



FICHE OUTILS n° 21

Traduire l'armature commerciale du SCoT dans le PLU



CARACTÉRISER LE COMMERCE SUR SON TERRITOIRE ET IDENTIFIER LES ENJEUX DU SCOT DÈS LE RAPPORT DE PRÉSENTATION

Les communes devront faire ressortir un bilan de la dynamique commerciale communale. Il permettra de saisir les atouts et les faiblesses de ce développement et d'identifier les enjeux. Le rapport de présentation doit également rappeler les objectifs du SCoT sur cette thématique notamment le rôle de la commune dans l'armature commerciale.

- Établir un état des lieux des commerces sur la commune. Il devra faire ressortir des éléments tels que :
 - La Localisation des commerces (centralités ou périphérie);
 - La nature des commerces selon la typologie des commerces ou les fréquences d'achats : commerces de proximité, achats du quotidien ou hebdomadaire, achats occasionnels, offre spécialisées,... ;
 - L'accessibilité aux commerces : modes doux, transport en commun, stationnement,... ;
- Afficher le niveau d'armature défini par le SCoT dans la partie 5.4.1 du DOO du SCoT ou la partie 3 du cahier "Développement économique". Le rapport de présentation répondra aux questions suivantes
 - Quel est le rôle de la commune dans l'armature commerciale du SCoT ?
 - Est-ce qu'une localisation préférentielle principale est située sur la commune ?
Si oui, de quel niveau et de quel type, une fiche secteur s'y rapporte-t-elle dans le DAAC ?
 - Quels sont les objectifs en terme de surface de vente et de surface de plancher à prendre en compte ?
 - Pour les villages et les centres bourgs, quels sont les secteurs de centralité dans lesquels le développement des commerces "de moindre envergure" devra être privilégié ?



FIXER LES GRANDES ORIENTATIONS DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Le PADD peut reprendre les grands principes du SCoT sur le développement des commerces à savoir la localisation des commerces en priorité dans les centralités et les enveloppes urbaines du SCoT. Il peut également s'appuyer sur les objectifs liés au niveau d'armature commerciale pour définir un développement cohérent avec ce niveau d'armature.



METTRE EN PLACE DES RÈGLES ADAPTÉES

Plusieurs outils peuvent être mobilisés **dans le règlement du PLU** :

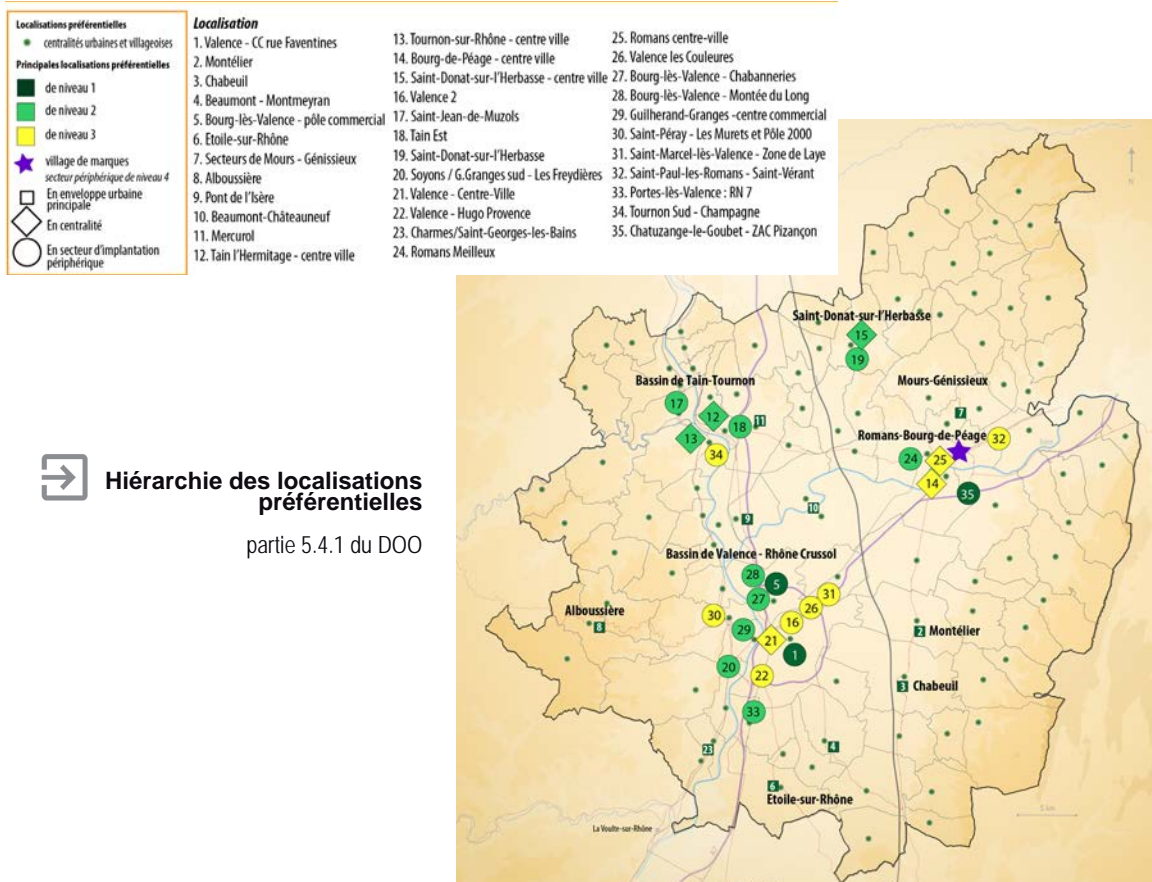
- Identifier et délimiter les quartiers, îlots et voies dans lesquels doit être préservée ou développée la diversité commerciale ;
- Mettre en place une zone d'alignement commercial ou un linéaire commercial, en interdisant les changements de destinations de rez-de-chaussée commerciaux ;
- Préciser l'affectation des sols selon les usages principaux et/ou les sous destinations, y compris à l'échelle d'un bâtiment;
- Interdire les commerces sur certains secteurs ;
- Utiliser le droit de préemption sur les murs et les fonds commerciaux ;
- Adapter les obligations en matière de stationnement ;
- Imposer des obligations relatives à l'aspect extérieurs des façades et l'aménagement de leurs abords.

