

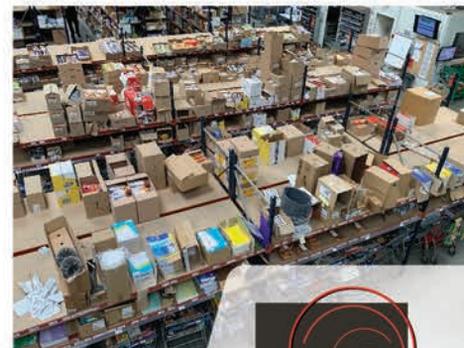
Schema de Coherence Territoriale

SCoT

du Pays de Rennes

CAHIER
D'APPLICATION
DU SCoT de 2015

Équipements alimentaires existants dans le diffus





André Crocq

Président du Syndicat mixte du Pays de Rennes

Depuis la mise en œuvre du SCoT en 2015, des questions sont posées régulièrement au sujet de l'application des orientations commerciales du

Document d'Orientation et d'Objectifs (DOO) dans le diffus, c'est-à-dire en dehors des lieux de localisations préférentielles des commerces que sont les centralités et les Zones d'Aménagement Commercial (ZACom).

Comment traduire dans les documents d'urbanisme, les conditions fixées au DOO pour encadrer strictement le développement commercial alimentaire dans le diffus ?

Comment prendre en compte ces mêmes critères dans les demandes d'autorisations d'exploitation commerciale et accompagner en amont les porteurs de projet ?

Comment permettre l'adaptation des équipements existants aux besoins des consommateurs tout en maintenant l'équilibre et la cohérence des équipements commerciaux du bassin de consommation à long terme ?

Après avoir précisé la problématique posée par les équipements alimentaires existants situés dans le diffus et rappelé les enseignements de l'étude commerce réalisée en 2019 par AID et l'Audiar, ce deuxième¹ cahier d'application du SCoT déclinera de manière précise et illustrée les critères fixés au DOO pour la réponse aux besoins courants, afin de faciliter l'appropriation et la mise en œuvre opérationnelle de ces orientations.

Ce cahier d'application a été élaboré par les élus pour faciliter le dialogue avec les grandes enseignes alimentaires. Il prévoit notamment la mise en place d'une gouvernance de projet, associant les élus des communes du bassin de consommation, et du ou des EPCI concerné(s), préalable à tout examen du dossier dans les instances du Pays de Rennes (Commission, Bureau syndical).

Ce cahier complète les fiches déjà réalisées² sur le volet commerce du SCoT.

¹ Le premier cahier d'application « Intensifions nos opérations d'habitat », édité en décembre 2016, est téléchargeable sur le site internet www.paysderennes.fr

² Plaquette « Le commerce, un enjeu fort, au cœur du projet du SCoT » - octobre 2017 ; Fiche annexe 1 « Déroulement d'une autorisation d'exploitation commerciale » - octobre 2017 ; Fiche annexe 2 « L'accord local sur les ouvertures exceptionnelles des commerces les dimanches et jours fériés » - décembre 2017.

SOMMAIRE

1/

Le contexte dans lequel se situe la réalisation du cahier d'application

- Pourquoi un cahier d'application du commerce alimentaire existant dans le diffus ? _____ 3
- Rappel des dispositions du SCoT dans le diffus _____ 4
- Quelques éléments de l'étude relative à l'analyse de l'offre et de la demande commerciales pour le SCoT du Pays de Rennes (2019) _____ 5
- De nouveaux questionnements pour demain... 6

2/

Les modalités de mise en œuvre du cahier d'application

- Des références à partager _____ 8
- Une gouvernance de projet au service du dialogue _____ 10
- Des éléments d'appréciation pour la prise en compte des dispositions du DOO _____ 12



1. Le contexte dans lequel se situe la réalisation du cahier d'application

Pourquoi un cahier d'application du commerce alimentaire dans le diffus ?

Depuis l'approbation du SCoT et encore davantage avec la crise sanitaire, de nombreux porteurs de projet font état de leur souhait de moderniser et d'étendre leur équipement commercial alimentaire existant situé dans le diffus.

Ces projets sont, le plus souvent, soutenus par les communes où l'équipement est implanté, mais questionnent généralement les territoires voisins.

Pour accompagner la modernisation³ des équipements alimentaires les plus anciens, il est apparu utile de disposer d'un cadre commun de référence pour décliner et illustrer les orientations en vigueur du Document d'Orientation et d'Objectifs (DOO).

Ce cahier pourra permettre de prendre en compte les particularités de chacun des territoires et privilégier les consommations de proximité en centralité. Il est un support d'aide destiné aux élus communaux et intercommunaux ainsi qu'aux porteurs de projet.

³ Les contours de la modernisation seront justement précisés dans ce cahier d'application. Il ne s'agit pas, en effet, d'autoriser des extensions « classiques » et opportunistes mais d'accompagner les projets qui contribuent au projet urbain communal.

L'origine de l'encadrement du développement commercial dans le diffus inscrit au SCoT

Le diagnostic réalisé en 2011 pour la révision du SCoT (approuvée en 2015) avait pointé :

- une perte d'influence commerciale des centralités au profit d'équipements périphériques en captation de flux ;
- une déconnexion entre le développement démographique et le développement commercial, avec, pour la première fois, entre 2006 et 2011, une croissance démographique qui ne s'est pas accompagnée d'un développement du nombre de locaux commerciaux mais simplement de celui du plancher commercial (progression de + 61 000 m² des surfaces commerciales de plus de 300 m² sur la période) ;
- une consommation d'espaces agricoles et naturels importante, impactant les milieux et les paysages, avec, sur la période 2001- 2010, la création de 11 nouvelles polarités commerciales en extension ainsi que l'extension des zones commerciales existantes, générant l'urbanisation de 130 ha ;
- un maillage important de grandes surfaces alimentaires le long des axes routiers, fragilisant les commerces traditionnels dont la représentation sur le territoire est plus faible que dans d'autres territoires comparables ;
- des déséquilibres dans la réponse aux besoins courants, certaines communes ne disposant d'aucune offre de proximité.

