

# Observatoire du SCoT des Vosges Centrales

## FLASH INFO NUMÉRO 15

# L'édito du Président

# Une stratégie commerciale pour les Vosges Centrales



Le commerce est essentiel à la vie quotidienne de chacun et détermine fortement l'organisation urbaine du territoire. Les mutations et l'important turn-over commercial observés au cours des dernières années rendent indispensable une régulation à l'échelle des Vosges Centrales pour répondre au mieux aux besoins des habitants sans déstructurer le cadre de vie.

C'est pourquoi une stratégie de développement spatial commercial a été élaborée à l'occasion de la révision du SCoT en concertation avec les élus et les autres acteurs, notamment les commerçants eux-mêmes. Les objectifs et les orientations du document d'Orientations et d'Objectifs (DOO) traduisent cette stratégie pour renforcer l'appareil commercial et le renouveler en organisant au mieux les nouvelles implantations commerciales et en garantissant une qualité urbaine et paysagère propre à renforcer leur attractivité.

Pourquoi réaliser en plus un Document d'Aménagement Commercial et Commercial (DAAC) ? Ce document complémentaire au SCoT a été réalisé pour préciser les principes d'implantation et les priorités à respecter entre le centre -ville et la périphérie et selon la taille des aires de chalandises des pôles d'accueil. Il permet aussi de rendre plus lisible pour les professionnels, les opportunités d'installation ou d'extension commerciales offertes par le territoire grâce à des plans de localisation détaillés du foncier disponible.

En vous souhaitant une bonne lecture de ce numéro...

Michel Heinrich,

Président du Syndicat Mixte du SCoT des Vosges Centrales

# Les obligations du SCoT en matière de commerce :

Le SCoT doit fixer les objectifs des politiques publiques locales d'implantation commerciale. Le Document d'Orientations et d'Objectifs définit les principes de localisations préférentielles des commerces en prenant en compte les objectifs :

- de revitalisation des centres-villes,
- de maintien d'une offre commerciale diversifiée de proximité permettant de répondre aux besoins courants de la population tout en limitant les obligations de déplacement et les émissions de gaz à effet de serre,
- de cohérence entre la localisation des équipements commerciaux et la maîtrise des flux de personnes et de marchandises,
- de consommation économe de l'espace et de préservation de l'environnement, des paysages et de l'architecture.

Le SCoT peut comprendre un **Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC)** qui localise les sites où doivent s'installer les projets de plus de 1 000 m² de surface de vente et qui précise leurs conditions d'implantation. (articles L141-16 et 17 du Code de l'urbanisme).

#### **SOMMAIRE**

Edito	1
Un bon maillage com- mercial dans les Vosges centrales	2
Une évolution de la consommation des ménages	3
Une bonne perfor- mance commerciale	4

Un rayonnement commercial au-delà du territoire

Enjeux commerciaux

En réponse aux orientations commerciales du SCoT

DAAC et activités artisanales

La mise en œuvre de la stratégie commerciale

#### Périmètre du SCoT élargi en septembre 2014



# Un bon maillage commercial dans les Vosges Centrales

Chiffres Clés (Source, CCI Lorraine):

5726 emplois salariés et 1148 non salariés,

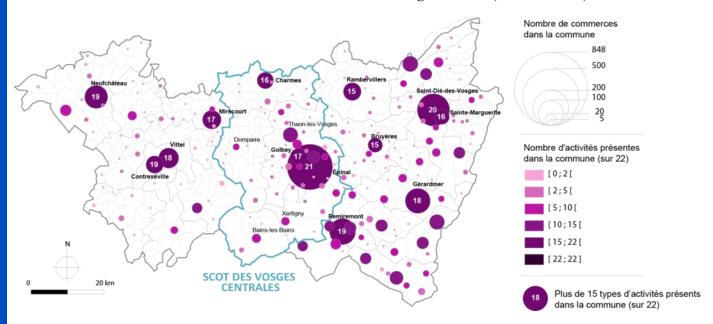
1 053 établissements de commerces et de services (commerces, réparation auto, restaurants, services à la personne )dont 833 commerces de détail,

135 grandes et moyennes surfaces > 300 m2 soit 186 638 m2 de surface de vente, 19 % des effectifs salariés sont dans le commerce et les services à la personne,

Un potentiel de dépenses annuelles par ménages de 12 889 € (situation 2015) soit 691 millions d'euros par an.

# Reprise du commerce traditionnel malgré une certaine instabilité

Structure du commerce de détail dans les Vosges en 2014 (CCI Lorraine)



La répartition des commerces de proximité révèle encore un bon maillage dans les bourgs centres des territoires ruraux malgré une évolution contrastée.

