Fiche
6

# SCOT ET COMMERCE
## QUELLES RÈGLES DU JEU ?

*Pour en savoir plus sur le volet commerce du Scot et ses modalités d'application, télécharger le guide commerce sur le site Internet du SMRR.*

### Scot et commerce : un rôle de clé de voûte

Le Scot est le document clé pour fixer les règles du jeu en matière de développement commercial sur un territoire. Le PADD doit fixer les objectifs des politiques publiques d'implantation commerciale (L141-4 CU). Le DOO précise les orientations relatives à l'équipement commercial et artisanal et définit les localisations préférentielles des commerces en prenant en compte les objectifs multiples de développement durable (L141-16 CU).

Il comprend un DAAC (Document d'Aménagement Artisanal et Commercial) qui détermine les conditions d'implantation des équipements commerciaux qui, en raison de leur importance, sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur l'aménagement du territoire, le commerce de centre-ville et le développement durable. Le DAAC localise aussi les secteurs d'implantation périphérique ainsi que les centralités urbaines dans lesquels il prévoit les conditions d'implantation, le type d'activité et la surface de vente maximale des commerces (L141-17 CU).

### Les Rives du Rhône : un dynamisme commercial à maîtriser, des équilibres à maintenir

Les Rives du Rhône disposent d'une offre commerciale diversifiée, abondante, et bien répartie sur le territoire. L'évasion commerciale est limitée. Les principaux enjeux commerciaux reposent sur la recherche de complémentarités entre les pôles, la limitation du développement en périphérie (ayant connu un emballement cette dernière décennie) et la redynamisation des centres urbains, l'arrêt de l'essaimage le long des axes, la diversification de l'offre et la limitation du développement des friches et de la vacance.

Un territoire structuré autour de différents niveaux de polarités ayant chacun un rôle spécifique à jouer sur le territoire : 2 pôles structurants de centre-ville (Vienne et Annonay) dont il faut renforcer l'attractivité, 3 pôles structurants de périphérie (Chasse-sur-Rhône, Salaise-sur-Sanne et Davézieux) dont il faut maitriser le développement et améliorer l'intégration paysagère ainsi que de nombreuses polarités de bassin de vie et de proximité intercommunale.

En 2019, le territoire disposait de 370 ha de foncier à vocation non commerciale pouvant muter vers du commerce dans les zones d'activités économiques, représentant près d'1 million de m² de surface de vente nouvelle possible ! Le Scot, au travers du DAAC, ramène cette surface à 16,1 ha de foncier à vocation non commerciale restant mobilisable pour du commerce en dehors des centralités (moins de 10 ha libres de toute occupation) une fois que tous les PLU(i) auront été mis en compatibilité.

Annonay - Place des Cordeliers

# Localiser, hiérarchiser, polariser, qualifier : les bases du projet

La stratégie d'urbanisme commercial du Scot est déclinée à travers 4 types d'orientations :

- La définition des localisations préférentielles pour le développement commercial et artisanal : toutes les centralités urbaines et villageoises sont des lieux préférentiels pour l'implantation du commerce. Les localisations amenées à accueillir du commerce « d'importance » sont définies précisément ;
- La hiérarchisation et la consolidation de la structuration commerciale du territoire. Dans une logique d'équilibre centre-périphérie, il réserve les localisations de périphérie à du commerce peu compatible avec une implantation en tissu urbain. Il précise également la fonction commerciale des localisations préférentielles en utilisant deux types de leviers : le format des unités commerciales (minimum et maximum) et la typologie d'activités sur la base des fréquences d'achat ;
- La polarisation des nouveaux développements dans les centralités et les localisations de périphérie ;
- La mise en place de prescriptions en matière de qualité, d'accessibilité et de complémentarité, garantes d'un développement commercial plus durable.

Par ailleurs, le DOO intègre un Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC), qui « localise » les principales centralités et secteurs d'implantation périphérique et prévoit des conditions d'implantation propres aux différentes polarités. A noter que d'autres secteurs de centralités non identifiés dans le DAAC destinés à l'accueil du commerce de proximité peuvent être créés en respectant certains critères spécifiques inscrits dans le DOO.