Compte-tenu de ces constats, les élus du Pays de Rennes ont souhaité, dans le SCoT, **définir des orientations volontaristes et ambitieuses** en matière commerciale, avec notamment :

- une localisation préférentielle des commerces dans les centralités (délimitées aux documents d'urbanisme dans le respect de la définition du DOO) ;
- l'identification de 21 ZACom, avec des potentiels de développement commercial limités et mis au service d'une modernisation des sites commerciaux existants. Aucun développement de l'offre alimentaire n'est prévu dans les ZACom (sauf cas particulier du Pôle structurant de bassin de vie à moyen-long terme de Saint-Aubin d'Aubigné).
- le renforcement des ZACom des Pôles structurants de bassin de vie sur la réponse aux besoins occasionnels, afin que ces Pôles deviennent une alternative aux sites commerciaux majeurs et permettent ainsi de limiter les déplacements contraints pour motifs d'achats ;
- un développement commercial très limité dans le diffus (hors centralité et hors ZACom) et soumis à des conditions cumulatives afin de ne pas impacter les centralités du bassin de vie.

Ainsi, les orientations du DOO dans le diffus pour la réponse aux besoins courants sont les suivantes :

En dehors des centralités et des ZACom : le reste de la tache urbaine

En dehors des localisations préférentielles que sont les centralités et les ZACom, le développement commercial est très restreint.

Pour les besoins courants, dans une logique de proximité et afin de répondre aux seuls besoins de la population de la commune, des créations exceptionnelles des surfaces commerciales, en cohérence avec le parti d'aménagement poursuivi par les documents d'urbanisme et formalisé soit dans le PADD soit dans les orientations d'aménagement du PLU, pourront avoir lieu en dehors des centralités et des ZACom, si tous les critères suivants sont satisfaits :

- s'inscrire en complémentarité avec la ou les centralités,
- être déconnectées des flux automobiles visant à capter les habitants d'autres communes,
- s'inscrire dans un principe de mixité fonctionnelle et d'animation urbaine,
- en aucun cas favoriser l'émergence d'un nouvel ensemble commercial.

Les mêmes orientations s'appliquent aux extensions limitées des commerces existants.

Dans les ZACom, aucun développement de l'offre alimentaire n'est possible (sauf dans le cas particulier du Pôle structurant de bassin de vie à moyen-long terme de Saint-Aubin d'Aubigné).



Synthèse des enseignements de l'étude sur l'offre et la demande commerciales (2019)



L'analyse de l'offre et de la demande pour le volet commerce du SCoT, réalisée en 2019, montre une tendance à l'éloignement par rapport au domicile des consommations sur les besoins courants, un renforcement des équipements alimentaires situés dans le diffus qui ont fortement contribué à l'évolution du chiffre d'affaires alimentaire du Pays et des difficultés à atteindre l'objectif de renforcement des centralités et de la proximité pour les besoins courants.

Compte-tenu de leur localisation, les équipements alimentaires situés dans le diffus ont un fort impact en termes de déplacement sur les achats courants en générant des déplacements motorisés sur des axes de flux.

Le maillage alimentaire du territoire couvrant les besoins des habitants, la surperformance constatée des équipements alimentaires situés dans le diffus se fait au détriment de l'offre alimentaire de proximité dans les centralités, voire de l'offre alimentaire existante en ZACom.

Ainsi, le diagnostic et les enjeux pointés en 2011 restent d'actualité et les dispositions actuelles du SCoT adaptées à ces enjeux.

La pérennité et les impacts des évolutions liées notamment à la crise sanitaire sont à mesurer à moyen-long terme. Il apparaît donc sage de ne pas prolonger mécaniquement des tendances qui peuvent n'être que conjoncturelles.



De nouveaux questionnements pour demain

Les récentes évolutions dans la façon de consommer des ménages vont orienter les décisions des acteurs de la distribution et impacter significativement l'aménagement du territoire :

- besoins croissants en surfaces de stockage et plus réduits en surface de vente (avec notamment l'explosion du e-commerce alimentaire),
- pressions croissantes d'implantation sur les lieux de flux (gares, nœuds routiers ou de transports en commun...),
- réduction des formats de vente en alimentaire (les consommateurs se détournent des grands hypermarchés au profit de plus petits formats),
- regain d'attractivité des marchés, croissance relative du bio (qui semble ralentir selon des chiffres plus récents...),
- développement des drives piétons et de formes de commerce qui échappent aux réglementations de l'urbanisme commercial (casiers, magasins automatiques, magasins hybrides, dark stores et quick commerce...) et dont les impacts sur les centralités sont à évaluer à moyen terme,
- développement de services par les enseignes alimentaires y compris de la livraison à domicile.

Les pratiques de consommation ont également été fortement impactées pendant la crise sanitaire et notamment lors du confinement : les ménages ont fait davantage de stocks alimentaires et, du fait de la fermeture des restaurants et du télétravail, ont davantage pris leurs repas à la maison. Les distances de déplacement ayant été également limitées pendant une certaine période, les achats se sont faits dans des distances plus courtes et dans des magasins de formats moyens. La fermeture des galeries commerciales pendant le confinement a également réduit les pratiques de consommation dans les hypermarchés. Ces éléments expliquent la surperformance des équipements alimentaires situés dans le diffus.

