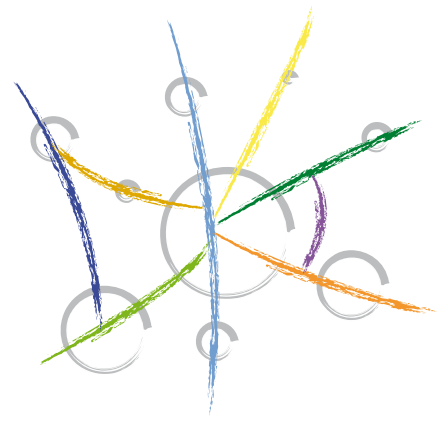




Les Scot de l'aire métropolitaine lyonnaise

Agglomération lyonnaise

Beaujolais

Boucle du Rhône en Dauphiné

Bugey-Côtière-Plaine de l'Ain

La Dombes

Loire Centre

Monts du Lyonnais

Nord-Isère

Ouest lyonnais

Rives du Rhône

Roannais

Sud Loire

Val de Saône-Dombes



L'urbanisme commercial dans l'aire métropolitaine lyonnaise

Bulletin de veille n°5

avril 2017

Sommaire

Préambule 3

1

Actualité juridique (2015-2016) 4

2

Analyses 7

3

Concepts et stratégies 10

4

Activités des CDAC et de la CNAC entre 2009 et 2016 12

5

La vie des projets commerciaux sur les territoires
de l'inter-Scot en 2016 17

6

Ce qu'il faut retenir 22

Préambule

Le commerce, secteur aux évolutions rapides et à l'impact considérable sur l'aménagement du territoire, nécessite un suivi régulier. Les présidents et les techniciens des syndicats mixtes de Scot et les Etablissements publics de coopération intercommunale (EPCI) de l'aire métropolitaine lyonnaise ont un intérêt à suivre les implantations commerciales.

Dans le cadre du programme de travail de l'inter-Scot, les Agences d'urbanisme de Lyon et de Saint-Etienne sont chargées de mettre en place un système de veille et d'observation mutualisé avec le Pôle Métropolitain.

Les Agences publient ainsi un bulletin de veille annuel. Le bulletin s'appuie sur différentes sources, principalement issues de la presse et d'entretiens réalisés au sein d'un réseau d'informations (communes, EPCI, Scot, établissements publics d'aménagement, opérateurs privés de l'immobilier commercial, CCI).

Ce cinquième numéro propose une actualité juridique, conjoncturelle, prospective ainsi qu'un état des lieux des grands projets commerciaux de l'aire métropolitaine lyonnaise à la date de janvier 2017.

1

Actualité juridique (2015 - 2016)

Loi pour la croissance et l'activité et l'égalité des chances économiques : opportunités d'une ouverture des commerces le dimanche

La loi pour la croissance et l'activité et l'égalité des chances économiques (dite Loi Macron) s'articule autour de trois grands principes : libérer, investir et travailler. Elle a été publiée au Journal Officiel le 7 Août 2015 et est entrée en vigueur le 8 Août 2015. En matière de commerce et dans son titre III, chapitre 1er, la loi traite des exceptions au repos dominical et en soirée. Le travail du dimanche reste l'exception et le restera. Cependant, la loi permet une dérogation aux règles du code du travail relatives au repos dominical pour les commerces de détail situés dans certaines zones géographiques.

La loi, complétée par le décret du 23/09/15, définit la notion de zone commerciale, sans préciser les conditions quant à leur délimitation. La définition des zones commerciales n'est pas liée à la délimitation préalable de la zone urbaine dans laquelle elles s'inscrivent ou à la délimitation préalable inscrite dans les documents d'urbanisme locaux ou dans les documents supra de type SCoT. La loi ne fait pas référence à la compatibilité des zones commerciales aux divers documents d'aménagement qui régissent le territoire.

De plus, la loi ne précise pas si une zone commerciale est forcément située en périphérie ou peut également concerner un périmètre en centre-ville.

La définition des zones commerciales ne prend pas en compte des critères d'aménagement urbain ou économique. Elle considère seulement la taille des infrastructures, leur fréquentation et les services collectifs permettant d'y accéder.