**Types d'activités concernées par fréquence d'achat :**

- *Régulière – quotidienne : Boulangerie, boucherie – charcuterie, tabac – presse, fleurs, alimentation, services,…*
- *Régulière – hebdomadaire : Supermarché / hypermarché, alimentaire spécialisé,…*
- *Occasionnelle « légère » : Habillement, chaussures, parfumerie, bijouterie, librairie, papeterie CD/DVD ; jeux – jouets, petites décorations,…*
- *Occasionnelle « lourde » : Bricolage, jardinage, petits matériaux,…*
- *Exceptionnelle : Mobilier, électroménager, aménagement de la maison (cuisines, salles de bain),…*

*Pôles et polarités commerciales définis dans le Scot*

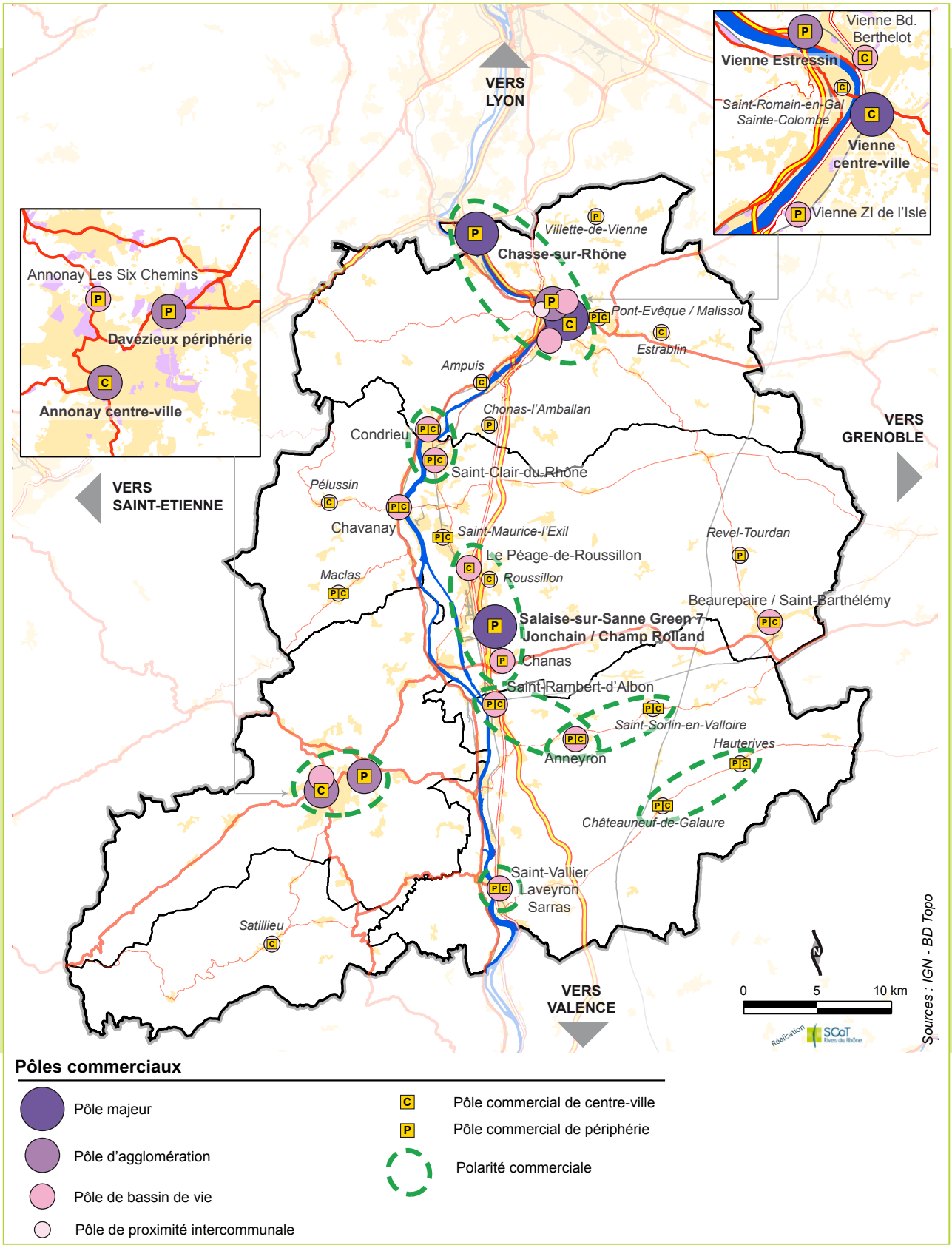
| Typologie | Comportements de consommation | Rayonnement | Plancher commercial 2015 |
|---|---|---|---|
| **Pôle Métropolitain** | Consommation occasionnelle, exceptionnelle ou quotidienne | > 300 000 hab | > 80 000 m² |
| **Pôle Majeur de centre-ville** | Consommation occasionnelle, exceptionnelle ou quotidienne | > 100 000 hab | 40 000 - 80 000 m² |
| **Pôle Majeur de périphérie** | | > 100 000 hab | 40 000 - 80 000 m² |
| **Pôle d'agglomération de centre-ville** | Consommation courante diversifiée en non alimentaire | 50 000 - 100 000 hab | 20 000 - 40 000 m² |
| **Pôle d'agglomération de périphérie** | | | 20 000 - 40 000 m² |
| **Polarité de bassin de vie** | Consommation courante, non quotidienne, hebdomadaire | 10 000 - 50 000 hab | 10 000 - 20 000 m² |
| **Polarité de proximité intercommunale** | Consommation quotidienne première nécessité | > 5 000 hab | 2 000 - 10 000 m² |