Cependant, certaines de ces évolutions restent **conjoncturelles** et les demandes d'extension de surface de vente doivent, de ce fait, être relativisées et mises en relation avec l'enjeu de préserver les centralités ainsi que l'armature urbaine et commerciale portée par le SCoT.

Les indicateurs nationaux de conjoncture (source SAD Marketing) mettent ainsi en évidence :

- sur les 8 premiers mois de 2021, l'activité commerciale est revenue au niveau de 2019. L'alimentaire, après avoir profité des confinements et de la fermeture des restaurants, retrouve son niveau de 2019 ;
- sur cette même période, les constats par forme de vente font apparaître une croissance significative du commerce de proximité (croissance en 2020 poursuivie en 2021, seule forme de vente où c'est le cas). Les supermarchés retombent à + 2% (après un pic à + 7% durant la crise sanitaire) ;
- les tendances constatées avant la crise se poursuivent, avec des supermarchés qui continuent à connaître une croissance et à gagner en attractivité par rapport aux hypermarchés, mais à un rythme plus en accord avec les constats avant crise.

L'évolution des drives sur le long terme est en revanche plus difficile à cerner :

- l'offre s'est fortement développée durant la crise sanitaire : 5 729 drives en France soit + 567 en un an (+ 139 pour Intermarché) et une forme de vente plébiscitée durant les confinements (+ 40% de CA en 2020 par rapport à 2019) ;
- des comportements d'achat qui semblent durablement impactés. Le taux de pénétration du Drive avant crise était de l'ordre de 30-31%, il est de 40% pendant la crise. Si ce taux retombe, il reste à 37% soit un taux significativement plus élevé par rapport à 2019 ;
- des constats cependant à relativiser sur le Pays de Rennes, où une partie de la forte hausse de chiffre d'affaires des drives et de l'augmentation du taux de pénétration est certainement liée à une offre qui s'est largement étoffée.

Un nouveau cadre pour les développements commerciaux avec la loi Climat et Résilience

Les projets commerciaux qui artificialisent des sols ne peuvent plus bénéficier d'autorisation d'exploitation commerciale, sauf dérogation sous conditions strictes pour les projets de création ou d'extension de commerces de détail ou de commerces d'une surface de vente inférieure à 10 000 m².

Type de projet	Surface de vente du projet	Dérogations	
		Dérogation soumise à avis conforme du représentant de l'État	Dérogation sous conditions loi Climat <i>* Critères de dérogation cumulatifs</i>
Création d'un commerce de détail ou d'un ensemble commercial	< 3 000 m ²	Non	Oui *
	3 000 à 10 000 m ²	Oui	Oui *
	> 10 000 m ²	Pas de dérogation	
Extension de la surface de vente d'un commerce de détail ou d'un ensemble commercial	3 000 à 10 000 m ² au total	Oui	Oui *
	> 10 000 m ² ou dépassant 10 000 m ² de surface de vente après extension	Oui	Oui * <ul style="list-style-type: none"> ▶ Une seule extension par magasin ou ensemble commercial ▶ Extension de la surface de vente < 1 000 m²

* Critères de dérogation cumulatifs

Projet en continuité avec les espaces urbanisés dans un secteur au type d'urbanisation adéquat

Projet répondant aux besoins du territoire

Projet répondant à l'un des critères suivants :

- s'insérer dans le secteur d'intervention d'une opération de revitalisation du territoire ou dans un quartier prioritaire de la politique de ville
- s'insérer dans une opération d'aménagement au sein d'un espace déjà urbanisé, afin de favoriser notamment la mixité fonctionnelle du secteur concerné
- compenser par la transformation d'un sol artificialisé en sol non artificialisé
- s'insérer au sein d'un secteur d'implantation périphérique ou d'une centralité urbaine identifiés dans le DOO du SCoT entré en vigueur avant la publication de la loi Climat ou au sein d'une zone d'activités commerciales délimitée dans le règlement du PLU intercommunal entré en vigueur avant la publication de la même loi



2. Les modalités de mise en œuvre du cahier d'application

Des références à partager

Sortir de la logique des m² et inciter les opérateurs à réfléchir différemment

La récente crise sanitaire a montré la capacité des acteurs de la distribution à modifier leur organisation de façon à répondre davantage aux besoins des consommateurs. Des pratiques qui pouvaient sembler difficiles à mettre en place ont ainsi pu évoluer de manière rapide.

Les équipements alimentaires « intermédiaires » en format (entre 1 400 m² et 3 000 m²) et en localisation (en proximité sans être en centralité) ont bien fonctionné et ont su répondre aux attentes des consommateurs, sans mobiliser de m² supplémentaires.

Afin de s'adapter aux attentes des consommateurs qui recherchent des équipements à taille humaine et une qualité de services, les commerces de proximité ont su développer de nouveaux services (par exemple click & collect), ce qui constitue une véritable révolution. Ces atouts sont à pérenniser pour renforcer la visibilité de l'offre commerciale en centralité.

L'approche purement quantitative semble révolue, il est nécessaire d'échanger avec les porteurs de projet sur leur modèle économique afin de mieux en comprendre et en partager les leviers.

Par ailleurs, au vu du maillage de l'offre alimentaire sur le territoire, qui répond aux besoins des habitants, la création de m² tendra à réduire les parts de marché des équipements existants. Il convient de veiller à ce que l'offre alimentaire des équipements situés dans le diffus ne vienne pas impacter le commerce de proximité des centralités, ni l'offre alimentaire existante dans les ZACom.

