



COMPTE RENDU ATELIER DAAC

Mercredi 13 novembre 2019 – 14h à 17h
Amphithéâtre Biovallée - Eurre



Participants :

M. Jacques FAYOLLET – Président SM SCoT Vallée de la Drôme

Mme Violaine VERNAY – Chargée de mission SM SCoT Vallée de la Drôme

M. Francis ROBERT – Pôle planification – DDT

Mme Carine LAMERAND – Conseillère TPE - CCI

M. Simon SALVADOR – Chargé d'études – Chambre d'Agriculture

M.Julien FABRE – Chargé de mission – SCoT Grand Rovaltain
Mme Mathilde ROLLANDEAU – Directrice SCoT Rhône Provence Baronnies
M.Fabien DUVERT – DGS CCCVD
M.Didier LOPEZ – Directeur service économie – CCVD
M.Rémy GRAS – Chargé de mission économie – CCCPS
M.Thomas SIEMIANOWSKI – Chargé de mission Aménagement et Habitat – CCCPS
Mme Brigitte BAUDE – Chargée de mission animation commerciale – Crest
M.Claude AURIAS – Maire de Loriol-sur-Drôme
M.Jean-Pierre MACAK – Conseiller communautaire – adjoint à Loriol
Mme Emilie OBRY-MARC – Directrice de l'aménagement – Loriol
Mme Amandine BERRAT – DGS Livron-sur-Drôme
M Thomas ROCHIER – responsable urbanisme Livron
M. Patrick MENET – Vice-président de l'union des commerçants - Livron
M. David LESTOUX – Directeur Lestoux&associés

1. Présentation

Monsieur Jacques Fayollet, président du Syndicat Mixte du SCoT de la Vallée de la Drôme-Aval introduit la réunion. Mme Violaine Vernay, chargée de mission du SCoT effectue ensuite un rappel du calendrier.

La parole est ensuite laissée à Monsieur David Lestoux, directeur de Lestoux&associés (LA !) en charge de l'accompagnement du SCoT dans l'élaboration du DAAC et du volet commerce du DOO et de l'animation de cet atelier de co-construction du scénario de de structuration de l'offre commerciale dans la Vallée de la Drôme.

Monsieur Lestoux effectue dans un premier temps un rappel du Bilan d'Aménagement Commercial. *Présentation annexée au présent compte-rendu.*

Monsieur Lestoux conclue sa présentation par la présentation :

- Des défis de l'organisation du commerce sur le territoire
- Des enjeux pour le lien commerce/territoire
- Des scénarii possibles pour le lien commerce/territoire

En fin de séance, les participants seront amenés à se positionner sur ces 3 sujets.

2. Synthèse des discussions

Localisation du commerce

Les services économie des deux intercommunalités représentées, se rejoignent sur le fait que le scénario n°3 revient finalement à un scénario n°1 axé sur le commerce de flux. Ce scénario n'amène pas à effectuer de réels choix, ni à trancher. LA ! précise que cela reviendrait en effet, certainement à réduire les centres à des fonctions de convivialité avec des cafés et des restaurants, les commerces se positionnant alors sur les axes de flux.

La question de la nécessité de défendre les centres-villes et de déculpabiliser les élus sur le fait de développer le commerce en périphérie est alors abordée, les habitants effectuant rarement leurs achats en centre-ville, selon les représentants des services économie. Ces propos sont nuancés par

une enquête qui démontre cependant que 80% des citoyens pensent que la revitalisation des centres-villes constitue un enjeu pour les prochaines élections municipales et par une étude de la CCI démontrant que le commerce en centre-ville se maintient à Livron et à Crest malgré la recrudescence des achats sur Internet et la concurrence du commerce de périphérie/de flux.

