que des villes situées à proximité.
  - 3- Les projets qui n'entraînent pas ou qui limitent l'augmentation du trafic automobile.

Pour la mise en œuvre de cette stratégie, les élus et partenaires des communes et intercommunalités ont adopté la présente charte du développement commercial en Seine Aval, expression de leurs orientations politiques en la matière.



## 1- Orientations en matière d'implantations commerciales

### Les communes rurales

- Favoriser l'offre alimentaire avec produits et services complémentaires qui correspondent aux besoins quotidiens du plus grand nombre.
- Fortifier le tissu commercial existant afin de maintenir une offre de proximité pérenne et viable économiquement.
- Soutenir l'implantation de commerces de proximité, notamment franchisés.

### Les quartiers et les ZUS

- Favoriser l'implantation d'une offre de proximité à dominante alimentaire avec l'aide des collectivités locales et de promoteurs qualifiés, y compris discount.
- Renforcer l'offre existante en recréant des conditions de centralité commerciale : regroupement des commerçants autour d'un commerce « locomotive » avec des aménagements adaptés pour le stationnement et l'accessibilité piétonne.
- Intégrer la programmation commerciale dans les nouveaux quartiers et dans les restructurations urbaines des ZUS.

### Les centres villes

- Favoriser l'implantation de commerces dits « d'achat plaisir » en plus des commerces de biens de consommation du quotidien, et des commerces de bouche en pied d'immeuble, en pôles organisés, ou en marchés.
- Concentrer le commerce d'équipement de la personne de petite surface en centre ville.
- Circonscrire les activités culturelles et de loisir en ville.
- Favoriser l'implantation de commerce dans le flux des gares.
- Favoriser la constitution de pôles commerciaux de centre ville, qui dynamise le commerce préexistant.
- Renforcer tous les dispositifs et équipements qui enrichissent le lien social

### Les entrées de ville

- Exiger le respect d'une Charte Architecturale, Paysagère et de Développement Durable.
- Maitriser le développement des activités commerciales en visant la complémentarité avec le centre ville.
- Favoriser les projets dont l'implantation serait desservie par les transports en commun.



## Les grandes zones commerciales dominantes

- Maitriser le développement des grandes zones commerciales pour :
- Développer une offre alternative dans le plus grand nombre de communes et quartier
- Freiner le développement de galeries commerciales de périphérie dédiées à des enseignes urbaines, en particulier dans l'équipement de la personne
- Limiter les développements qui renforcent les déséquilibres entre les sous bassins et nuisent à leur futur développement
- Spécialiser leur activité si nécessaire, pour éviter le gigantisme.
- Restructurer les zones anciennes pour réduire leur emprise foncière et se rapprocher des chartes environnementales, si possible avec un opérateur unique. Mutualiser les parkings.
- Exiger le respect d'une charte architecturale, paysagère et de Développement durable en prévenant le risque de futures friches commerciales.

## 2- Qualité architecturale et paysagère et développement durable

La démarche d'une charte de qualité architecturale paysagère et environnementale a pour objectif de maîtriser les impacts environnementaux des opérations par :

- une conception architecturale respectueuse de l'environnement urbain et paysager.
- une gestion raisonnée de l'utilisation des matières premières d'énergie et de l'eau potable, rejets liquides, gazeux, solides, déchets, nuisances sonores et olfactives, pollutions liés aux transports, déplacements et préservation de l'écosystème.

Une vigilance particulière sera apportée à la conception des projets de construction ou d'extension de pôles commerciaux, principalement dans les thèmes suivants :

### Traitement urbanistique et architectural

Des chartes architecturales spécifiques par secteurs seront élaborées pour prendre en compte les spécificités de chaque opération. Les thématiques générales qui seront précisées dans ces chartes spécifiques seront prioritairement :

- cohérence volumétrique des bâtiments.
- respect des formes urbaines environnantes
- choix des matériaux et couleurs réglementés pour assurer une cohérence visuelle de l'ensemble
- gestion coordonnée de l'implantation des enseignes publicitaires qui devront obligatoirement être conçues dans l'enveloppe des volumes construits (suppression des édicules)
- conception des bâtiments laissant une grande place à l'éclairage naturel (baies vitrées ouvertes vers l'extérieur de pôle commercial, mail commercial éclairé naturellement ou non couvert)
- utilisation prioritaire des éco matériaux issus de la filière d'éco-construction locale.
- adoption d'une charte « Chantier Vert » pour la réalisation du bâtiment.