Le critère des infrastructures reste incomplet. Il n'est pas fait référence à l'existence d'un usage dominical des transports collectifs et ne pose pas la question de la fréquence des TC notamment. En revanche, le décret formule la condition que la zone commerciale doit être accessible à la fois par les transports collectifs et à la fois par les transports individuels.



© epures

La loi crée trois types de zones au sein desquelles le travail le dimanche et en soirée est autorisé toute l'année pour les entreprises ou établissements de vente de détail mettant à disposition des biens et des services. Un décret du 23 septembre 2015 fixe les critères de délimitation des zones commerciales, des zones touristiques et des zones touristiques internationales, permettant ainsi aux dispositions de la loi Macron sur le travail du dimanche de s'appliquer. Sans dessiner la carte des zones (notamment commerciales), le décret fixe les critères pour les caractériser.

Les zones touristiques internationales

L'article L.3132-24 du Code du travail précise que les commerces peuvent ouvrir tous les dimanches et également les soirs jusqu'à minuit dans 21 zones touristiques internationales (ZTI). Ces zones se situent à Paris, Nice, Cannes et Deauville notamment. Sont également concernés les commerces intramuros (et non les commerces localisés sur les parvis ou dans les rues adjacentes) de 12 gares (les six principales gares parisiennes, celles d'Avignon TGV, Lyon Part-Dieu, Marseille, Bordeaux, Montpellier et Nice). Ces zones touristiques internationales sont délimitées par le gouvernement par décret (art. L.3132-24 et suivants du Code du travail). Plusieurs arrêtés du 25 septembre 2015 ont fixé le périmètre précis des zones touristiques internationales à Paris.

Seul le Scot du Sepal est concerné par ces dispositions à l'échelle de l'inter-Scot.

Les zones touristiques

Les zones touristiques remplacent les communes d'intérêt touristiques ou thermales et les zones touristiques d'affluence exceptionnelle ou d'animation culturelle permanente mises en place par la loi Mallié de 2009.



© epures

Ces zones constituent de plein droit les zones touristiques. Leurs périmètres actuels peuvent être élargis et de nouvelles zones peuvent être créées notamment au sein des zones frontalières où il existe une forte concurrence. Les zones touristiques sont caractérisées par une affluence particulièrement importante de touristes. Tous les commerces localisés au sein de ces zones peuvent ouvrir tous les dimanches.

La loi précise que les zones touristiques sont déterminées en fonction du nombre de villages vacances, de chambres d'hôtes, de terrains de camping, de logements meublés destinés aux touristes, de résidences secondaires, de lits répartis au sein des structures d'hébergement mentionnées précédemment et en fonction de la capacité d'accueil des véhicules par la mise à disposition d'un nombre suffisant de places de stationnement. Aucun chiffre ou ratio précis n'est mentionné dans le décret, ce qui signifie que la décision est laissée à la libre appréciation du Préfet.

Les zones commerciales

Les zones commerciales se substituent aux PUCE (périmètres d'usage de consommation exceptionnel) mis en place par la loi Mallié de 2009 sur le travail dominical. La loi Macron (ar-

ticle 257) stipule que les PUCE actuels constituent de plein droit des zones commerciales.

Critères

L'article L.3132-25-1 du Code du travail précise que les zones commerciales sont caractérisées par une offre commerciale et une demande potentielle particulièrement importantes. Tous les commerces localisés au sein de ces zones peuvent ouvrir tous les dimanches.

La zone faisant l'objet d'une demande de délimitation en zone commerciale doit répondre à trois critères (fixés par le décret du 23 septembre 2015) :

- être constitué d'un ensemble commercial (au sens de l'article L.752-3 du Code du commerce) d'une surface de vente totale supérieure à 20 000 m² ; l'article précité souligne que l'ensemble commercial concerne les magasins qui sont réunis sur un même site et qui :
- soit ont été conçus dans le cadre d'une même opération d'aménagement foncier (réalisation en une ou plusieurs tranches),
- soit bénéficient d'aménagements conçus pour permettre à une même clientèle l'accès des divers établissements,
- soit font l'objet d'une gestion commune de certains éléments de leur

exploitation, notamment par la création de services collectifs ou l'utilisation habituelle de pratiques et de publicités commerciales communes,

– soit sont réunis par une structure juridique commune, contrôlée directement ou indirectement par au moins un associé, exerçant sur elle une influence au sens de l'article L.233-16 ou ayant un dirigeant de droit ou de fait commun. @ Visuel epures

– doit avoir un nombre annuel de clients supérieur à 2 millions ou être située dans une unité urbaine comptant une population supérieure à 100 000 habitants ;

– doit être dotée des infrastructures adaptées et accessibles par les moyens de transport individuels et collectifs.