Enfin, de nouvelles tendances de consommation entraînent le développement de nouveaux formats de vente, dont les impacts ne sont pas encore bien mesurés : magasins hybrides proposant système de Drive et vente en magasin, Drive piétons, magasins automatiques, casiers...

La modernisation-extension des équipements alimentaires situés dans le diffus doit être prise en considération dans ce contexte d'une offre alimentaire très diversifiée et en mutation.

Miser sur le qualitatif et l'intégration au projet urbain : un lien fort à assurer avec les PLU-i

Les opérateurs commerciaux sont des acteurs de la ville, ils participent à l'aménagement et au développement de la commune / intercommunalité. Ils sont partie prenante du projet urbain, ils doivent s'y intégrer pleinement et contribuer à sa mise en œuvre.

Considérer le projet urbain et commercial comme un préalable permet aux élus d'être au cœur du dispositif et en amont des projets commerciaux. Des outils tels que les Orientations d'Aménagement et de Programmation (OAP) thématiques permettent d'affirmer de manière lisible la stratégie d'aménagement commercial du territoire.

Les principaux enjeux sont d'assurer une plus grande mixité fonctionnelle et une meilleure intégration urbaine des équipements commerciaux tout en préservant les centralités des communes du bassin de vie.

Garantir la performance environnementale des projets : prendre appui sur la grille d'analyse des dossiers de CDAC et le cahier

Les projets commerciaux gagnent en qualité. Il est toutefois constaté des niveaux d'ambition différents ne permettant pas une prise en compte de l'ensemble des leviers souhaités : optimisation foncière, qualité du bâti et performance énergétique, qualité paysagère, mobilités, climat-air, exploitation.

Le partage de préconisations sur la qualité environnementale des projets commerciaux avec les porteurs de projet en amont du dépôt de leur dossier permettrait d'améliorer la qualité des projets et d'assurer une meilleure intégration de l'équipement au sein de son environnement. Une grille d'analyse de la qualité environnementale des projets commerciaux a été conçue dans ce sens et un cahier d'application du SCoT pour des projets commerciaux de qualité est en cours de finalisation par l'ALEC pour compléter cette grille.



Une gouvernance de projet au service du dialogue

Le double objectif de ce cahier d'application est de permettre la modernisation des équipements alimentaires existants dans le diffus en veillant à ne pas fragiliser et impacter les centralités du bassin de consommation.

Les critères croisés proposés ci-après sont des éléments d'appréciation des dispositions du Document d'Orientation et d'Objectifs en vigueur, mis à disposition des élus du bassin de consommation et des opérateurs économiques pour analyser les projets commerciaux.

Prise de contact d'un **porteur de projet** auprès de la commune

La commune :

- remet au porteur de projet ce cahier d'application et l'informe du processus de gouvernance
- informe l'EPCI et le Pays de Rennes

Le **porteur de projet** transmet les éléments du projet au Pays de Rennes ainsi que l'origine géographique de sa clientèle

La réunion de gouvernance est alimentée par :

Organisation, à l'initiative du Pays de Rennes, de la **1^{ère} réunion de gouvernance de projet** :

- la réunion se tient dans la commune d'implantation du projet
- la réunion associe :
 - le porteur de projet (1^{er} temps de la réunion)
 - la commune d'implantation
 - les communes du bassin de consommation (y compris hors Pays de Rennes)
 - l'EPCI concerné
 - les membres du groupe dédié issu de la Commission SCoT (1 titulaire et 1 suppléant par EPCI)
 - *participation possible des techniciens du Pays de Rennes et des EPCI concernés*
- la réunion se déroule en 2 temps :
 - 1^{er} temps :
Présentation par la commune et l'EPCI de leur stratégie urbaine et commerciale
Présentation du projet par le porteur de projet
 - 2^{ème} temps (sans le porteur de projet) : échange sur le projet

Si nécessaire, d'autres réunions de gouvernance peuvent être organisées, notamment si des compléments d'informations sont sollicités auprès du porteur de projet

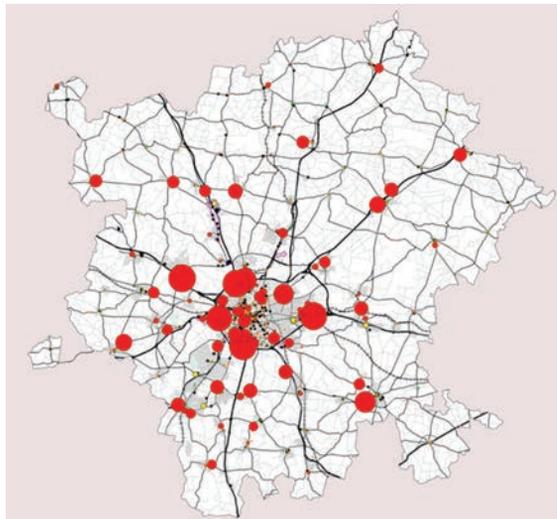
La commune d'implantation porte à la connaissance du porteur de projet les conclusions de la ou les réunions de gouvernance de projet

1. Détermination du bassin de consommation

Afin d'engager les réunions de gouvernance à la bonne échelle, il convient au préalable de **déterminer le bassin de consommation du projet**, qui croise le maillage alimentaire existant avec le rôle de la commune d'implantation dans l'armature urbaine du SCoT.

- ➔ après échange avec la commune d'implantation et l'EPCI concerné, une **première proposition technique** de bassin de consommation sera faite à la réunion de gouvernance de projet sur la base notamment des éléments transmis par le porteur de projet sur l'origine géographique de sa clientèle
- ➔ la gouvernance de projet validera cette proposition de bassin de consommation. A noter que le bassin de consommation de certains équipements peut dépasser le Pays de Rennes.