### Gestion de l'eau

Des systèmes de gestion de l'eau devront être obligatoirement intégrés aux constructions de façon à réduire sensiblement le volume et le degré de pollution des eaux pluviales rejetées dans le réseau :

- infiltration des eaux pluviales
- stockage sur ou dans les bâtiments des surplus éventuels d'eaux pluviales, avant rejet avec un débit de fuite limité dans le réseau collectif
- bassins de rétentions paysagers
- limitation de l'imperméabilisation des espaces libres en particulier des aires de stationnement, cheminements piétons et cycles



- réutilisation prioritairement sur place des eaux de ruissellement propres pour des usages utilitaires ou domestiques
- traitement des eaux impactées sur la parcelle avant rejet dans le réseau collectif.

### Gestion de l'énergie

Une conception économe en énergie sera exigée pour la conception et la réalisation de ces opérations.

Un objectif de réduction d'au moins 25% des consommations énergétiques par rapport aux consommations habituelles d'un bâtiment équivalent sera recherché en anticipant sur les exigences des futures réglementations, en cours d'élaboration pour les bâtiments à usage de commerce. Les moyens mis en œuvre pour atteindre cet objectif seront :

- réduction des besoins énergétiques par un traitement spécifique de l'enveloppe du bâtiment, ainsi que par une optimisation de l'exposition au soleil.
- limitation des zones climatisées au profit de zones profitant d'un rafraîchissement naturel
- choix de matériel de production de calories et de frigories les plus performants et les moins polluants, du type pompe à chaleur, cogénération, trigénération
- utilisation d'un système performant en matière de ventilation, du type ventilation double flux avec récupérateur de calories
- choix prioritaire d'utilisation d'énergie renouvelable (ENR) : panneaux solaires, panneaux photovoltaïques, bioénergie. Un objectif de 30 % d'utilisation d'ENR sera recherché.

### Aires de stationnement et desserte transports en commun

L'accessibilité en transport en commun et les déplacements doux devront être privilégiés dès la conception du projet

L'offre de stationnement devra être dimensionnée au minimum des besoins du fonctionnement de l'ensemble commercial en prenant en compte l'accessibilité en transports en commun et les déplacements doux.

#### ➤ Traitement paysagé des aires de stationnements

La réalisation de parkings en ouvrage (superstructure ou infrastructure) devra être privilégiée dans tous les cas.

Dans le cas où la totalité des places de stationnement ne pourraient être réalisées en ouvrage, le traitement paysager des parkings de surface devra être particulièrement soigné.

Les aires de stationnement devront être fractionnés, présentant un aspect fortement végétalisé, avec un traitement soigné des liaisons piétonnes

Des aménagements spécifiques pour les véhicules « propres » seront réalisés, permettant entre autres de recharger les batteries des véhicules électriques

#### ➤ Gestion mutualisée

En cas de réalisation d'opérations d'ensembles commerciaux ou mixte, l'utilisation mutualisée des parkings sera nécessaire.



### 3- Outils d'action publique et de financements

#### Commission Départementale d'Aménagement Commercial

Outre les projets soumis obligatoirement à autorisation de la CDAC (article L. 752-1 I du code du commerce), les projets compris entre 300 et 1000 m<sup>2</sup> dans les communes de moins de 20 000 habitants feront l'objet d'une saisine de la CDAC, selon la décision du conseil municipal concerné (article L. 752-4 du code du commerce).

#### Schémas de développement commercial

Une commune, un EPCI, un département peut élaborer un schéma de développement commercial comportant une analyse prospective qui indique les orientations en matière de développement commercial et les secteurs d'activité commerciale à privilégier (article R. 751-18 du code du commerce).