© epures



© epures

Modalités de délimitation

La demande de délimitation ou de modification des zones commerciales doit être faite par le maire (ou le président de l'intercommunalité lorsque la zone s'étend sur plusieurs communes). Cette demande doit être motivée et accompagnée d'une étude d'impact afin de justifier de l'opportunité de sa création ou modification. La loi ne précise pas la notion d'étude d'impact. Il peut être supposé que l'étude d'impact porte sur les mêmes critères que ceux étudiés par les Commissions Départementales d'Aménagement Commercial. Le préfet doit statuer dans les six mois de la demande (trois mois s'il s'agit d'une modification). Au préalable, il doit recueillir l'avis du conseil municipal de toutes les communes concernées, et de l'intercommunalité à laquelle elles appartiennent, des syndicats de salariés et d'employeurs intéressés ainsi que de la chambre de commerce et d'industrie et de la chambre des métiers et de l'artisanat. La loi ne cite pas un autre acteur dont l'avis serait décisif en matière d'aménagement : le Syndicat Mixte du SCoT qui régit le territoire.

Les autres dérogations au repos dominical : « les dimanches du maire »

La loi permet aux établissements de commerce de détail en principe fermés le dimanche, d'ouvrir un certain nombre de dimanches par an. Elle prévoit jusqu'à 12 ouvertures dominicales des commerces non alimentaires par an (au lieu des 5 auparavant). Ce nombre est présenté comme un maximum. Le maire conserve la possibilité de décider seul de la date de cinq dimanches. Au-delà, les sept autres dimanches devront être déterminés par le maire,

mais après avis conforme de l'organe délibérant de l'EPCI dont la commune est membre.

Décret du 15/12/2016 n°2016-1728 relatif aux autorisations d'exploitation commerciale

Le permis de construire (PC) et l'autorisation d'exploitation commerciale (AEC) forment un titre juridique unique depuis la loi ACTPE du 18 juin 2014 (voir bulletin de veille n°3). L'AEC a toutefois une durée de validité distincte du permis de construire. L'article R. 752-20 du code de commerce stipulait que le projet commercial autorisé doit ouvrir au public dans un délai de 3 ans (porté à 6 ans pour les projets de plus de 6 000 m² de surface de vente) à compter de la date à laquelle le permis de construire est devenu définitif.

Le décret du 15 décembre 2016 (n° 2016-1728) relatif aux autorisations d'exploitation commerciale allonge la durée de validité des AEC pour les projets de plus de 2 500 m² de surface de vente, soumis à autorisation d'exploitation commerciale et nécessitant un permis de construire. La durée de validité de principe reste de 3 ans. Mais pour les projets de plus de 2 500 m² de surface de vente, le permis de construire est désormais prolongé :

- soit de deux ans, quand la surface de vente à créer est supérieure ou égale à 2 500 m², et jusqu'à 6 000 m². La durée de validité de l'AEC est donc portée à 5 ans.
- soit de quatre ans quand la surface de vente à créer est supérieure à 6 000 m². La durée de validité de l'AEC est donc portée à 7 ans.

Ces durées sont mieux adaptées à la réalisation de projets complexes (grands centres commerciaux, opérations mixtes avec commerces en pied d'immeuble).

Loi « nouvelle organisation territoriale de la République »

La loi NOTRe n°2015-991 a été promulguée le 7 août 2015, au terme de deux lectures à l'Assemblée nationale et au Sénat.