LA ! ajoute que le SCoT peut préciser la localisation des commerces selon leur typologie et leur taille. A titre d'exemple, le SCoT peut préciser que les commerces d'une taille inférieure à 300m² ne peuvent pas s'implanter dans les zones commerciales. Il faudra cependant préciser leur localisation possible si l'on souhaite éviter l'implantation sur les flux. Par exemple le SCoT de Strasbourg précise que les commerces de moins de 300m² doivent s'implanter dans les centralités. Dans ce dernier cas, il est important de définir très précisément la notion de « centralités » afin d'éviter les dérives. La représentante de la CCI ajoute que le SCoT a également la possibilité d'interdire une pharmacie en zone commerciale, par exemple. LA ! précise que le levier du SCoT réside davantage dans la limitation des commerces selon leur superficie mais que le PLU/PLUi peut effectivement être plus précis. Une articulation est à établir entre ces documents d'urbanisme complémentaires. Le SCoT peut définir la localisation des commerces par type de commerce global tandis que le PLU/PLUi a la possibilité de définir plus finement des localisations par sous-destinations. Le représentant de la DDT donne l'exemple du SCoT des Rives du Rhône qui localise les commerces selon leur typologie en termes de fréquence d'achats (hebdomadaire...).

Le fait que certains SCoT fassent le choix d'indiquer que les commerces supérieurs 300m² soient autorisés en périphérie sous réserve de justifier que cela n'est pas possible ailleurs, suscite des réserves. Effectivement cette règle est facilement contournable car l'instruction a lieu au moment du dépôt du permis de construire. Le représentant de l'UCIA de Livron soulève cependant le fait que la plupart des centres ville du territoire offrent des locaux commerciaux de taille bien plus modeste que 300m². LA ! précise que les franchises demandent souvent des surfaces de vente élevées dont les commerces indépendants n'ont pas forcément besoin. C'est habituellement le prix ou l'état du local commercial qui sont facteurs de blocage, davantage que la taille. En outre, les cycles de livraisons sont de plus en plus fréquents et, par conséquent, les besoins d'espaces de stockage de plus en plus réduits. Dans d'autres territoires, certaines communes ont fait le choix de convertir certains commerces vacants situés en entrée de ville en espace de stockage commun pour les commerces en activité.

Armature commerciale

Les centres-ville des communes de Loriol et Livron sont considérées comme des pôles relais et non comme des pôles majeurs du fait de l'existence du parc des Crozes. Par le passé, le choix s'est porté sur le commerce de flux plutôt que sur le développement du commerce en centre-ville.

Le représentant de l'UCIA de Livron se questionne par rapport au centre-ville de sa commune qui va être chamboulé par la déviation. Il se demande comment faire vivre un centre-ville qui est amené à beaucoup changé dans les années à venir du fait de cette déviation.

Selon LA ! une réflexion doit effectivement être menée pour organiser la transition d'un centre fonctionnel organisé sur les flux à un centre affectif. De façon générale, il est question de « réenchâtrer le consommateur » pour assurer l'existence du commerce physique de demain. Le groupe de travail « Réinventons la périphérie » cherche des pistes pour permettre de transformer le commerce en périphérie sans que cela ne génère de coûts pour la collectivité. A titre d'exemple, l'Intermarché de Grenoble a réduit sa surface de vente pour construire des halles et a ainsi vu augmenter son chiffre d'affaires. Autre exemple : A la Valette (Var), un nouveau quartier a été construit à la place d'un centre commercial. Il faut cependant veiller à ce que ces projets ne créent pas un « centre-ville bis ».

Renouvellement urbain

Le territoire a peu de pratique du renouvellement urbain alors qu'il existe un véritable besoin. LA ! précise qu'il est tout à fait possible d'expérimenter la rénovation de friches ou la construction de dents creuses, même en Zone de Protection du Patrimoine Architectural, Urbain et Paysager (ZPPAUP). Il est en effet possible de déconstruire des bâtiments qui ne participent pas à la qualité patrimoniale dans le respect de la continuité urbaine et architecturale. Si le scénario 2 était choisi par les élus, un inventaire du bâti recyclable devra être mené. Il existe la possibilité d'effectuer des montages innovants. A titre d'exemple, un appel à projets destinés aux promoteurs pourrait englober friche pour la construction de commerces en rez-de-chaussée et d'habitat à l'étage ainsi qu'un terrain en périphérie pour la construction de maisons de ville. L'office foncier solidaire, nouvel acteur foncier créé par la loi Alur et destiné à favoriser l'accession sociale sécurisée par un mécanisme de dissociation pérenne entre le foncier et le bâti. La collectivité peut ainsi restée propriétaire du foncier.