#### Les Plans Locaux d'Urbanisme et Schémas de Cohérence Territoriale

Le volet commerce des plans locaux d'urbanisme et des schémas de cohérence territoriale intégreront, le cas échéant, les orientations pertinentes au document d'urbanisme concerné de la présente charte, au besoin sous forme de document d'aménagement commercial en considération des exigences d'aménagement du territoire, de protection de l'environnement ou de qualité de l'urbanisme spécifiques à certaines parties du territoire (article L. 752-1 II du code du commerce, dernier alinéa).

#### Schéma Directeur Régional d'Ile-de-France

Le projet de SDRIF fait le constat de déficits de dessertes commerciales de proximité dans les territoires hors agglomération et les plus fragilisés et de l'implantation de grandes surfaces dans des zones peu denses et mal desservies [par les transports en commun], générant des trafics routiers importants, des nuisances pour l'environnement et [l'affaiblissement] des centres villes.

Il indique qu'un maillage commercial équilibré à l'échelle des bassins de vie doit être recherché pour satisfaire les besoins de proximité et de qualité de vie quotidienne, avec comme priorités la dynamisation des polarités commerciales des centres villes et la requalification et la restructuration du parc existant de grandes surfaces.

Il stipule que pour toute création et extension d'un ou plusieurs magasins de commerce de détail d'une surface égale ou supérieure à 6000 m<sup>2</sup>, une desserte adaptée sera exigée afin de permettre à une part significative de la clientèle une accessibilité en transports collectifs et en modes doux.

#### Périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité et droit de préemption relatif aux cessions de fonds artisanaux, de fonds de commerce ou de baux commerciaux (articles L. 214-1 et suivants du code de l'urbanisme)

Le conseil municipal peut, par délibération motivée, délimiter un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité, à l'intérieur duquel sont soumises au droit de



préemption les cessions de fonds artisanaux, de fonds de commerce ou de baux commerciaux.

La commune doit, dans le délai d'un an à compter de la prise d'effet de la cession, rétrocéder le fonds artisanal, le fonds de commerce ou le bail commercial à une entreprise immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, en vue d'une exploitation destinée à préserver la diversité de l'activité commerciale et artisanale dans le périmètre concerné.

### **Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC – loi du 4 août 2008, décrets et arrêté du 30 décembre 2008)**

Le FISAC finance notamment les opérations collectives mises en œuvre par une collectivité territoriale ou assimilée (SEM) ayant pour objet de valoriser le commerce de proximité (programmes publics, rénovation de vitrines, sécurité, accessibilité, modernisation des locaux dans les ZUS et ZFU, commerces en milieu rural et quartiers anciens dégradés, études, prise en charge des intérêts de portage immobilier et de fonds artisanaux ou de commerce,...).

Le taux d'aide est au maximum de 50% pour les dépenses de fonctionnement et de 30% pour les dépenses d'investissement (avec plafond individuel de 75 000 € et collectif de 800 000 €). Le délai entre deux opérations aidées a été ramené de 5 à 2 ans.

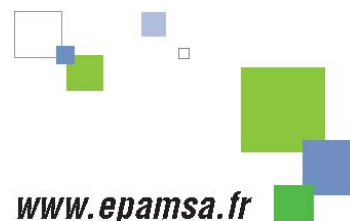
### **Dispositif régional en faveur de l'implantation d'artisans commerçants de centre ville**

En partenariat avec la chambre régionale des métiers et de l'artisanat d'Île-de-France, la Région facilite par des aides par la reprise d'entreprises artisanales, en incitant, par un accompagnement (aide au diagnostic), les cédants à transmettre leur entreprise, et en facilitant la reprise d'entreprises par de jeunes entrepreneurs pour leur première installation (aide financière, dispositif régional Cap Entreprise, recours à la bourse régionale des entreprises artisanales à reprendre (Brea)).

### **Dispositif département contractuel en faveur des centres villes**

L'objectif du contrat est la reconquête urbaine des centres-villes en favorisant le maintien et le développement du commerce de proximité et des activités artisanales qui contribuent à la qualité du cadre de vie et à l'attractivité des villes qui ont vocation à se développer en tant que pôles d'emploi et lieux de développement d'une offre résidentielle diversifiée.