Le droit applicable en matière d'implantation commerciale dans les territoires a connu au cours de ces dernières années de multiples aménagements (ENE en 2010, ALUR en 2014, ACTPE en 2014, loi dite « Macron » en 2016). La loi NOTRe comporte également une disposition consacrant la responsabilité des communautés en la matière. Elle attribue une compétence nouvelle « politique locale du commerce et soutien aux activités commerciales d'intérêt communautaire » aux communautés de communes et d'agglomération. Cette compétence, obligatoire à compter du 1er janvier 2017, vise à renforcer l'approche intercommunale des problématiques commerciales dans leur globalité. Aucune définition légale ou officielle n'existe concernant le contenu ou les contours de la compétence. Cependant, on peut lister des exemples d'actions ou de politiques :

- soutien, organisation et promotion d'événements et d'animations à vocation commerciale (salons, foires, marchés à thèmes),
- soutien, maintien, développement, création dans la commune des commerces de proximité ou de première nécessité,
- études de faisabilité, montage, animation et suivi de tous dispositifs en faveur du commerce,
- favoriser le maintien et le développement du commerce local en améliorant l'image et l'attractivité de leurs points de vente,
- encourager la mise en place d'une dynamique d'animation commerciale collective du commerce local...



© epures

Analyses

La dévitalisation des centres villes s'accélère en France sur la période récente

Le Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable (CGEDD) et l'Inspection Générale des Finances (IGF) ont été saisis par le Ministre de l'aménagement du territoire, de la ruralité et des collectivités territoriales et la Secrétaire d'État chargée du commerce, de l'artisanat, de la consommation et de l'économie sociale et solidaire pour procéder à l'analyse de la dévitalisation commerciale de nombreux centres villes en France. Le rapport de juillet 2016 identifie dans un premier temps, les déterminants qui accompagnent la dévitalisation commerciale dans les centres villes en France. Un retour d'expérience des bonnes pratiques réalisé auprès de sept pays donnent des pistes d'inspiration pour le traitement de cette question en France. A partir de ces travaux et des nombreux entretiens menés auprès des acteurs du commerce, la mission identifie seize leviers d'actions qui, employés dans le cadre d'une stratégie locale bien construite, pourraient permettre d'inverser le mouvement de dévitalisation commerciale des centres villes.



© epures

Trois villes de l'inter-Scot de l'aire métropolitaine lyonnaise comptent parmi les 20 premières villes françaises à connaître la plus forte augmentation de leur taux de vacance commerciale.

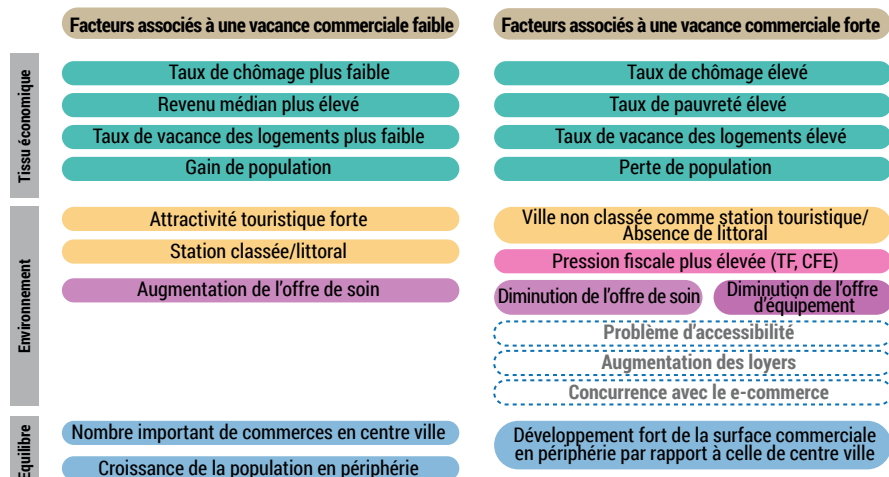
Sur le panel de 190 centres villes étudiés (chiffres issus de l'institut Procos*) le taux de vacance moyen évalué à 6,1 % en 2001 s'élève à 10,4 % pour l'année 2015. Un niveau considéré par les experts comme élevé lorsqu'il se situe au-dessus de 10%. Parmi les villes les plus touchées par la vacance commerciale en France, Annanay apparaît en quatrième position avec plus d'un local commercial sur 5 vacants (21,3%). Dans une moindre mesure Saint-Etienne et Vienne comptent parmi les 20 premières villes françaises à connaître la plus forte augmentation de leur taux de vacance commerciale entre 2012 et 2015.

Sur les seize propositions faites par la mission, deux portent sur l'amélioration des documents de planification territoriale.