Après une diminution des commerces de détail durant les années 2 000, une légère hausse s'observe au cours des années récentes.

L'Ouest du territoire et le Sud ont été plus touchés par les fermetures de commerces et sont de ce fait moins équipés, tandis que la vallée de la Moselle et surtout l'agglomération spinalienne bénéficient d'un meilleur dynamisme.

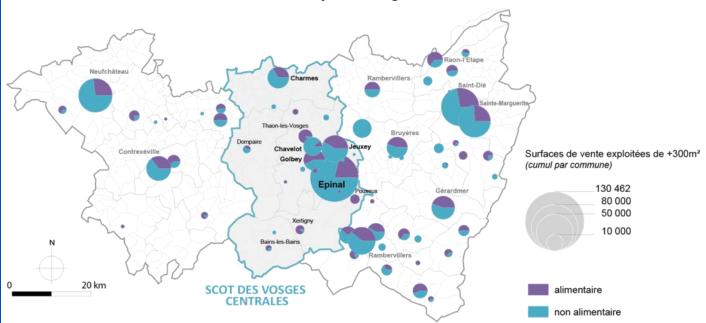
# Un essor des moyennes et grandes surfaces

Les moyennes et grandes surfaces se sont bien développées. En 2015, 186 638 m² de surfaces de vente sont exploités dans des points de vente de plus de 300 m², situés essentiellement dans les zones commerciales.

Entre 2008 et 2015, le diagnostic de la CCI Lorraine montre que le parc de magasins a globalement augmenté de 15% et la surface de vente exploitée de 13%. Le plancher commercial des grandes surfaces à dominante alimentaire a progressé de 6%. Les mouvements d'enseignes sont importants entre la fermeture de supermarchés et l'ouverture d'enseignes spécialisées (surgelés, alimentaire spécialisé). Pour autant, la desserte commerciale du territoire ne diminue pas, sauf au centre-ville d'Épinal.

# Une évolution de la consommation des ménages

## Structure des moyennes et grandes surfaces



À terme, la relocalisation, la modernisation et l'agrandissement des points de vente existants devraient se poursuivre dans un contexte concurrentiel tendu et sur des marchés de consommation relativement peu dynamiques. Il est aussi à craindre la fermeture des supermarchés vieillissants.

Dans le secteur non alimentaire, la création et le développement de la zone des Terres Saint-Jean ainsi que l'extension de la zone Jeuxey-Carrefour ont alimenté la croissance du parc de magasins (+21 unités). La dynamique a profité à ces deux sites au détriment de zones commerciales plus anciennes comme celles du Saut le Cerf-La Voivre à Épinal et de la Fougère à Chavelot.

#### **Evolution des modes de consommation**

La part de la consommation des ménages en grande surface représente 86 %, soit une proportion identique à celle observée en Lorraine mais supérieure à la moyenne française (78%).

La densité des grandes surfaces alimentaires et en particulier celle des hypermarchés est une caractéristique du parc commercial lorrain. L'emprise des hypermarchés (50%) est plus élevée dans les Vosges Vosges Centrales que la moyenne lorraine (48%).

Le marché de la consommation alimentaire est marqué par un accroissement de l'emprise des hypermarchés (+ 6%) à rebours des tendances observées dans d'autres agglomérations lorraines où les formats de proximité gagnent du terrain.

Cette évolution est amplifiée par la place prise par le drive fortement accaparé par les hypermarchés. La part du maxidiscompte reste stable comme pour le reste de la Lorraine.

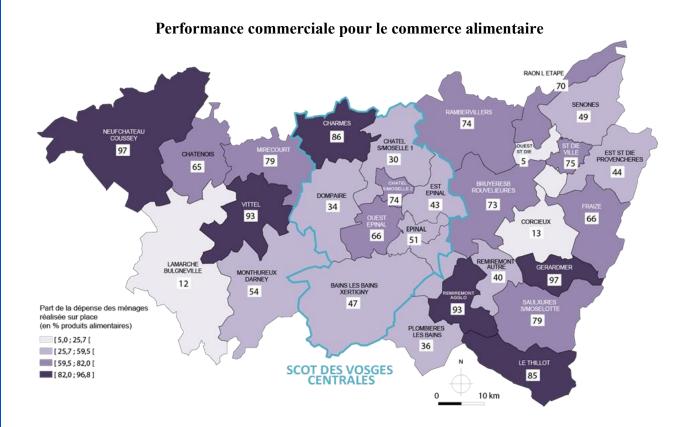
Le commerce de détail (surface < 300m²) ne représente plus que 11% des formes de ventes alimentaires. Il accuse une baisse notable (- 6 %).