ZAN et innovation

Avec l'objectif de zéro artificialisation nette, on peut imaginer que les enseignes envisagent de construire en hauteur. Cela est déjà le cas à l'Île-sur-Sorgue où un Super U a été construit avec des logements à l'étage en recréant un quartier de vie, dans une logique multifonctionnelle et non plus monofonctionnelle.

On pourrait également envisager que les zones commerciales d'hier constituent les plateformes logistiques de proximité de demain.

Conditions environnementales renforcées

Sur notre territoire, il faut veiller à établir une réelle cohérence entre l'image de territoire « Biovallée » et la réalité du territoire où les zones commerciales sont très classiques et non – innovantes en termes d'écologie. Le SCoT a la possibilité d'exiger des conditions environnementales renforcées sur les zones commerciales. Le SCoT Cornouailles a notamment fait ce choix en imposant le respect d'exigences environnementales très poussées.

Stationnement

La croyance portant sur le fait que le commerce de périphérie fonctionne grâce à son offre de stationnement est obsolète. Aujourd'hui LA ! conseille de travailler davantage sur l'attractivité des commerces. La preuve en est : les jours de marchés sont les jours où il est le plus difficile de stationner en centre-ville mais aussi les jours où on constate le plus d'affluence dans les centres villes. Le stationnement ne constitue donc pas un facteur bloquant pour développer le commerce.

Il y a trois dimensions à intégrer dans le stationnement :

- Quantité de places : 5 places par commerce en moyenne
- Distance psychologique : c'est la qualité du lien entre le parking et les commerces qui importe. 100 mètres mal aménagés peuvent paraître très longs, tandis que 100 mètres bien aménagés, avec des cheminements piétons, peuvent paraître très courts.
- Le type de consommation : « On ne marche pas plus longtemps que la durée de son achat ».

Les boulangeries se sont positionnées sur les flux, davantage pour une question de visibilité que pour une question de stationnement. Des pharmacies-drive pourraient voir le jour prochainement.

Marchés

Les marchés du territoire représentent une vraie offre commerciale pour les habitants, au-delà de la simple vocation touristique. Il faut néanmoins travailler sur leur temporalité et créer des marchés en fonction des temps sociaux. Des marchés, très fréquentés, sont d'ores et déjà organisés le soir dans certaines communes du territoire.

Le DGS de la CCVD soulève le fait que si l'on cherchait à répondre à la question « quelle vie sociale voulons-nous pour notre territoire ? » cela permettrait de répondre à de nombreuses questions.

Vente directe

Le territoire compte 92 commerces physiques et 128 points de vente à la ferme. Cela amène à se questionner sur l'incitation du commerce à la ferme au détriment du commerce de produits locaux en centre-ville. Selon l'enquête ménage 2018 de la CCI ce phénomène représente cependant un volume très faible de 2% du volume des ventes de produits alimentaires bien que cette part tende à s'accroître.

Dans le SCoT, on ne peut réguler les autorisations de vente directe à la ferme que par les autorisations d'urbanisme. La Directrice de l'Aménagement de Loriol précise que sa commune comptabilise de nombreuses zones inondables qui ne permettent pas de construction en zone agricole.

La position de la Chambre d'Agriculture sur ce sujet consiste à permettre le développement des initiatives de vente directe à la ferme. Le PLUi de la CCVD, en cours d'élaboration, travaille également dans ce sens.

Le représentant de l'UCIA de Livron propose que les producteurs soient incités à se regrouper en centre-ville et partagent un local de vente commun (magasin de producteurs), à la fois pour des questions de cœur de métier (un producteur n'est pas un vendeur), d'hygiène, de respect des normes (balance...), et la possibilité de tisser des liens.

Le Président du SCoT, informe qu'un magasin de producteur « A travers Champ » s'est implanté à Loriol. Malgré son souhait de s'installer en centre-ville, il n'en a pas eu la possibilité. La déviation amènera certainement à relocaliser ce magasin dans le centre-ville, à condition d'anticiper la superficie nécessaire.