*Plafond de surface par unité commerciale en surface de vente*

| Niveau hiérarchie commerciale | Plafond de surface par unité commerciale en surface de vente (et surface de plancher) | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Hebdomadaire | Occasionnel lourd | Occasionnel léger | Exceptionnel |
| Pôle majeur de périphérie | | 4 000 m² (5 000 m²) | 1 500 m² (2 200 m²) | 4 000 m² (5 500 m²) |
| Pôle d'agglomération de périphérie | | 4 000 m² (5 000 m²) | 1 500 m² (2 200 m²) | 2 000 m² (3 500 m²) |
| Pôle de bassin de vie de périphérie | 2 500 m² (3 500 m²) | 3 000 m² (4 000 m²) | 1 200 m² (2 000 m²) | 800 m² (2 000 m²) |
| Pôle de proximité intercommunal de périphérie | 1 500 m² (2 200 m²) | 1 500 m² (2 200 m²) | | |

Localisation préférentielle
Localisation préférentielle sous condition
Localisation non préférentielle

*Carte des principales polarités commerciales*



## *Et après ? Comment le Scot s'applique-t-il aux projets ?*

Les documents d'urbanisme locaux et les Commissions Départementales d'Aménagement Commercial (CDAC) qui délivrent les autorisations d'exploitation commerciale, sont les deux principaux leviers de mise en œuvre des dispositions du DOO et du DAAC. Ils disposent de leviers d'encadrement du commerce distincts et complémentaires pour mettre en œuvre le Scot.

| | PLU(i) | CDAC |
|---|---|---|
| | Délai de mise en compatibilité : 1 an (3 ans si révision) | Application dès l'approbation |
| | Commerce de détail, restauration, services, automobile | Commerce de détail uniquement |
| m² | Toutes surfaces | 1 000 m² voire 300 m² (si PC et saisine)<br>> 2 500 m² pour la réouverture au public d'un magasin fermé depuis plus de 3 ans |
| | - Localisation des projets<br>- Format minimum et maximum<br>- Prescriptions, conditions et recommandations qualitatives | - Localisation des projets<br>- Typologie de commerce / fréquence d'achat<br>- Format minimum et maximum<br>- Prescriptions, conditions et recommandations qualitatives |

## *Pour les permis entre 300 et 1 000 m², pensez à consulter le SMRR !*

Pour les communes de moins de 20 000 habitants et pour toute demande de permis de construire d'une surface de vente de 300 m² à 1 000 m² :

- Le maire a la possibilité de saisir directement la CDAC (via son conseil municipal) dans un délai d'un mois après le dépôt du permis de construire.

- **De plus, le maire de la commune d'implantation doit notifier le permis de construire au président du SMRR dans les huit jours** (Article R 752-30 du code de commerce). Le bureau (par délégation du conseil syndical) peut en effet décider de saisir la CDAC dans un délai d'un mois après réception du permis. **La non transmission du permis constitue un vice de procédure pouvant fragiliser la légalité du permis de construire.**

SCoT Rives du Rhône