Cette évolution coïncide avec la réduction des commerces de proximité et renvoie à une certaine forme de dépendance vis-à-vis de la voiture individuelle, étant donné la centralisation inhérente à cette forme de commerce (logique de pôle commercial et de captivité des ménages).

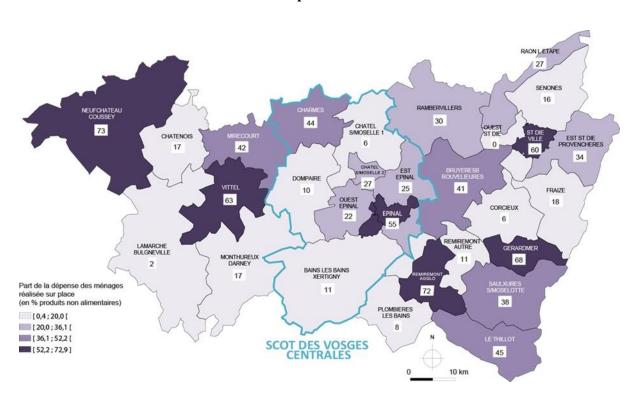
## À retenir:

- Un maintien d'un bon maillage du commerce de proximité malgré des évolutions contrastées notamment en milieu rural
- Un essor important des moyennes et grandes surfaces, notamment dans les zones commerciales de l'agglomération spinalienne.

# Une bonne performance commerciale



#### Performance commerciale pour le commerce non alimentaire



# Un rayonnement qui dépasse les limites du territoire

Pour le commerce non alimentaire, l'emprise de la grande distribution est également importante (64%) mais un peu plus faible que celle observée en Lorraine (66%) et en France (65%). Les grandes surfaces spécialisées sont largement dominantes sur le marché non alimentaire.

La part du commerce traditionnel non alimentaire est supérieure à celle observée en Lorraine (22%).

La vente à distance capte une part identique (10%) à celle de l'ensemble de la Lorraine. Le e-commerce occupe l'essentiel de cette emprise (9%). L'informatique, la téléphonie (22%) et les appareils audio-visuels (21%) représentent à eux seuls près de la moitié des achats sur internet.

La baisse de la vente à distance est surtout due à une désaffection de la vente par correspondance. Cette tendance va s'inverser à l'avenir avec le développement rapide

du e-commerce.

Le phénomène d'évolution des achats sur internet ne renvoie pas forcément à des effets de massification sur des zones de livraisons même si elles peuvent être mutualisées. Néanmoins, ce mode de consommation va influer sur l'augmentation des flux de livraison et peut engendrer un certain nombre de conséquences, notamment en milieu urbain un peu plus dense (problématique de stationnement, augmentation du trafic, etc.). La problématique de la logistique doit ainsi être considérée à l'égard de l'évolution des modes de consommation.



Bien que très minoritaire le commerce ambulant et les marchés apportent des réponses locales. Selon l'enquête menée en 2015, 8% des communes du territoire proposent un marché hebdomadaire ou bi-mensuel (Épinal, Nomexy, Thaon-Les-Vosges, Bains-les-Bains, Golbey, Xertigny,...). Près de 88% des communes répondantes (69 communes) disposent de commerces ambulants. (Epiceries, boulangeries, pizzas, crémiers..).

#### Une bonne attractivité commerciale

Le diagnostic de la CCI à partir de l'enquête lorraine sur les comportements d'achat des ménages révèle une très bonne attractivité interne et externe pour le commerce alimentaire et non alimentaire à l'échelle des Vosges Centrales.

Toutefois, des différences internes s'observent entre les territoires sur la consommation réalisée sur place. Dans le domaine alimentaire, les secteurs de Charmes et Ouest d'Épinal retiennent plus de 50 % des dépenses des ménages tandis que les habitants des secteurs périphériques sont plus attirés par l'agglomération spinalienne.

Les résultats sont encore plus contrastés pour le commerce non alimentaire où seul Épinal attire plus de la moitié des dépenses de ses habitants. Vient ensuite Charmes (44 %) puis les communes de la couronne d'Épinal. En revanche les habitants des secteurs plus ruraux comme ceux de Châtel-sur-Moselle, Dompaire et de la Vôge-les Bains réalisent moins de 10 % de leurs achats non alimentaires sur place.

Malgré le constat d'une bonne performance commerciale, il est indispensable de veiller durablement au maintien des équilibres entre les pôles commerciaux des centres-villes, des centres-bourgs et des périphéries. Cela peut signifier la requalification et la modernisation des pôles les plus anciens.

#### À retenir :

- Une évolution des modes de consommation qui privilégie les grandes surfaces,
- Une progression attendue du e-commerce,
- Une bonne attractivité commerciale qui dépasse les frontières des Vosges Centrales mais des variations selon les secteurs géographiques.