Habitat

Le renouvellement d'un tiers de la population sur les 5 dernières années semble élevé. Ce chiffre est semblable à celui que l'on observait dans les métropoles il y a 10 ans. Il s'explique par des changements familiaux et une plus grande précarité de l'emploi qui engendrent de la mobilité territoriale, ajouté au phénomène de conversion des résidences secondaires en résidence principale. On observe de façon générale moins d'attachement aux territoires.

Ces cycles résidentiels plus courts ont un impact sur l'habitat qui doit proposer une offre locative plus étendue. Cette question devra être traitée dans le SCoT. Le SM du SCoT précise que la spatialisation de l'habitat sera travaillée en phase DOO.

Par ailleurs, la revitalisation des centres-villes constituent un enjeu important pour le volet « habitat » du SCoT. En effet, le commerce de proximité n'a plus d'« habitants de proximité » pour assurer sa viabilité.

Services médicaux

La localisation des professions médicales et services médicaux doit être traitée dans le SCoT, notamment parce qu'elle déterminera la localisation des commerces de demain. La grande distribution envisage de transformer ses galeries marchandes en « galeries médicales ». Ce phénomène doit être anticipé.

E-commerce

On assiste à un phénomène de commerce « phytale » qui allie commerce physique et commerce digitale. A titre d'exemple, les points de vente pourraient devenir des show-room et la livraison se ferait à domicile.

Logistique de proximité

Le SCoT doit également définir des orientations pour travailler sur la logistique commerciale de proximité. Des conciergeries de territoire pourraient, par exemple, être mises en place.

Tourisme

Le territoire est surtout équipé en hébergements touristiques de plein air ou gîtes et peu équipé en offre hôtelière qui permettrait d'allonger la saison touristique.

3. Priorisation des défis et enjeux et choix des scénarios

DEFIS

Les techniciens participants sont amenés à coller 3 vignettes de couleur bleue pour les défis avec lesquels ils sont le plus en accord et 3 vignettes rouges pour ceux avec lesquels ils sont davantage en désaccord :



Les défis ayant remporté le plus d'adhésion sont :