L'offre alimentaire dans le Pays de Rennes en 2019



Source : recensement Audiar de l'offre - février 2019

2. Caractéristiques du projet

Commune d'implantation

Armature urbaine

Population 2018

Croissance démographique 2008-2018

Croissance attendue dans les 10 ans dans le bassin de consommation, sur la base des Programmes Locaux de l'Habitat des EPCI

Localisation de l'équipement et description de son environnement

Date de construction et date d'ouverture et/ou date d'extension/modernisation

Emprise foncière (bâtiment + stationnements + livraisons + stockage)

Surface de vente actuelle + Extension souhaitée (%) = Surface totale

Chiffre d'affaires actuel et projeté de l'équipement, si possible

Nb de piste du Drive + Part du CA généré par le Drive, si Drive présent

Nature du projet (extension, reconstruction, modernisation...)

3. Note d'analyse technique :

Les **techniciens** du Pays de Rennes et des EPCI réalisent une première note d'analyse technique du projet au regard des critères d'appréciation du cahier d'application, transmise aux membres de la gouvernance de projet.

NB : Si le projet est complexe ou dans un bassin de consommation complexe à appréhender :

- ➔ possibilité de solliciter une expertise extérieure ponctuelle, analysant l'impact commercial du projet sur les centralités des communes du bassin de consommation.



Éléments d'appréciation pour la prise en compte des dispositions du DOO en vigueur

Rappel des dispositions (cumulatives) du DOO en vigueur du SCoT du Pays de Rennes dans le diffus

Pour les besoins **courants**,

dans une logique de **proximité**

et afin de répondre **aux seuls besoins de la population de la commune**,

des **créations exceptionnelles** de surfaces commerciales ou des extensions limitées des commerces existants,

en **cohérence avec le parti d'aménagement** poursuivi par les documents d'urbanisme et formalisé soit dans le PADD soit dans les orientations d'aménagement du PLU,

pourront avoir lieu en dehors des centralités et des ZACoM, si **tous les critères** suivants sont satisfaits :

- **s'inscrire en complémentarité avec la ou les centralités,**
- **être déconnectées des flux automobiles** visant à capter les habitants d'autres communes,
- **s'inscrire dans un principe de mixité fonctionnelle et d'animation urbaine,**
- **en aucun cas favoriser l'émergence d'un nouvel ensemble commercial.**

Dans tous les cas, ces créations et extensions devront respecter les dispositions sur **l'amélioration qualitative des sites et des équipements commerciaux** précisées notamment dans le DOO.

Plutôt que de passer en revue de manière linéaire chacune des dispositions ci-contre, l'approche proposée dans ce cahier d'application met en avant 3 grands éléments de cadrage à croiser et à pondérer :

- éléments de cadrage **urbain**
- éléments de cadrage **commercial**
- éléments de cadrage **environnemental**

qui permettent de prendre en compte de manière **croisée** les différentes conditions du DOO et qui doivent contribuer à la mise en œuvre du projet urbain communal/intercommunal.

Les conditions de la mise en œuvre de ces orientations sont :

- une **maîtrise de la « concurrence »** à l'échelle **du SCoT** pour orienter les projets vers plus de qualité et des localisations préférentielles : éviter les projets opportunistes et n'accompagner que les projets qui contribuent au projet urbain de la commune,
- une **implication forte des collectivités**, au-delà du seul encadrement réglementaire, et la construction d'un **partenariat avec les opérateurs commerciaux**, les négociations entre collectivités et enseignes commerciales sont plus faciles à mener dans un territoire attractif comme celui du Pays de Rennes.

Une fois le bassin de consommation identifié, la gouvernance de projet analyse le projet au regard des éléments présentés ci-dessous : cadrage urbain / commercial / environnemental. Pour chaque élément de cadrage présenté, l'objectif poursuivi et la méthode ou outil permettant d'apprécier sa mise en œuvre dans le cadre du projet sont précisés.



Ces éléments de cadrage relèvent de l'échelle communale et intercommunale, en lien avec le projet urbain.

Objectif : la cohérence du projet commercial avec la stratégie urbaine et commerciale de la commune/EPCI

Le projet commercial doit s'inscrire dans la stratégie urbaine définie par la commune et l'intercommunalité, qui précise les différentes fonctions urbaines et évolutions souhaitées. Des échanges en amont avec les opérateurs commerciaux permettent de construire un partenariat et d'assurer la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie urbaine dans le temps.

- **Démarche proposée :** le représentant de la commune et/ou l'EPCI présente la stratégie urbaine et commerciale poursuivie et en quoi le projet commercial y participe.
- **Exemple d'outils intéressants :** étude d'organisation de la fonction commerce à l'échelle communale, OAP thématique commerce dans le PLU-i pour traduire le projet urbain et commercial et fixer des orientations qui complètent le règlement.

Objectif : une bonne intégration urbaine et paysagère du projet commercial

- **Éléments d'appréciation :**
 - Un projet tourné vers les habitants actuels ou à venir et connecté au quartier et à la centralité (continuité des cheminements piétons et cyclables), tourné sur l'espace public ;
 - Une volumétrie, des couleurs et des matériaux permettant une bonne insertion du bâtiment dans son environnement (respect des paysages naturels et/ou urbains) ;
 - Un bâtiment ne répondant pas à un plan-type (« boîte » posée au milieu d'un parking), évitant les façades aveugles ou des compositions uniquement tournées vers les axes de flux, permettant des évolutions futures ;
 - Une utilisation de végétaux pour favoriser l'intégration du bâtiment et des espaces techniques (végétalisation d'une ou plusieurs façades...) ;
 - Des aires de stationnement et/ou de stockage non visibles depuis les axes de desserte ;
 - Un traitement qualitatif des interfaces entre espace privé et espace public...
- **Des freins à lever :** le changement d'organisation qu'un projet intégré au tissu urbain suppose en termes de logistique et d'habitudes pour les livraisons et les usagers.