# **Enjeux commerciaux des Vosges Centrales**

## Une influence commerciale sur l'armature urbaine

La structure commerciale détermine fortement l'organisation de l'armature urbaine. L'agglomération d'Épinal concentre 58% de la surface de vente totale exploitée sur le territoire du SCoT dans quatre zones commerciales (Terres Saint-Jean, Saut-le-Cerf-La Voivre, Carrefour-Jeuxey, Leclerc-Golbey). Elle présente un bon niveau d'équipement au regard des villes de même taille.

Golbey, Jeuxey et Charmes sont des pôles urbains et commerciaux qui conservent une diversité commerciale intéressante. Toutefois ceux de Jeuxey et Golbey sont renforcés par la présence d'une zone commerciale et parfois d'une galerie marchande adossée à un hypermarché (Carrefour-Jeuxey ou Leclerc Golbey) dont ne dispose pas Capavenir plus en retrait en particulier sur l'offre non alimentaire.

En dehors de l'agglomération spinalienne, la présence de bourgs-centres permet de conserver une masse critique suffisante pour rayonner sur de petits bassins de vie, même si l'influence du pôle spinalien d'envergure métropolitaine est présente.

Les implantations commerciales diffuses en tissu urbain restent très minoritaires. Les supermarchés en centre urbain restent un atout important pour la dynamique commerciale, même si certains magasins sont très vieillissants, voire obsolètes. Leur modernisation constitue un enjeu en veillant à concilier performance commerciale et aménagement du territoire.

Les zones commerciales ou les zones d'activités qui accueillent du commerce dans les Vosges Centrales présentent peu de difficultés de cohabitation avec d'autres fonctions économiques. Pour autant, elles ne sont pas à l'abri de problèmes capacitaires de voiries ou de fluidité des flux de circulation à certaines heures. De plus, elles renforcent la dépendance à la voiture individuelle et la vulnérabilité des populations résidant dans les communes rurales les plus périphériques.

## Une fragilité commerciale dans les centres anciens

La contrepartie de l'essor du commerce de périphérie est la fragilisation du commerce de détail en centresvilles et en centres-bourgs. Il s'ensuit le développement d'un phénomène de vacance des locaux commerciaux dans les quartiers centraux qui fait écho à la vacance des logements aux étages supérieurs.

D'autres nombreux facteurs entrent aussi en jeu dans ce constat comme l'essor du e-commerce et le développement des achats sur le trajet domicile-travail qui, pour ce dernier, va favoriser l'apparition de commerce le long des grands axes de circulation pour capter ces flux. Par ailleurs, l'appareil commercial est en pleine mutation et les enseignes demandent des surfaces de vente plus importantes et un approvisionnement en flux tendu qui va s'accompagner d'une demande de livraisons plus régulière influant sur la circulation urbaine.

Le commerce participe à l'animation des centres urbains. C'est pourquoi les communes ont tout intérêt à aider les commerces à retrouver leur attractivité dans les centres-villes ou centres-bourgs en valorisant leurs atouts patrimoniaux, en améliorant l'animation et la qualité urbaine des espaces publics et en apportant des facilités d'accès, de stationnement et de circulation pour les usagers et les livreurs.

# Les premières mesures portent leurs fruits

Le SCoT approuvé en 2007 recommandait de garder et de renforcer le commerce de centre-ville à Epinal grâce notamment à des actions d'aménagement urbain et une meilleure gestion de la circulation. Il était également prévu un rôle d'animation commerciale pour les bourgs centres et le maintien d'un minimum de commerces et de services de base dans les pôles de proximité. La Ville d'Épinal s'est engagée dans une politique d'animation commerciale en partenariat avec la CCI et l'association Epicentre. La mise en place d'un manager de centre-ville qui mène des animations et des audits auprès des commerçants, contribue à lutter contre la vacance élevée des locaux commerciaux qui est passée de 14 % à 11 % au cours des années récentes. Engagée plus récemment, l'opération urbaine « Épinal, au Cœur » vise à consolider durablement le centre-ville par une amélioration des locaux commerciaux en même temps que celles des logements et des espaces publics . Elle a permis la construction d'un parking en silo de 230 places en bordure du centre-ancien. L'intensité de l'animation et des améliorations des espaces publics est plus variable dans les bourgs-centres.

A retenir: la préservation du bon maillage commercial qui existe encore actuellement dans les Vosges centrales est un enjeu important ainsi que la mise en valeur des centres-villes et centres-bourgs pour renforcer leur attractivité commerciale.