Les communes pôles structurants du Schéma départemental d'aménagement pour un développement équilibré des Yvelines (SDADEY), disposant d'un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité en application des dispositions législatives en vigueur et dotés, à travers leur PLU, de dispositions en faveur du maintien et du développement du commerce et de l'artisanat peuvent bénéficier d'un contrat départemental de centre ville, au taux de 30% (taux bonifié à 35% pour les communes défavorisées) et au plafond de dépenses de 1 500 000 €, soit une subvention de 450 000 € (525 000 € pour les communes défavorisées), pour le financement de toute action structurante relative aux espaces publics concernés par le linéaire commercial, permettant de faciliter l'accès aux commerces, équipements et services de



centre-ville (espaces publics, signalétique, stationnement, circulations douces,...).

Le programme d'un contrat de centre-ville est d'une durée de 3 ans et une même collectivité ne peut solliciter un nouveau contrat de centre-ville qu'après l'achèvement du précédent.

En complément, le Département propose une aide à l'acquisition/restructuration de locaux commerciaux en vue d'y implanter et d'y maintenir une activité commerciale, situés sur le linéaire commercial de centre-ville, à hauteur de 30% d'un montant maximal de la dépense subventionnable de 300 000 €, dont un maximum de 100 000 € de coût de travaux de restructuration du bâti, soit une subvention maximale de 90 000 €.

### **Interventions foncières (EPFY, DIFI)**

Sous réserve des dispositions du Programme Pluriannuel d'Intervention 2010-2013 à approuver par son Conseil d'Administration, l'EPFY pourra intervenir dans un cadre conventionnel (avec engagement de rachat dans le cadre du développement d'un projet urbain) avec la collectivité maître d'ouvrage du projet, en accompagnement d'un contrat départemental de centre ville conclu par la collectivité maître d'ouvrage avec le département, pour assurer le portage des biens immobiliers objets du projet de renouvellement urbain. L'EPFY pourrait ainsi effectuer du portage en vue de transformations foncières, à l'exclusion des opérations de réhabilitation simple, qui relèvent du Dispositif d'Intervention Foncière et Immobilière (DIFI).

Le Dispositif d'Intervention Foncière et Immobilière (DIFI) créé sur le territoire de l'opération d'intérêt national est constitué d'un fonds d'investissement en zone urbaine, géré par l'EPAMSA, ayant vocation à financer des actions de rénovation ou de restructuration d'espaces aujourd'hui peu attractifs, afin d'y rendre possible à terme un relais par l'investissement privé.

L'investissement immobilier intervient dans le cadre de projets urbains d'initiative publique, dans une intervention d'ensemble, mobilisant différents outils (OPAH, espaces publics, périmètre de restauration immobilière, commerces de proximité,...), pour la rénovation des centres-villes, pour des interventions immobilières dans les zones urbaines sensibles et pour des projets de restructuration commerciale.

### **Dispositif départemental d'aide aux commerces multiservices en milieu rural**

Le Département apporte un financement aux communes pour la création de commerces multiservices en milieu rural, pour l'acquisition immobilière ainsi que pour les aménagements, à hauteur de 30% d'une dépense subventionnable totale de 300 000 € (dont 185 000 € pour l'acquisition), soit une subvention maximale de 90 000 €, sous réserve de la viabilité commerciale du projet présenté par la commune.

## 4- Mise en œuvre, suivi et évaluation

### Concertation

Pour faciliter la mise en œuvre de ces orientations, notamment lors des discussions entre collectivités locales et promoteurs potentiels, il est proposé d'examiner informellement, au regard des principes de la charte, les projets dès leur conception, en amont des processus de décision réglementaires.

Cette concertation s'effectue de façon collective à l'échelle du territoire avec les représentants de façon équilibrée des différentes parties du territoire et des différentes problématiques commerciales (centres villes, périphérie, commerce de proximité, commerce rural) :

- communautés d'agglomération et de communes du territoire (Portes de l'Île-de-France, Mantes-en-Yvelines, Seine Mauldre, Vexin Seine, Deux Rives de Seine),
- des communes centres urbains commerciaux à l'échelle de l'OIN : Mantes-la-Jolie, Les Mureaux, Poissy, Conflans Sainte Honorine,
- des conseillers généraux des territoires non représentés précédemment.