Le **zonage du règlement graphique** peut également être adapté de manière à ne pas créer de nouvelles zones d'activités périphériques.

Les OAP peuvent également prévoir les lieux d'implantation du commerce, des secteurs de mixité entre habitat et commerce ou encore les modalités de stationnement ou d'accès.



RAPPEL DES PRINCIPALES RÈGLES DU DOO DU SCOT EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

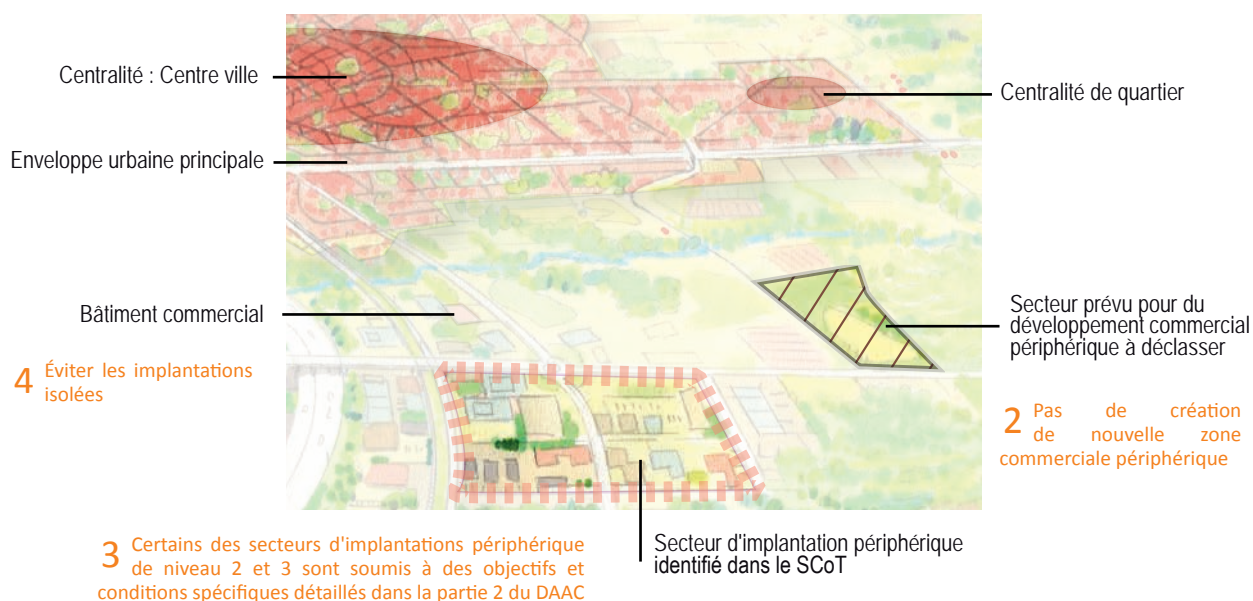


Hiérarchie des localisations préférentielles

partie 5.4.1 du DOO

OU IMPLANTER LE COMMERCE?

1 Les centralités urbaines et villageoises sont de manière générale des localisations préférentielles pour l'implantation des commerces.



QUELLE SURFACE DE VENTE RENDRE POSSIBLE?

Surface de vente en m ²	Centralité* Localisation préférentielle	LP1 Principale localisation préférentielle de niveau 1		LP2 Principale localisation préférentielle de niveau 2		LP3 Principale localisation préférentielle de niveau 3	
				Mixte	Spécialisé	Mixte	Spécialisé
< 300 m ² (commerce de proximité) < 1 000 m ² (alimentaire)		A éviter			A éviter		A éviter
< 2 000 m ²							
< 3 500 m ²							
< 6 000 m ²							
< 8 000 m ²							

* Hors les centralités des villes-centre, pôles urbain et bourg centre définis en LP1, LP2 ou LP3

POUR ALLER PLUS LOIN

- les communes de moins de 20 000 habitants, lors de demandes de permis de construire d'un équipement commercial dont la surface de vente est comprise entre 300 et 1000 m² peuvent saisir la CDAC afin qu'elle statue sur le projet.
- le programme "Action Coeur de Ville" comporte un volet: Favoriser un développement économique et commercial équilibré.
- Les Opérations de Revitalisation des Territoires (ORT) peuvent intégrer un volet "commerce de centre-ville".