# En réponse aux orientations commerciales du SCoT...

# Les principes du PADD

Le commerce participe à la troisième orientation du Projet d'Aménagement et de Développement Durable (PADD) du SCoT qui vise la qualité de l'aménagement et du cadre de vie. Cette orientation prévoit dans son point 3 de **Disposer d'un appareil commercial dynamique pour maintenir l'équilibre entre le commerce de centre-ville et de périphérie**.

« En réponse à la fragilisation du tissu commercial avec notamment le développement de la vacance en centres-villes et en centres-bourgs et le recul du commerce de proximité dans certaines zones du territoire, le SCoT fixe comme objectifs de :

- Maintenir l'équilibre entre d'une part, les pôles commerciaux du centre-ville et des centresbourgs et d'autre part, ceux de périphérie, et ainsi conforter l'armature commerciale existante,
- Moderniser et requalifier les pôles commerciaux anciens, et conforter l'attractivité commerciale du territoire grâce à des aménagements qualitatifs,
- Améliorer la lisibilité des offres d'implantations pour les différentes familles d'activités commerciales et artisanales. » (extrait du DOO)

# Les objectifs et les orientations du DOO

Le DOO fixe les quatre objectifs suivants pour les activités commerciales :

- Objectifs 1 : Polariser l'activité commerciale,
- Objectif 2: Créer les conditions de la modernisation et de la requalification des pôles commerciaux anciens,
- Objectif 3 : Créer les conditions et être force de proposition pour améliorer la qualité d'usage des pôles commerciaux,
- Objectif 4 : Créer les conditions et être force de proposition pour améliorer l'intégration urbaine et paysagère des pôles commerciaux.

Ce DOO est complété par un Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC) qui précise les conditions d'implantations commerciales.

#### Point juridique sur le Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC) :

Le Document d'aménagement artisanal et commercial (DAAC) détermine les conditions d'implantation des équipements commerciaux qui peuvent impacter le territoire. Ces conditions privilégient :

- La consommation économe de l'espace, notamment en entrée de ville, par la compacité des formes bâties,
- L'utilisation prioritaire des surfaces commerciales vacantes,
- L'optimisation des surfaces dédiées au stationnement,
- La desserte de ces équipements par les transports collectifs,
- Leur accessibilité aux piétons et aux cyclistes,
- Leur qualité environnementale, architecturale et paysagère, notamment au regard de la performance énergétique et de la gestion des eaux (cf DOO dans le cadre des Vosges Centrales).

#### De plus, le DAAC localise :

- Les secteurs d'implantation périphérique,
- Les centralités urbaines, qui peuvent inclure tout secteur, notamment centre-ville ou centre de quartier, caractérisé par un bâti dense présentant une diversité des fonctions urbaines, dans lesquels se posent des enjeux spécifiques du point de vue des objectifs mentionnés au deuxième alinéa de l'article L 141-16 du Code de l'urbanisme (cf. page 1).

Il peut prévoir des conditions d'implantation des équipements commerciaux spécifiques aux secteurs ainsi identifiés.

## L'armature commerciale et la lutte contre le captage de flux

## Armature commerciale et zoom sur l'agglomération spinalienne

Présentation de l'armature commerciale (Objectif 1 du DOO)

L'armature commerciale du SCoT des Vosges Centrales comprend deux niveaux en milieu urbain :

- les pôles de rayonnement métropolitain(de centre-ville et de périphérie),
- les pôles commerciaux de quartier. Elle comprend aussi deux niveaux d'armature en milieu périurbain et rural :
- les pôles de centre-ville et -bourg,
- les pôles commerciaux de périphérie.

Sur les principales artères routières du territoire, des zones de captage de flux ont été définies où les projets commerciaux de plus de 300 m² sont en principe interdits, afin de conforter les pôles de l'armature commerciale et éviter le mitage des entrées de villes et de bourgs.

En milieu rural et périurbain, ces zones sont définies le long des principales artères routières par un buffer de 1 km de part et d'autre de l'axe de la voie.

En milieu urbain, ces zones sont définies par un buffer de 125 mètres de part et d'autre de l'axe de la voie.