La concertation a pour objet d'analyser le projet au regard des principes de la charte, de faciliter l'harmonisation des implantations à l'échelle de Seine Aval et d'effectuer des recommandations.

Les projets sont évoqués à l'initiative du le maire ou du président d'intercommunalité du lieu d'implantation dans la mesure où celui-ci ou sa zone de chalandise se situent dans le périmètre d'étude de l'OIN (territoires des 51 communes). Le maire et le président de l'intercommunalité du lieu d'implantation du projet concerné, ou leurs représentants, participent obligatoirement aux discussions. Son animation est assurée par l'EPAMSA, avec, en tant que de besoin, l'appui technique de la chambre de commerce et d'industrie, de la Région et du Département.

### Suivi et évaluation

La mise en œuvre de la présente charte fait l'objet d'un compte-rendu annuel de la direction de projet auprès du comité de pilotage de l'OIN, portant notamment sur les décisions et conditions d'implantation des nouveaux projets ainsi que la mise en œuvre des outils mentionnés.

### Actualisation et adaptation

La présente charte fera l'objet des actualisations et adaptations nécessaires du fait du cadre législatif et réglementaire, des outils mis à disposition des acteurs publics, de l'évaluation de sa mise en œuvre et de l'évolution de la situation commerciale du territoire.

Celles-ci feront l'objet de décisions du comité de pilotage de l'opération d'intérêt national.



## Annexe 1 : résumé du diagnostic

### A- Le territoire de Seine Aval : une entité commerciale à part entière

L'étude des flux de consommation des habitants de Seine Aval montre que l'essentiel de leurs achats sont effectués sur le territoire. Ce « bassin de consommation » se subdivise en trois sous-bassins, à l'Est, au Centre et à l'Ouest du territoire, chacun étant polarisé autour d'une zone d'activité commerciale majeure. Néanmoins, une partie de la population consomme dans plusieurs de ces sous-bassins, en raison notamment de leur liaison autoroutière, et de la spécialisation de la zone commerciale d'Orgeval dans l'équipement de la maison.

Cette situation implique la nécessité de bien considérer l'ensemble du territoire comme une entité dont l'équipement commercial doit être gérée dans sa globalité.

### B- L'équipement commercial de Seine Aval présente deux grands déséquilibres

#### 1- Premier déséquilibre : entre ville et périphérie

1.a - Comme dans la plupart des régions françaises, *l'équipement commercial de la Seine Aval résulte du modèle de développement des années 1970-1980* :

- L'usage de la voiture est devenu le moyen de déplacement privilégié à partir de l'ouverture des hypermarchés.
- De grandes concentrations commerciales constituées d'enseignes de grandes surfaces spécialisées se sont développées autour d'hypermarchés (Buchelay) ou sur des voies de grande circulation, par concentration d'activités (Orgeval).

En conséquence, les pôles de centralité de Seine Aval ont vu leurs commerces de centre-ville très affaiblis, voire éliminés par la concurrence de la périphérie, à l'exception de Mantes-la-Jolie, Conflans-Sainte-Honorine et Poissy, seules villes à avoir conservé un rôle de centralité.

1.b - *Cette concentration du commerce à l'extérieur des villes est favorisée par les spécificités de Seine Aval* :

- un territoire traversé de part en part par l'autoroute A13, laquelle facilite les déplacements entre les différentes zones.
- des flux importants, en semaine, entre domicile et lieu de travail, et le weekend, entre Paris et la côte normande.
- un très faible nombre de grandes villes dont le pouvoir d'achat puisse garantir la persistance de commerces traditionnels ; ainsi, la commune la plus peuplée, Mantes-la-Jolie, est aussi celle dont les revenus moyens par habitant sont les plus faibles.