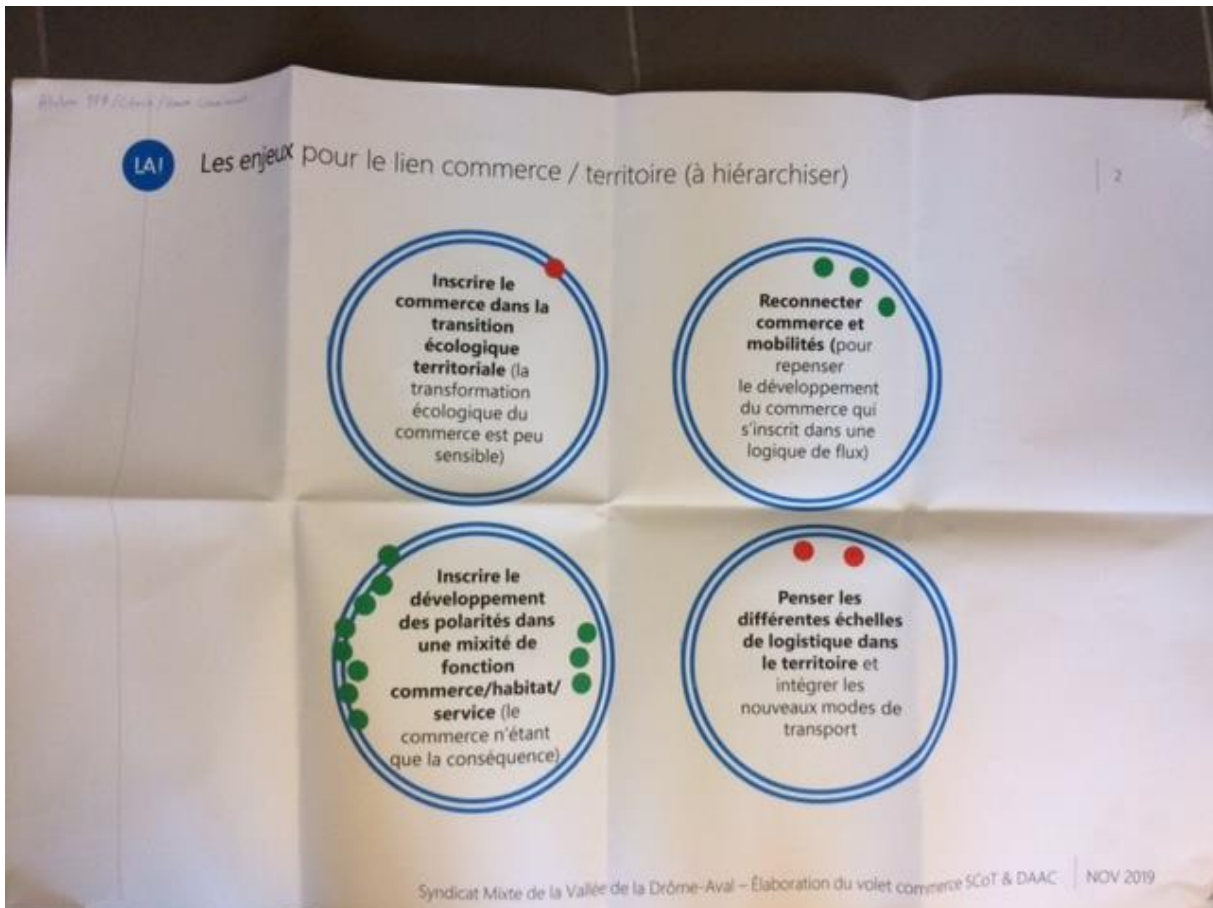
- **Maitriser la périphérisation des activités et la multiplication des lieux de commerce** (12 voix pour)
- **Repenser la fonction commerciale des centralités de Livron et Loriol** (6 voix pour)
- **Adapter l'organisation commerciale au vieillissement majeur de la population et de l'accélération des déplacements domicile-travail vers l'extérieur du territoire** (4 voix pour)
- Intégrer au projet l'intensification des enjeux de logistique de proximité (3 voix pour /1 voix contre)
- Poursuivre le renforcement de la centralité de Crest (3 voix pour/1 voix contre)
- Réorganiser les zones commerciales de Mi-Voie et du Parc des Crozes (3 voix pour /1 voix contre)
- Maîtriser la croissance des surfaces commerciales de GMS (2 voix pour /1 voix contre)

Le défi ayant suscité davantage de désaccord est le suivant :

- Concilier le développement de la vente directe et développement des fonctions alimentaires en cœur de ville/centre-bourg (4 voix contre / 1 voix pour)

ENJEUX

Les techniciens participants sont amenés à coller 1 vignette de couleur bleue pour l'enjeu avec lequel ils sont le plus en accord et 1 vignette rouge pour celui avec lequel ils sont davantage en désaccord :