#### **Orientations:**

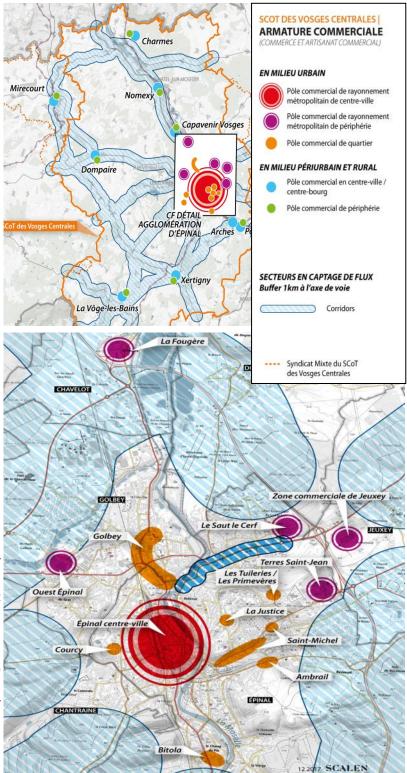
Les documents d'urbanisme devront intégrer les périmètres définis par le DAAC (pôles périphériques et de rayonnement métropolitain) et délimiter les périmètres des pôles commerciaux de centre-ville et de quartiers ainsi que les autres secteurs commerciaux en dehors de l'armature commerciale. Ils devront aussi interdire les commerces de plus de 300 m² dans les zones de captage de flux définies par le SCoT sauf cas particuliers justifiés et autorisés par la Commission Départementale d'Aménagement Commercial (CDAC).

NB : Les communes de moins de 20 000 ha-

bitants recevant des demandes d'implantations commerciales de 300 à 1000 m² doivent le notifier au SCoT dans un délai d'un mois pour qu'il puisse solliciter un avis de la CDAC.

# Les orientations du DOO pour la qualité urbaine et environnementale

Les documents d'urbanisme devront définir des règles dans tous les pôles commerciaux existants ou à créer pour répondre aux besoins et aux attentes des usagers (voirie, cheminements piétonniers et cyclables, stationnements automobiles et vélos, intégrations paysagères, performances énergétiques...). Ces règles s'appliqueront pour les bâtiments neufs et les extensions de bâtiments existants. Ils veilleront à la bonne intégration paysagère des projets de développements commerciaux.



## Les principes de localisation préférentielle des pôles commerciaux

Dans le DOO : Afin de maîtriser le développement commercial et de favoriser la requalification des pôles commerciaux existants, le premier objectif du DOO est de polariser l'activité commerciale en confortant les pôles de l'armature commerciale et en interdisant les implantations le long des axes routiers qui cherchent à capter les flux de clientèle générés par les déplacements domicle-travail (voir page 9).

Dans le DAAC : Les projets d'équipements commerciaux sont soumis au principe d'implantation préférentielle graduelle définie selon :

- la fonction de l'équipement (proximité, relais à l'échelle du bassin de vie, structurante au niveau SCoT ou départemental, métropolitaine),
- Le niveau de l'armature urbaine où se situe le projet.

#### Tableau de localisation préférentielle graduelle simplifié

TYPE DE PROJET		LOCALISATION PRÉFÉRENTIELLE			
FONCTION		L'ARMATURE COMMERCIALE		PRORSATION	
Fonction de proxi- mité (- de 300 m²)	•	Toutes les communes	•	Priorité 1 : Centres-villes (y compris celui d'Épinal) Priorité 2 : Pôles de quartier Priorité 3 : Enveloppe urbaine (hors pôles de rayonnement métropolitain périphériques)	
Fonction relais dans le bassin de vie (+ de 300 m²)	•	En milieu urbain: Pôles métropolitain Pôles de quartier En milieu périurbain et rural Pôles commerciaux en centre-ville et de périphérie	•	Priorité 1 : Hyper-centre et centres-villes des pôles Priorité 2 : Pôles de quartier Priorité 3 : Pôles commerciaux de périphérie (en milieu périurbain et rural) Priorité 4 : Pôles commerciaux de rayonnement métropolitain de périphérie	
Fonction structu- rante à l'échelle du SCoT ou du dépar- tement	•	En milieu urbain Pôles commerciaux de rayonnement métropolitain En milieu périurbain et rural Pôles commerciaux en centre-ville et de périphérie	•	Priorité 1: Hyper-centre d'Épinal et centres-villes des pôles commerciaux en milieu périurbain et rural Priorité 2: Pôles commerciaux de rayonnement métropolitain de périphérie et pôles périphériques en milieu périurbain/rural	
Fonction métropoli- taine	•	En milieu urbain Pôles commerciaux de rayonnement métropolitain	<b>&gt;</b>	Priorité 1 : Hyper-centre d'Épinal Priorité 2 : Pôles commerciaux de rayonnement métropolitain de périphérie + Prescriptions spécifiques (Jeuxey, centre-ville d'Épinal, tous les pôles de rayonnement métropolitain, tout le SOOT)	

# Ce principe impose de justifier de l'impossibilité d'une implantation dans les premiers niveaux de priorisation pour pouvoir s'implanter dans les niveaux suivants.