1.c - *Il en résulte plusieurs niveaux de dégradation du territoire*, qui nuisent à la qualité de vie des habitants et à l'attractivité résidentielle et économique du territoire. Principalement :

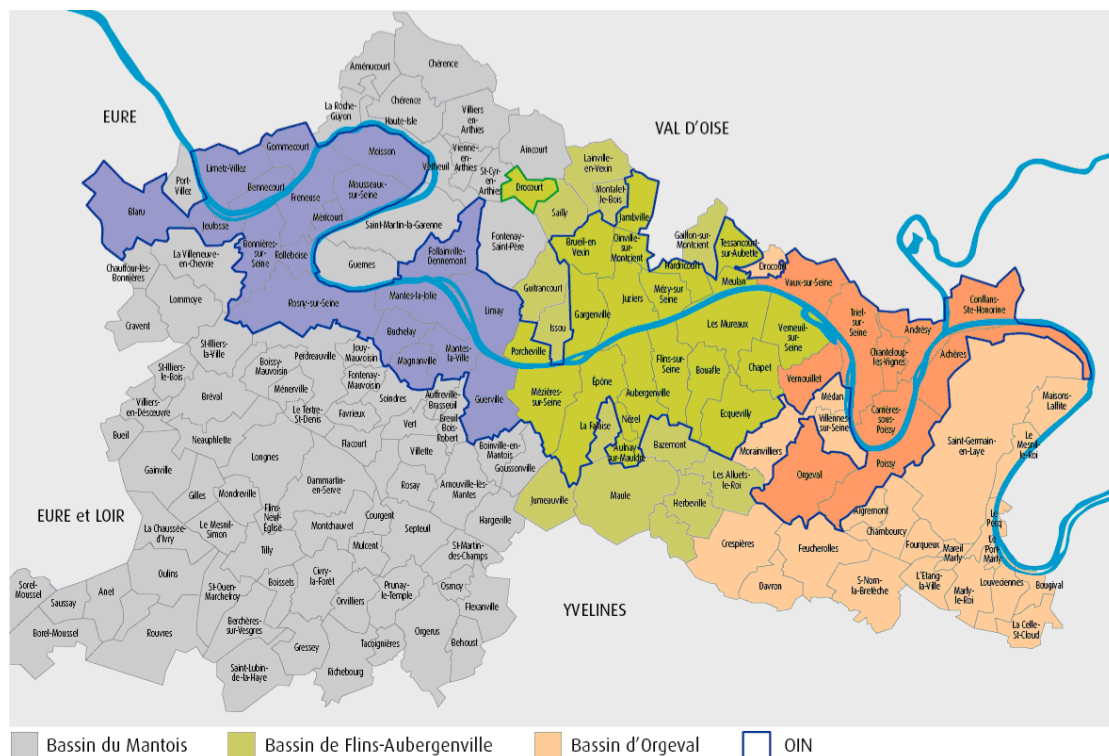
- De grandes concentrations commerciales de périphérie, particulièrement inesthétiques, bâties sans contrainte architecturale et environnementale.
- Le grignotage progressif des espaces naturels bordant les villes, en raison d'un développement expansif de ces zones commerciales.
- Des entrées de villes et des voies de pénétration sur le territoire à partir de l'A13, donnant une image médiocre d'un territoire pourtant riche par son histoire et sa géographie.
- Une désertification commerciale des rues principales des petites villes dont la valeur immobilière se dégrade.
- Une perte de vitalité des villes en lien avec l'affaiblissement du lien social entre les habitants.
- Un isolement commercial des habitants, contraints à l'utilisation de la voiture pour leurs besoins de consommation quotidienne et le trafic automobile intense qui en découle.

1.d - *La tendance attendue du développement du grand commerce de périphérie pour les années 2010 n'est pas plus favorable, en particulier :*

- La croissance des grands équipements commerciaux est portée par la financiarisation de l'immobilier commercial, lequel dispose donc de ressources d'investissement quasi illimitées tant que la rentabilité de ces équipements paraît assurée.
- Les enseignes de grande surface dont le développement est le plus rapide appartiennent au secteur du Discount non-alimentaire, particulièrement peu précautionneux en matière d'esthétique et de préservation de l'environnement.
- Concurrencés par ces dernières, les hypermarchés développent leurs galeries commerciales avec des enseignes « urbaines » en concurrence directe avec les centres-villes.

En revanche, les principaux groupes de Distribution ont pris conscience des attentes des consommateurs envers le commerce de proximité et investissent dans de nouveaux concepts destinés aux centres villes ou aux quartiers.