Ainsi, la mission souligne que la recherche d'un bon équilibre des concurrences commerciales entre périphérie et centralité pourrait se traduire par une directive nationale et la généra-

* Procos : Fédération représentative du commerce spécialisé

Les principaux facteurs de la vacance commerciale



lisation du PLUi. La mission propose de traduire la stratégie locale d'aménagement commercial dans la mise en place généralisée d'un plan local d'urbanisme intercommunal (PLUi) et surseoir à toute décision de nouvelles implantations commerciales de plus de 1 000 m² dans les agglomérations qui n'en sont pas encore pourvues avec la possibilité de prévoir un délai de mise en œuvre de un ou deux ans.

A moyen terme la mission propose de régionaliser les commissions d'aménagement commercial en transférant les compétences des commissions départementales d'aménagement commercial (CDAC) actuelles à des commissions régionales d'aménagement commercial (CRAC). De même, elle propose :

- une intégration complète de l'urbanisme commercial dans la planification territoriale qui permettrait « de s'inscrire dans une logique de développement durable »,
- une prise en compte de l'aménagement commercial dans les stratégies de développement à toutes les échelles de planification territoriale (SRADDET, SCoT, PLUi), en intégrant notamment les principes du développement durable.

Les bonnes pratiques étrangères

Si la volonté d'obtenir une meilleure maîtrise des développements commerciaux en France semble se heurter régulièrement à l'application du droit européen en matière de concurrence, d'autres pays de l'UE, comme l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, arrivent à maintenir des systèmes permettant un meilleur cadrage du développement commercial.

L'Allemagne et le système des études d'impact

S'il fait régulièrement l'objet de contentieux avec la Commission européenne,

le système de planification urbaine en Allemagne est particulièrement développé et articulé entre les différents niveaux de territoire. Au niveau de l'Etat central, la loi nationale relative à l'utilisation des sols limite l'installation des grandes surfaces dans des zones spécifiques définies, après étude d'impact, dans le plan d'urbanisme local. La loi établit des principes permettant aux communes de refuser ou de limiter la vente de certains produits (denrées alimentaires ou autres produits de consommation courante et même au-delà) dans des grandes surfaces à l'extérieur des centres villes. Les Länder ont de larges compétences pour prendre des directives plus précises, allant par exemple jusqu'à interdire les grandes surfaces dans les petites villes. Les communes disposent d'une forte autonomie pour appliquer les règles dans leurs plans locaux.

Le test séquentiel au Royaume-Uni

Après avoir fixé le périmètre du « centre-ville », les urbanistes de la collectivité identifient plusieurs zones de développement en son sein. Les investisseurs ne peuvent faire des propositions en périphérie que s'ils prouvent qu'aucun emplacement au centre ne convient. Ils doivent alors produire une évaluation des impacts de ce projet qui porte entre autres, sur la vitalité du centre-ville et sur les commerces existants.

Les Pays-Bas et la culture de la négociation

Le pays dispose d'un système de planification fort assorti de directives nationales et une application décentralisée des règles d'urbanisme. La mission observe qu'il existe dans ce pays une culture de la négociation se poursuivant si nécessaire jusqu'à l'obtention

d'un consensus, considéré comme plus efficace que des documents contraignants.

Un marché des parcs d'activités commerciales (ou retail parks*) actif

Dans sa dernière livraison de novembre 2016, le cabinet Cushman and Wakefield publie une étude sur le marché des retail-parks en France.

6 000 000 m² de retail parks sur le territoire français

Depuis l'ouverture de Villebon 2, en 1998, dans le département de l'Essonne, les parcs d'activités commerciales de périphérie ou « retail parks », ont connu un développement important avec près de 6 millions de m² à ce jour construits sur l'ensemble du territoire.

* Retail park : ensemble commercial à ciel ouvert, réalisé et géré comme une unité par un seul opérateur. Il comprend au moins cinq unités locatives et sa surface est supérieure à 3 000 m² de surface de plancher.

Zone commerciale : regroupe des commerces indépendants les uns des autres, généralement localisés en périphérie des villes hors du tissu urbain. La zone n'est pas gérée de manière unitaire par un seul et même opérateur.

Centre commercial : ensemble d'au moins 20 magasins et services totalisant une surface commerciale utile minimale de 5 000 m², conçu, réalisé et géré comme une entité par un seul opérateur. Il est généralement situé en centre-ville.