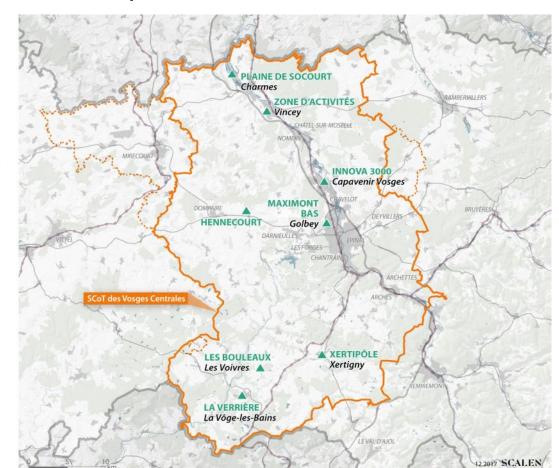
L'hyper-centre d'Epinal (Basilique et marché) accueille prioritairement des enseignes de rayonnement métropolitain. Les décloisonnements entre plusieurs cellules sont encouragés pour une meilleure adaptaton aux nouveaux besoins. Les pôles métropolitains hors centre-ville d'Epinal sont réservés aux grandes surfaces de plus de 300 m² sauf dérogations sous forme d'ensembles commerciaux de plusieurs cellules. Toutes les nouvelles implantations de galeries commerciales doivent faire l'objet d'une orientation d'aménagement et de programmation dans les documents d'urbanisme.

NB : Afin de lutter contre les friches commerciales, il est recommandé d'identifier toute vacance sur les pôles commerciaux périphériques et de la signaler au secrétariat de la CDAC afin de pouvoir engager au bout de trois ans la procédure de remise à nu des terrains (cf. en application de l'article L 752-1 du Code du commerce ).

# À retenir :

- Un objectif de consolidation des pôles de l'armature commerciale selon un principe d'implantation préférentielle graduée des commerces et une interdiction dans les zones de captage de flux,
- Des orientations pour améliorer la qualité d'usage et la prise en compte environnementale et énergétique des pôles commerciaux existants et de leurs extensions.

## Localisations préférentielles des zones artisanales



#### SCOT DES VOSGES CENTRALES |

ACTIVITÉS ARTISANALES NON COMMERCIALES N'ACCUEILLANT PAS DE PUBLIC (PRODUCTION, BTP)

 Syndicat Mixte du SCoT des Vosges Centrales

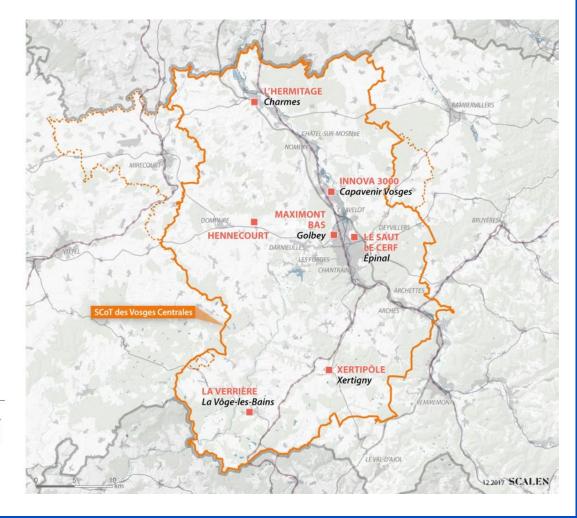
Les sites de friches industrielles faisant l'objet d'un projet de reconversion en pôle artisanal pourront être une localisation préférentielle pour le développement artisanal non commercial.

#### SCOT DES VOSGES CENTRALES |

ACTIVITÉS ARTISANALES NON COMMERCIALES ACCUEILLANT DU PUBLIC (SHOW ROOM)

 Syndicat Mixte du SCoT des Vosges Centrales

Les sites de friches industrielles faisant l'objet d'un projet de reconversion en pôle artisanal pourront être une localisation préférentielle pour le développement artisanal non commercial.



#### **DAAC et ACTIVITES ARTISANALES**

## Les principes de localisation préférentielle des zones artisanales

**Pour les activités artisanales**, le DOO impose également aux documents d'urbanisme des localisations préférentielles d'implantation identifiées dans le DAAC selon qu'elles accueillent ou non du public.

#### **ORIENTATIONS ET OBJECTIFS:**

Le SCoT a identifié trois types d'activités artisanales :

- Les activités artisanales commerciales,
- Les activités artisanales non commerciales mais accueillant du public (type showroom),
- Les activités non commerciales n'accueillant pas de public (production).

Le SCoT fixe comme orientations de :

A/ Localiser préférentiellement ces différentes activités artisanales sur un certain nombre de pôles identifiés par le DAAC comme les plus adaptés à leur type d'activités. Toute autre localisation devra être justifiée au regard des objectifs du SCoT.

B/ Favoriser la reconversion de friches industrielles ou urbaines en pôle artisanal.