## 2- Deuxième déséquilibre : entre les 3 sous-bassins de consommation du territoire

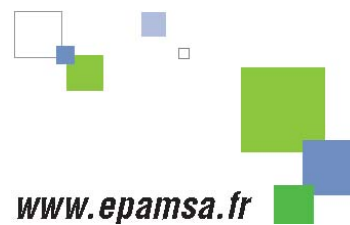


**Carte :** Les trois sous-bassins de consommation de Seine Aval

- 2.a - Ces 3 sous-bassins sont interdépendants par la liaison de l'Autoroute A13, et donc concurrents dès lors que l'un des sous bassins dispose d'équipements commerciaux puissants. Le sous-bassin Centre connaît déjà des difficultés à conforter sa zone commerciale principale de Flins-Aubergenville, en raison de l'attraction de la zone de Buchelay à l'Ouest, et d'Orgeval à l'Est, (auxquelles s'ajoutent, hors territoire, Cergy-Pontoise au Nord et Plaisir au Sud).
- 2.b - L'Est et l'Ouest rassemblent le plus gros du potentiel commercial : l'Ouest par l'importance de la population du Mantois, l'Est par le haut niveau de revenus de ses habitants.

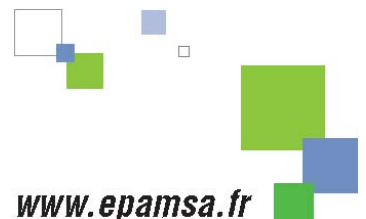
Cette bipolarisation est elle-même sujette à déséquilibre. En effet, la richesse du territoire de Versailles - Saint Germain-en-Laye incite au développement de grands ensembles commerciaux à l'Est de Seine Aval, où le foncier est abordable. La carte des projets en cours est éloquent.

Destinés à la population aisée de Versailles - Saint Germain-en-Laye plus qu'à celle de Seine Aval, ces ensembles commerciaux pourraient concurrencer toute initiative de développement commercial au Centre et à l'Ouest. Ils amplifieraient les déplacements automobiles de ces sous bassins en direction de l'Est de l'OIN.



- 2.c - *En termes prospectifs, il y a lieu de craindre, notamment dans le bassin Est, des effets de saturation commerciale, chaque projet ayant rarement intégré la concurrence des autres dans ses perspectives de chiffre d'affaires.*

La faiblesse probable de l'évolution du pouvoir d'achat disponible des consommateurs dans les prochaines années et la concurrence accentuée de l'e-commerce doit inciter à la prudence, les friches commerciales pouvant avoir un effet désastreux sur l'environnement et sur la valeur commerciale des zones proches.



## CONCLUSIONS DU DIAGNOSTIC

- 1- Seine Aval est un territoire relativement autonome dans sa consommation et ses sous-bassins sont interdépendants
- 2- Les études de consommation dans le bassin de Seine Aval indiquent que les besoins sont très majoritairement satisfaits par l'offre commerciale déjà présente sur le territoire.
- 3- Seine Aval est un territoire fragile facilement affecté par les inconvénients du développement du commerce laissé à sa propre logique.
- 4- Ces inconvénients sont déjà fortement subis par le territoire comme en témoigne le profond déséquilibre entre l'attractivité commerciale des villes et celle des grandes zones de périphérie.
- 5- S'ajoute un fort déséquilibre entre les sous-bassins qui pourrait s'accroître, impliquant de graves conséquences pour les sous-bassins Centre et Ouest.
- 6- Sans politique d'aménagement du territoire appliquée au commerce, les inconvénients observés vont s'amplifier, les ressorts du développement commercial en périphérie étant renforcé par l'essor du Discount et l'agrandissement des galeries d'hypermarché.
- 7- Fait nouveau dans l'histoire du développement du grand commerce en France : des phénomènes de saturation commerciale sont à prévoir dans les années 2010.
- 8- Des opportunités sont à saisir dans le développement de nouvelles enseignes de proximité créées par les grands groupes de distribution.

## Annexe 2 : commerce et urbanisme

Les SCOT et les PLU déterminent les conditions permettant d'assurer la diversité des fonctions urbaines, pour la satisfaction des besoins en matière d'activités économiques notamment commerciales, en tenant compte de la diversité commerciale et de la préservation des commerces de détail et de proximité (article L.121-1 du code de l'urbanisme).