Objectif : une relocalisation de l'équipement dans la centralité principale ou une centralité de quartier envisagée / envisageable

- Les équipements dans le diffus sont souvent localisés en bordure d'axes de flux drainant un large bassin de vie. A l'occasion de la modernisation des équipements, parfois envisagée par les porteurs de projet sous forme de démolition-reconstruction, il est intéressant d'échanger sur l'opportunité d'un transfert de l'équipement, plus en lien avec les habitants et le tissu urbain de la commune, et notamment au sein de la centralité principale ou centralité de quartier. Cette localisation nouvelle peut faire partie de la stratégie urbaine et commerciale de la commune / intercommunalité et être anticipée.

Objectif : la contribution du projet à une plus grande mixité

- **Éléments d'appréciation :**
 - Une mixité verticale par une implantation en rez-de-chaussée d'un programme de logements ou d'autres activités ;
 - Une mixité horizontale par intégration dans un quartier urbain à dominante d'habitat.
- **Des freins à lever :** la spécialisation de la chaîne de production entre les aménageurs / promoteurs / investisseurs des différents secteurs d'activité (commerce / résidentiel / bureau) qui ne favorise pas les programmes mixtes en verticalité.

Objectif : la contribution du projet à une plus grande densité

- **Éléments d'appréciation :**
 - Un projet qui se décline sur plusieurs niveaux (partie stockage, bureaux, commerce, logements...) ;
 - Des stationnements prévus en structure ;
 - Une mutualisation des stationnements ;
 - Un coefficient de densité d'usage * optimisé (au moins supérieur à 1).
 - **Point de vigilance :** la question de la responsabilité juridique en cas de stationnements mutualisés
- * Résulte du rapport entre les surfaces de plancher + les surfaces extérieures utiles (aire de stockage, stationnement, équipement de production d'énergie, gestion des eaux pluviales, systèmes de sécurité...) et la surface de la parcelle.

Objectif : une déconnexion des flux automobiles visant à capter les habitants d'autres communes

- **Éléments d'appréciation :**
 - Les axes de flux identifiés aux PLU-i

Éléments de cadrage « COMMERCIAL »

Ces éléments de cadrage relèvent de l'échelle intercommunale, voire au-delà, en fonction des bassins de vie et des pratiques de consommation.

Pour éviter de fragiliser, par un jeu de **report de consommation**, les centralités et les équipements alimentaires existants en ZACom, il convient d'évaluer les besoins réels en m² face aux demandes des acteurs. Il convient en effet de s'assurer de la complémentarité de l'offre alimentaire du diffus avec les offres alimentaires existantes en centralité (l'objectif prioritaire du SCoT étant de les renforcer) et en ZACom (dans lesquelles le développement alimentaire est bloqué) et de prendre également en considération les nouveaux formats en développement (magasins hybrides, drives piétons, casiers, magasins automatiques...).

Objectif : accompagner la modernisation des équipements existants les plus anciens

L'objectif est d'accompagner la **modernisation** des équipements existants sans fragiliser les centralités et donc de cibler plutôt les équipements les plus anciens.

- **Élément d'appréciation :** L'équipement a-t-il plus de 10 ans ou a-t-il fait l'objet d'une extension depuis plus de 10 ans (sauf en cas de démolition / reconstruction) ?
- **Point de vigilance :** afin de ne pas conforter des équipements dont la localisation pose question, il est important de croiser cette approche avec les objectifs d'intégration urbaine et de déconnexion des flux.

Objectif : dimensionner l'équipement commercial aux besoins du bassin de consommation et ne pas impacter les centralités et les équilibres territoriaux portés par le SCoT.

Il convient en effet de prendre en considération la **croissance démographique** et l'objectif de plus forte rétention des dépenses à l'échelle des bassins de vie de proximité mais en appréciant le **rayonnement commercial induit**, pour s'assurer de rester dans la proximité en fonction du rôle de la commune d'implantation dans l'armature urbaine, avec toujours en perspective la volonté d'orienter les potentiels de nouveaux développements commerciaux en priorité vers les centralités.

- **Élément d'appréciation :**
 - Prendre en considération l'évolution démographique attendue dans les 10 ans dans les communes du bassin de consommation et le maillage commercial alimentaire existant ;
 - Dans une logique d'aménagement du territoire, prendre en compte le niveau d'équipement des communes du bassin de consommation et la santé de l'appareil commercial (communes non équipées ou souffrant d'une vacance conséquente)
 - Évaluer la croissance de la zone de chalandise induite par l'extension d'un équipement alimentaire et, en croisant avec la croissance attendue de la population et l'offre existante en centralité et en ZACom, en mesurer les impacts.