Source : cahier de recommandation pour une harmonisation de la sémologie et du vocabulaire employés dans les Scot, Agences d'urbanisme de Saint-Etienne et Lyon, Avril 2016



Londres © Beware



Rotterdam © Le Moniteur



Villebon 2 © Villebon 2

425 000 m² de retail parks livrés annuellement depuis 2010

Depuis 2010, le marché a trouvé son rythme de croisière à un niveau de 425 000 m² par an sous l'effet des nombreux recours engagés par des tiers, des difficultés de commercialisation croissante sur fond d'érosion du pouvoir d'achat des ménages. A titre indicatif, ce volume représente l'équivalent de près de la moitié des grandes surfaces présentes sur un territoire comme celui du Grand Lyon.

46% des surfaces de retail parks en Europe se créeront en France en 2016 et 2017

La France totalise le plus grand nombre de ces surfaces commerciales après le Royaume-Uni et l'Allemagne, ces trois pays totalisant à eux seuls, les deux tiers de l'ensemble du parc européen. En 2016 et 2017, près de 2,4 millions de nouvelles surfaces de retail parks verront le jour dont 46% en France, 15% au Royaume-Uni et 9% en Italie comme en Russie.

La France, deuxième terre d'investissement en parcs d'activités commerciales en Europe

La France est, après la Grande-Bretagne, le deuxième pays européen s'agissant des volumes investis en parcs d'activités commerciales. La maturité et la taille du marché hexagonal, la diversité des enseignes et la qualité des nouveaux actifs développés depuis quelques années sont plébiscitées par une large gamme d'investisseurs tant français qu'étrangers. A noter que 70% des montants investis en France sont le fait d'investisseurs français. Après une année 2015 record où 863 milliards d'€ ont été investis, l'année 2016 pourrait constituer la meilleure de la décennie, dans un contexte de taux d'intérêt bas et de capitaux surabondants à placer.



Projet Steel - Saint-Etienne © Sud Architectes

Un risque de friches commerciales en cas d'immobilisme

L'étude note que la production de nouveaux équipements « sera moins tournée sur la seule création de m² supplémentaires que celle des années 2000-2015 que sur l'adaptation des m² existants à la révolution commerciale en marche. Cette tendance traduit la nécessité d'adapter les équipements commerciaux aux évolutions des modes de consommation, y compris en périphérie, et ce notamment en termes d'emplacement, de format, de concept, de qualité et de confort d'achat. »

En cas d'immobilisme, le cabinet Cushman and Wakefield craint de voir se développer des friches au sein des zones les moins attractives.

La financiarisation de l'immobilier de commerces se poursuit

Dans un article paru dans le numéro 92 de l'observateur de l'immobilier du Crédit Foncier, Jean-Baptiste Schoutteten et Arthur Chabrol, associés EY France s'intéressent au retournement de tendance observé depuis 2010 dans les stratégies d'investissement (« allocations d'actifs » dans le jargon financier) des organismes d'assurance. Après plusieurs années de repli, la part de l'immobilier dans les allocations d'actifs des organismes d'assurances est repartie à la hausse et la tendance reste plutôt favorable dans les enquêtes récentes. Les raisons sont multiples :

- la prise en compte des caractéristiques propres et uniques de la classe d'actifs en termes de rendement/risque ;
- la faiblesse relative du rendement des autres classes d'actifs à revenus fixes ;
- le nouvel appétit des acteurs pour la prime dite « d'illiquidité » qui caractérise l'immobilier ;
- des réglementations sur la solvabilité des organismes financiers qui définissent mieux le cadre de l'investissement immobilier. Ces nouvelles règles offrent à l'immobilier un cadre d'investissement plus homogène pour les assureurs, ce qui leur laisse le loisir de déployer leurs stratégies de

diversification. Un mouvement qui ne ferait que commencer si l'on en croit les auteurs.

Les auteurs notent que la performance annuelle 2015 des investissements immobiliers s'est élevée à 9%. Sur les dix dernières années, la performance annuelle moyenne de l'immobilier atteint 8%, contre 4,1% pour les actions cotées, 5,7% pour les obligations et 1,4% pour l'inflation. Toutes les catégories d'actifs immobiliers affichent des performances élevées sur cette même période. Le compartiment de l'immobilier de commerce offre le rendement annualisé le plus important avec 9.8%.