### SCOT

Le SCOT doit définir les objectifs relatifs à l'équipement commercial et artisanal, aux localisations préférentielles des commerces ; ces localisations appellent une expression graphique sous forme d'orientation spatiale, pouvant inclure les accès, le paysage d'entrée de ville, etc (cf. Strasbourg, Savoie, Rennes, Grenoble, Plaine communes).

Le SCOT peut comporter un document d'aménagement commercial (DAC) définissant des zones d'aménagement commercial (cf. Toulouse, Brest, Besançon).

Les schémas de développement commercial et les décisions de la CDAC sont compatibles avec le SCOT.

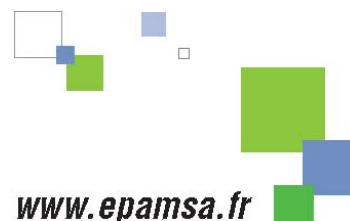
### PLU

Le PLU doit comporter un rapport de présentation explicite, avec notamment :

- un diagnostic comprenant un volet sur les besoins répertoriés en matière de commerce,
- une analyse de l'état initial de l'environnement et une évaluation de l'incidence du PLU sur l'environnement, dont le cas échéant les nuisances liées aux commerces (flux de trafic, pollutions visuelles, sonores, lumineuses,...)

Le PLU peut :

- identifier des zones et délimiter des quartiers, îlots, voies dans lesquels doit être préservée ou développée la diversité commerciale, notamment les commerces de détail et de proximité, et définir, le cas échéant, les prescriptions de nature à assurer cet objectif,
- comporter des orientations d'aménagement (texte ou graphique) spécifiques à certains secteurs de la commune, avec lesquelles les projets de construction devront être compatibles,
- limiter la taille des commerces, voire les interdire dans certains secteurs particuliers, pour des motifs d'urbanisme explicites (permettant, le cas échéant, au juge d'apprécier), le principe de diversité des fonctions et la liberté d'installation devant être garantis,
- régler les accès,
- adapter les règles de stationnement en fonction des zones,
- utiliser des COS différenciés, imposer une hauteur importante des rez-de-chaussée, pour favoriser le commerce en centre ville,
- en l'absence de SCOT, comporter un DAC.



### DAC

Les SCOT et par défaut les PLU peuvent définir des zones d'aménagement commercial, en s'appuyant non pas sur l'analyse de l'offre commerciale, mais sur des exigences d'aménagement du territoire, de protection de l'environnement et de qualité de l'urbanisme. La définition de ces zones doit figurer dans un document d'aménagement commercial (DAC), qui fait l'objet d'une enquête publique.

### SDC

Une commune, un EPCI, un département peut élaborer un schéma de développement commercial comportant une analyse prospective qui indique les orientations en matière de développement commercial et les secteurs d'activité commerciale à privilégier.

S'il est suffisamment opérationnel, le SDC peut apporter des éléments de connaissance utiles à la CDAC, guider les collectivités pour la définition de priorités, donner de la lisibilité aux promoteurs, orienter la rédaction des SCOT et PLU.

Un observatoire doit collecter les données nécessaires à l'échelle de l'Île-de-France.

### DPU

La commune peut créer un droit de préemption spécifique en délimitant un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité (après avis des chambres consulaires), y compris pour des terrains portant ou destinés à porter des commerces de surface comprise entre 300 m<sup>2</sup> et 1000 m<sup>2</sup>.

Le dispositif nécessite des compétences et des perspectives de cessions avec un cahier des charges précis.

### Permis de construire

L'avis favorable de la CDAC est une pièce du dossier de demande de permis de construire des commerces de plus de 1000 m<sup>2</sup>.

Une commune de moins de 20 000 habitants qui reçoit une demande de permis de construire un commerce d'une surface de 300 m<sup>2</sup> à 1000 m<sup>2</sup> peut saisir la CDAC. Une délibération motivée spécifique à chaque demande est nécessaire (transmise au pétitionnaire dans les trois jours).

Des prochaines lois sont susceptibles de faire évoluer le code de l'urbanisme (simplification, planification intercommunale, commission d'urbanisme commercial, ...).