Exemple 1 d'appréciation de la zone de chalandise induite en fonction de la surface de l'équipement et de son extension (source AID 2021)

Considérant que les ménages dépensent 6 872 € par an pour leurs achats courants (données INSEE). Considérant qu'un ménage compte en moyenne 2,2 personne. Considérant que 50% des dépenses courantes sont captées par le supermarché. Considérant que le rendement moyen d'un supermarché est de 7 000 € / m². Considérant que 5 à 10% du chiffre d'affaires est assuré par le Drive accolé. Le CA d'un supermarché de 2 000 m² + Drive accolé correspond à environ 4 500 ménages soit 9 900 habitants. Une extension de + 300 m² nécessitera + 4,2 M€ de chiffre d'affaires et donc + 611 ménages soit + 1340 habitants

Exemple 2 d'analyse du potentiel d'extension à zone de chalandise équivalente (source Service commerce de Rennes Métropole 2021)

Considérant la population de la zone de chalandise retenue + les nouveaux habitants attendus sur 10 ans. Considérant qu'un habitant dépense 2 918 € par an pour l'alimentaire. Considérant que le taux d'emprise alimentaire de l'équipement est de 30% + 15% de ces 30% pour le non alimentaire + 5% d'apports extérieurs. Considérant que le rendement moyen est de 6 000 ou 7 000 € / m² pour un supermarché et de 10 000 € / m² pour un hypermarché

- ➔ Le marché théorique alimentaire, à zone de chalandise constante, correspond à xx m² alimentaire
- ➔ L'extension de xx m² nécessite xx habitants dans la zone de chalandise

A noter que ces deux approches complémentaires ne sont pas forcément pertinentes pour des situations plus complexes et qu'une expertise peut être sollicitée.

Objectif : s'assurer que l'extension sollicitée n'engendre pas un changement de modèle économique de l'équipement (avec plus de références, plus de clients, une zone de chalandise plus large)

Pour garantir un développement très restreint, comme le prescrit le DOO dans le diffus afin d'éviter une concurrence néfaste pour le commerce en centralité, la référence aux surfaces nécessaires au « confort d'achat » et au développement du rayon « vrac »⁴ peut également constituer un indicateur intéressant. Une extension « de confort » n'a en effet pas le même impact économique qu'une extension plus significative. L'effet de seuil est cependant difficile à positionner, le volume de m² créé n'étant pas le même selon le format de départ, que ce soit en % ou en valeur.

Au 1er janvier 2030, les commerces de détail de produits de grande consommation d'une surface supérieure ou égale à 400 m² doivent consacrer au moins 20% de la surface de vente de ces produits à la vente de produits présentés sans emballage primaire, y compris la vente en vrac (loi Climat et résilience).

Élément d'appréciation :

- Une augmentation de surface de l'ordre de 300 à 400 m² de surface de vente sur un format de 2 000 m² ne se traduit que par une faible augmentation de chiffre d'affaires (1 M€ d'augmentation de CA sur des dossiers récents, source AID) et permet de développer le vrac, le bio et d'améliorer le confort d'usage.
- En revanche, une augmentation significative de surface, par exemple de le passage de 2 000 à 3 000 m² (+ 1 000 m²) génère une augmentation de chiffre d'affaires de l'ordre de 6-8 M€ et le risque d'un « changement de modèle » avec beaucoup plus de références, beaucoup plus de clients, une zone de chalandise plus large, plus de centralités impactées et impactées plus significativement compte-tenu de l'augmentation de chiffre d'affaires.
- L'augmentation de chiffre d'affaires généré par l'extension pourrait être rapportée aux supérettes de centralité (dont le chiffre d'affaires moyen est de l'ordre de 500 000 €) qui n'auraient ainsi plus la capacité économique de se développer.

Objectif : garantir la complémentarité avec la centralité

Élément d'appréciation :

- Orienter le potentiel de développement commercial en réponse aux besoins courants, en lien avec l'évolution de la population, en priorité vers la centralité ;
- Proscrire la présence d'une galerie ou son renforcement, les galeries impactant directement les centralités ;
- Être vigilant à l'offre développée à l'occasion de l'extension, une offre en produits frais (création « d'univers » pain, viande, fromage) pouvant impacter directement l'offre des centralités. Cela est d'autant plus marqué pour certaines enseignes dont la stratégie est de présenter leur offre sous forme de halle-marché. La réglementation ne permet pas d'intervenir sur l'organisation intérieure du magasin, mais les négociations amont avec les porteurs de projet peuvent permettre de prendre en considération cette dimension ;
- Prendre en considération la vacance commerciale en centralité comme indicateur de sa fragilité. A titre d'exemple, on considère qu'un taux de vacance supérieur à 15% est critique (à moduler cependant en fonction du nombre de locaux existants en centralité).

⁴ Au 1er janvier 2030, les commerces de détail de produits de grande consommation d'une surface de vente supérieure ou égale à 400 m² doivent consacrer au moins 20% de la surface de vente de ces produits à la vente de produits présentés sans emballage primaire, y compris la vente en vrac (loi Climat et résilience).

Éléments de cadrage « ENVIRONNEMENTAL »

L'objectif étant d'accompagner la modernisation des équipements, l'amélioration de la qualité environnementale est un critère déterminant.

Il s'agit de proposer des pistes d'améliorations sur différentes thématiques, en allant le plus loin possible en fonction de la nature des travaux envisagés et en ciblant les améliorations les plus pertinentes. Il convient pour cela de bien distinguer les démolitions-reconstructions des modernisations de bâtiments existants.