Catégorie immobilière	Rendement annualisé sur 10 ans à fin 2015
Commerces	9,8%
Bureaux	7,6%
Logistique / activités	6,8%
Résidentiel	7,4%
Autres	9,4%
Moyenne	8%

source : Jean-Baptiste Schoutteten et Arthur Chabrol

Ubérisation et immobilier de commerce

Dans ce numéro 92 de l'observateur de l'immobilier du Crédit Foncier, Nicolas Tarnaud, Docteur en économie, chercheur associé au Larefi (Université de Bordeaux), s'intéresse à l'ubérisation de l'immobilier et s'interroge sur l'avenir du commerce physique.

Face à une clientèle impatiente et exigeante quant à la qualité du service obtenue, le commerçant devra trouver le bon équilibre entre le monde digital et le commerce physique afin de maximiser son offre commerciale immédiate. Les enseignes souhaitant être localisées dans les zones les plus attractives (prime) en centre-ville partageront de plus en plus leurs mètres carrés avec des marques non concurrentes.

Cette stratégie permet d'optimiser les surfaces commerciales et de réduire les coûts.

Concepts et stratégies



Costco © Rick Bowmer/Associated Press

L'arrivée du premier magasin Costco en France confirmée

Dans un précédent bulletin de veille inter-Scot, nous évoquions la probable arrivée d'un magasin Costco en France. Pour mémoire, le concept repose sur le principe du club. Avec un droit d'adhésion de 36 euros, Costco propose aux particuliers de faire des achats de gros, à des prix défiant toute concurrence.

Des produits de luxe sont également bradés pour attirer une clientèle aisée.

L'ensemble des recours ayant été purgé à l'été 2016, la première pierre du magasin de Villebon sur Yvette a été posée le 25 octobre 2016. L'ouverture au public est prévue fin avril 2017. La surface du club-entrepôt occupera 13 550 m² de surface plancher dont 12 000m² de surface de vente. Costco ambitionne d'ouvrir en France 10 à 15 magasins d'ici 10 ans.



Supermarché collaboratif © La Louve

Les supermarchés collaboratifs en plein essor

Ce principe s'inspire du supermarché de Park Slope, un des quartiers de Brooklyn, où les New-Yorkais peuvent y acheter fruits et fromages à des prix inférieurs de 20% à 40%, à condition de s'engager à travailler trois heures tous les mois. Un supermarché de ce genre a vu le jour dans le 18e arrondissement de Paris, à l'initiative de La Louve. La coopérative optimise ses coûts de fonctionnement en ne rémunérant que 20% de sa force de travail.



Hard-Discounter © consultant immobilier



Concept VivalLivres de Casino © Vival 2015

D'autres initiatives sont en train d'essayer dans différentes villes françaises. A Lyon, le premier supermarché coopératif et participatif nommé Demain devrait ouvrir fin 2017 début 2018.

Développement important du hard-discounter Action en France dans un contexte où de nombreux acteurs ont délaissé le segment du discount

Le groupe néerlandais Action, présent en France depuis moins de quatre ans, vient d'inaugurer son 200^{ème} magasin français, à Saint-Égrève, près de Grenoble. Alors même que de nombreux acteurs ont délaissé le segment du discount, Action accélère son développement en France avec 148 ouvertures réalisées en moins de 2 ans.

Son modèle basé sur la minimisation des coûts liés aux achats, la logistique et l'immobilier, lui permet de proposer sur une surface de 800 à moins de

1000m² des prix serrés avec un assortiment non alimentaire renouvelé extrêmement régulièrement en fonction des opportunités trouvées par les acheteurs du groupe. A noter que le groupe ne dispose actuellement que d'une seule implantation dans l'aire métropolitaine lyonnaise située à Tarare.

Le concept VivalLivres de Casino : renforcer les liens entre clients et exploitants et redynamiser les communes rurales

Casino vient de lancer le concept VivalLivres. Ces petites bibliothèques libres d'accès sont installées devant les magasins alimentaires de proximité. Libre à chacun alors de venir y retirer gratuitement un livre, et d'en laisser un en retour. Présente à travers l'implantation de 1800 points de vente sur le territoire français, l'enseigne Vival compte développer ce concept et participer ainsi à la revitalisation des petites communes. Ces bibliothèques sont inspirées du

principe « Little Free Library », mouvement international de libre échanges de livres, dont l'objectif est de créer du lien social. Le lancement en est encore à sa phase d'expérimentation. Les coûts sont pris en charge par l'enseigne Casino. Les commerçants doivent en retour s'assurer de la bonne tenue de l'installation. La 1^{ère} bibliothèque VivalLivres a « ouvert ses portes » cet été à Saint-Germain-Laval, (commune de 2 800 habitants en Seine-et-Marne). Une autre a vu le jour à Saint-Paul de Varces dans l'agglomération grenobloise.