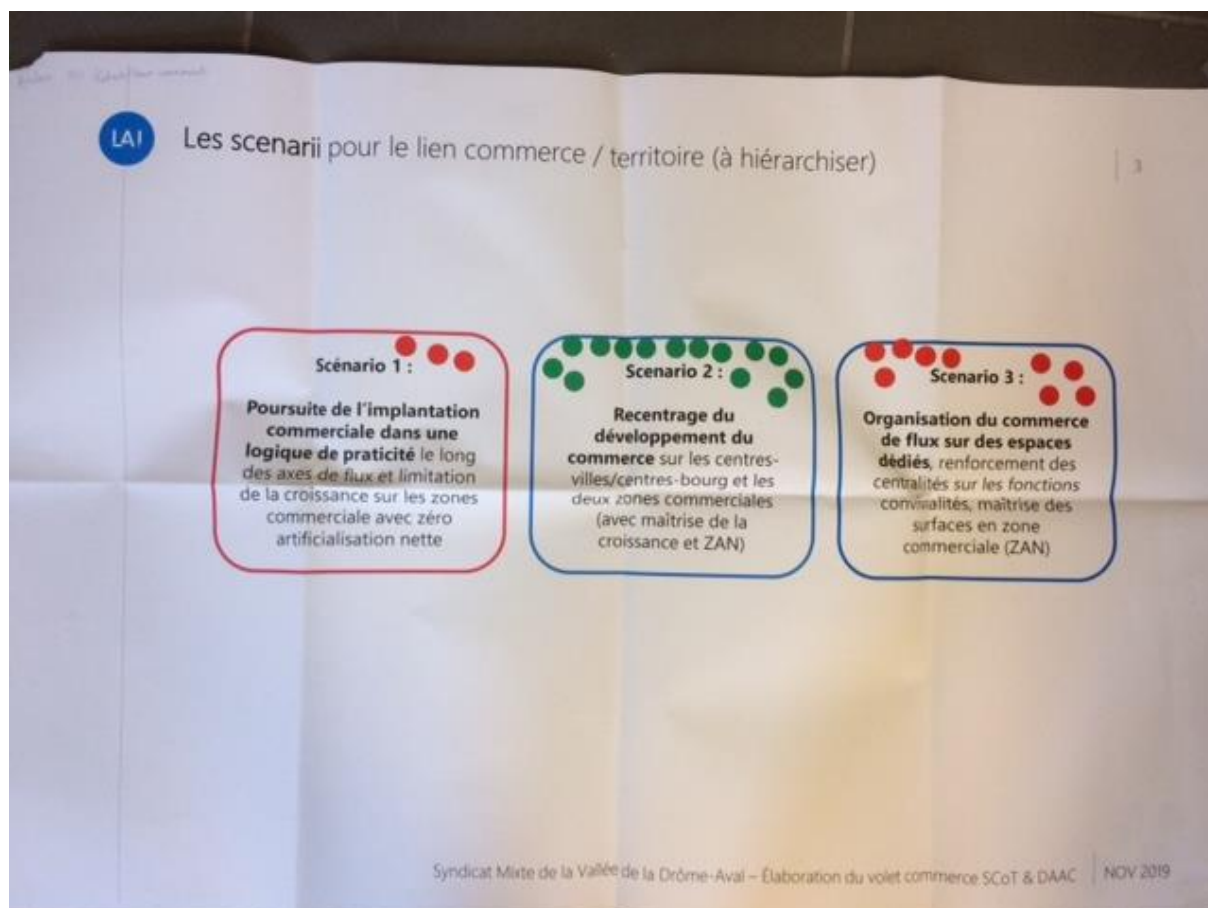
L'enjeu suscitant davantage d'adhésion vise à « **Inscrire le développement des polarités dans une mixité de fonction commerce/habitat/service** » (11 voix pour) suivi par celui visant à « reconnecter commerce et mobilité » (3 voix pour)

De façon générale, on constate peu d'opposition sur les enjeux :

- Penser les différentes échelles de logistique dans le territoire (2 voix contre)
- Inscrire le commerce dans la transition écologique territoriale (1 voix contre)

SCENARI

Les techniciens participants sont amenés à coller 1 vignette de couleur bleue pour le scénario avec lequel ils sont le plus en accord et 1 vignette rouge pour celui avec lequel ils sont davantage en désaccord :



Le scénario ayant remporté le maximum d'adhésion est le scénario n°2 « **Recentrage du développement du commerce sur les centres-villes/centres-bourg et des deux zones commerciales (avec maîtrise de la croissance et zéro artificialisation nette)** » – 14 votes pour

Les deux autres scénarii n'ont suscité que des oppositions : 9 voix contre pour le scénario n°3 et 3 voix contre le scénario n°1.

Ces choix seront confrontés à ceux des élus à qui seront présentés les mêmes défis, enjeux et scénarii au cours de la commission organisée à la suite de cet atelier. Lestoux&associés pourra ainsi proposer une première version du Document d'Aménagement Artisanal et Commercial et du volet « commerce » du Document d'Orientation et d'Objectifs avant la fin de l'année.