Il est proposé de prendre appui :

- sur le **cahier d'application du SCoT pour des projets commerciaux de qualité** en cours de réalisation par l'ALEC et diffusé prochainement sur le site du Pays de Rennes
- sur la **grille d'analyse** des dossiers de Commission Départementale d'Aménagement Commercial (NB : les critères d'intégration urbaine et paysagère, d'économie foncière sont traités dans les éléments de cadrage urbain)

Thématiques	Exemples de ce qui peut être fait
Modes constructifs / matériaux	<ul style="list-style-type: none"> Construction mutable, « réversible » et modulable Système constructif en filière sèche (ossature bois, utilisation de modules préfabriqués...) Mode constructif sobre en granulats de roche meuble ; utilisation de bois labellisé (FSC, PEFC...) Utilisation de matériaux à faible impact environnemental (matériaux biosourcés, recyclables et/ou upcyclables techniquement ou biologiquement...) Mise en place de « passeports matériaux » (matériauthèque circulaire Upcyclea)
Énergie	<ul style="list-style-type: none"> Implantation / orientation bioclimatique du bâtiment Bâtiment de forme compacte et simple Isolation renforcée du sol, des façades et/ou de la toiture (isolation par l'extérieur...) Production d'Énergie Renouvelable (toiture ou ombrières photovoltaïques, bois-énergie, eau chaude sanitaire...) Installation de panneaux solaires photovoltaïques en autoconsommation Valorisation des énergies de récupération (échangeurs, stockage thermique, power road...) Ventilation performante (VMC double flux avec récupération de chaleur) Absence de système de climatisation / rafraîchissement pour les espaces de vente Rafraîchissement passif (ouvertures permettant un rafraîchissement nocturne, free cooling...) Utilisation de matériaux isolants à forte capacité thermique Utilisation d'équipements performants flexibles et/ou réversibles pour le chauffage, la production de froid et l'éclairage (sheds, full led, armoires froides...) Mise en œuvre de dispositifs de monitoring et/ou de stockage afin d'assurer une flexibilité de la demande et de la production en électricité (Maîtrise de la demande en énergie et Smart grid) Approche « Cradle to Cradle »
Maintenance	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place d'une comptabilité énergétique (suivi des coûts, des évolutions tarifaires...) Gestion Technique de Bâtiment (pilotage et régulation des systèmes énergétiques) sur les installations d'éclairage, chauffage, climatisation et/ou ventilation Moyens humains prévus pour le suivi et le pilotage de la Gestion Technique du Bâtiment Formation et sensibilisation des salariés Récupération et recyclage des eaux pluviales (arrosage des espaces verts, WC...) Utilisation d'appareils hydro-économes (aérateurs régulés, chasses d'eau 3/6 l...)

Eau	<ul style="list-style-type: none"> • Plantation de végétaux nécessitant peu d'eau • Utilisation de revêtements perméables au niveau des parkings (dalles alvéolées...) • Aménagement de noues d'infiltration et/ou de bassin d'orage naturel
Biodiversité	<ul style="list-style-type: none"> • Préservation de la végétation existante (haie bocagère...) • Prise en compte des continuités écologiques dans la conception des espaces verts • Plantation de jeunes arbres diversifiés (8 espèces différentes minimum...) • Aménagement de prairies fleuries à la place des surfaces engazonnées • Mise en place de friches sur les espaces en attente d'affectation • Total des surfaces végétalisées / Surface de la parcelle \geq à 75 % • Gestion écologique des espaces verts (entretien différencié, zéro pesticide...) • Toiture végétalisée à plus de 75 % • Création d'un « jardin nourricier » en toiture
Accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Présence de pistes et/ou bandes cyclables à proximité • Part des modes actifs > à 10 % • Logistique performante (camions certifiés PIEK, itinéraires optimisés...)
Stationnement	<ul style="list-style-type: none"> • Aménagement de parkings couverts pour vélos • Création de places de stationnement dédiées à l'autopartage et/ou covoiturage • Stationnements perméables • Stationnement en structure
Modes décarbonés	<ul style="list-style-type: none"> • Création de cheminements piétons directs, continus et sécurisés • Revêtement de sol garantissant le confort des piétons et des personnes à mobilité réduite • Installation de bornes de recharge pour véhicules électriques (« Park & charge »)
Adaptation	<ul style="list-style-type: none"> • Opération en renouvellement urbain • Utilisation de l'eau/des vents dominants pour rafraîchir les espaces extérieurs en été • Plantation d'arbres permettant de générer en été des ombres portées sur le bâtiment • Végétalisation des pieds de façade • Superficie des espaces extérieurs ombragés à 14h00 en été \geq à 40 % • Utilisation de matériaux limitant le stockage puis la restitution de la chaleur en milieu urbain • Voiries et parkings « cool pavements » ou « chaussées fraîches » (peinture, enrobé, pavés végétalisés...) • Mise en oeuvre de dispositifs visant à garantir le confort thermique du bâtiment (ombrage des baies vitrées par des arbres à feuilles caduques, protections solaires extérieures (stores, casquettes, auvent), toiture « cool roof »...) • Réalisation d'une simulation thermique dynamique pour modéliser les températures intérieures et permettre de prendre en compte les conditions réelles d'utilisation du bâtiment • Création d'un puits de carbone (plantation d'arbres jeunes...)
Qualité de l'air	<ul style="list-style-type: none"> • Projet situé dans un secteur non concerné par les problématiques de qualité de l'air (Plan de Protection de l'Atmosphère) • Plantation d'arbres et d'arbustes (purification de l'air) • Plantation d'arbres peu sensibles à la pollution atmosphérique (érables, platanes...) • Utilisation d'espèces végétales non allergisantes • Utilisation de matériaux étiquetés A+ et/ou bénéficiant d'un écolabel
Déchets / ressources	<ul style="list-style-type: none"> • Démarche « Cradle to Cradle » au niveau des déchets de chantier • Zéro déchet de construction et de déconstruction • Tri sélectif des déchets d'activité (palettes, cartons...) • Compactage des déchets d'activité sur site



10, rue de la Sauvaie - 35000 Rennes

Tél. 02 99 86 19 86

contact@paysderennes.fr

www.paysderennes.fr

Ce document a été réalisé en collaboration avec :