C/ Rendre plus lisible l'offre de foncier disponible pour les porteurs de projets artisanaux, mais aussi pour les professionnels de l'accueil et l'accompagnement d'entreprises (chambres consulaires, etc.).

À cette fin, les documents d'urbanisme locaux doivent préserver la vocation artisanale des zones définies dans les cartes de localisation préférentielle des activités artisanales comme le SCoT le prévoit.

Les sites de friches industrielles faisant l'objet d'un projet de reconversion en pôle artisanal constituent une localisation préférentielle pour les activités artisanales non commerciales même s'ils ne sont pas identifiés sur les cartes du DAAC.

Pour faciliter la mise en œuvre du SCoT et son suivi, il est aussi recommandé aux communes, et aux intercommunalités de faire remonter une fois par an au Syndicat les disponibilités en matière de foncier sur les sites préférentiels identifiés pour le développement d'activités artisanales.

NB : Les pôles commerciaux ainsi que les zones artisanales sont localisés précisément dans le DAAC sur des cartes pour chacune des communes concernées.

L'offre foncière actuellement recensée dans les zones d'activités artisanales que prévoit le SCoT s'élève à 37 hectares.

#### A retenir:

- Intégrer dans les documents d'urbanisme les zones artisanales prévues par le SCoT en distinguant celles qui accueillent ou pas du public,
- Intégrer également les friches industrielles ou urbaines en cours de requalification.

# La mise en œuvre de la stratégie commerciale

# À qui s'adressent le DAAC et le volet "commerce / artisanat" du DOO ?

Le DAAC et le volet commercial/artisanat du DOO s'adressent *aux communes et aux intercommunalités* des Vosges Centrales, dans le cadre de :

- L'élaboration ou de la révision de leur document d'urbanisme (PLU, PLUi, POS, etc.),
- L'instruction des permis de construire,
- L'instruction des dossiers de CDAC.

Le DAAC et le volet commercial/artisanat du DOO s'adressent également aux professionnels, à savoir :

- Les porteurs de projets commerciaux : soumis ou non à CDAC,
- Les porteurs de projets artisanaux commerciaux et non commerciaux (accueillant du public ou non).

#### Les catégories Les activités commerciales Les activités commerciales de destination que soumises à CDAC non soumises à CDAC les documents d'urbanisme peuvent réglementer Artisanat et commerce Le commerce de gros Commerce de détail supérieur à 1 000 m² ou ensemble de détail **Les pharmacies** commercial supérieur à Activités de services où s'ef-Les restaurants 1000 m<sup>2</sup> fectue l'accueil d'une clien-L'hôtellerie tèle Commerce de détail de Les commerces de véhicules 300 à 1 000 m² pour les com-Restauration automobiles ou motocycles munes de moins de Hébergement hôtelier et tou-20 000 habitants Les halles et marchés ristique Les drives «solo » Les commerces inférieurs à Commerces de gros 2500 m<sup>2</sup> dans les gares Cinéma Les drives accolés

#### NB: Concertation

Sept ateliers de concertation ont été menés avec les élus et les représentants de la Profession pour élaborer le DAAC. Son annulation est sans incidence sur l'application des autres documents du SCoT.

# Organiser le suivi des implantations commerciales

Pour mettre en œuvre les orientations, les prescriptions et les préconisations du SCoT et de son DAAC, un dispositif d'accompagnement et de suivi va être installé en concertation avec les autres collectivités et les administrations concernées.



Une pré-instruction sera proposée aux porteurs de projets qui le souhaitent pour vérifier et éventuellement bénéficier de propositions d'améliorations du projet avant le dépôt du dossier de demande d'autorisation de construire auprès des communes et de la CDAC.

Afin de suivre l'évolution de l'activité commerciale sur le territoire et d'optimiser les choix d'implantations, un observatoire sera mis en place en concertation avec les autres acteurs concernés (suivi des surfaces commerciales autorisées, refusées, réalisées...; suivi de la consommation et des disponibilités foncières ; suivi de la vacance des locaux commerciaux dans les pôles périphériques et de rayonnement métropolitain).

## À retenir :

- Organiser un dispositif concerté d'accompagnement des porteurs de projet et d'instruction des demandes d'autorisation d'implantations,
- Monter un observatoire des surfaces commerciales.

Directeur de publication : Michel HEINRICH, Président du Syndicat Mixte du SCoT des Vosges Centrales

Réalisation : Equipe technique du SCoT des Vosges Centrales, avec l'appui de l'Agence SCALEN,

Syndicat Mixte du SCoT des Vosges Centrales, 4 Rue Louis Meyer 88190 GOLBEY Tel: 03 29 32 47 96

Mail: syndicat@scot-vosges-centrales.fr site Internet: www.scot-vosges-centrales.fr