Activités des CDAC* et de la CNAC** entre 2009 et 2016

Les chiffres sont issus de la base de données mise en place par les Agences d'urbanisme de Saint-Etienne et de Lyon à partir des sites internet des préfectures locales et de celui de la Direction Générale des Entreprises (DGE).

Les projets soumis à autorisation des CDAC

Entre 2009 et 2016, les CDAC des différentes préfectures composant l'Inter-Scot ont examiné 386 projets représentant près de 920 000m² de surfaces de vente potentielles. Elles ont approuvé 317 projets (82%) totalisant une surface de vente d'environ 685 000m² et ont rejeté 69 demandes (18%) pour 234 000m². Parmi les projets autorisés, 57 (18%) ont fait l'objet d'une autorisation tacite et représentent une surface de vente de 36 000m². A noter que 3 projets ont fait l'objet d'une renonciation à autorisation représentant 64 650m².

Pour la période 2009-2016, les constats sont les suivants :

- une tendance à la hausse des surfaces de vente et des projets autorisés, mais en ralentissement depuis 2014, et de nouveau en augmentation entre 2015 et 2016, (voir graphique 1)
- une tendance à la hausse des surfaces de vente rejetées jusqu'en 2012, puis un net recul. A l'inverse, il est constaté une décroissance constante du nombre de projets refusés,
- de moins en moins d'autorisation pour la création de surfaces commerciales,
- de plus en plus d'autorisation pour l'extension de surfaces commerciales existantes.

La majorité des surfaces autorisées par les CDAC localisées sur 3 Scot : Sud Loire, Sepal et Rives du Rhône

Sur la période 2009-2016, le Scot du Sud Loire concentre 26% de la surface autorisée pour le territoire de l'inter-

* CDAC : Commission Départemental d'Aménagement Commercial

** CNAC : Commission Nationale d'Aménagement Commercial

Projets soumis à autorisation des CDAC

	Décisions						Taux				
	Autorisation		Refus		Total		Autorisation		Refus		
Années	Nb	SV autorisation	Nb	SV refus	Nb	SV	Nb	SV autorisation	Nb	SV refus	SV
2009	36	66 829	12	38 360	48	105 189	75%	64%	25%	36%	2 191
2010	48	87 631	13	39 568	61	127 199	79%	69%	21%	31%	2 085
2011	45	87 472	9	41 836	54	129 308	83%	68%	17%	32%	2 395
2012	48	170 880	9	45 184	57	216 064	84%	79%	16%	21%	3 791
2013	43	94 405	7	16 869	50	111 274	86%	85%	14%	15%	2 225
2014	40	55 969	6	19 796	46	75 765	87%	74%	13%	26%	1 647
2015	20	21 429	5	6 820	25	28 249	80%	76%	20%	24%	1 130
2016	37	100 685	8	25 928	45	126 613	82%	80%	18%	20%	2 814
2009-2016	317	685 300	69	234 361	386	919 661	82%	75%	18%	25%	2 383

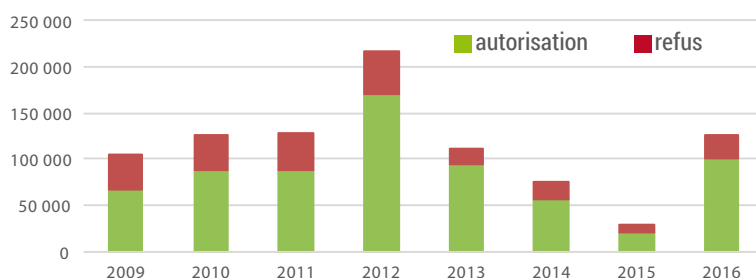
Source : site internet DGE, traitements agences d'urbanisme

Scot (notamment avec le projet Steel), le Sepal en regroupe 23% et le Scot des Rives du Rhône en concentre 13% (suivis du Scot du Beaujolais avec 12% et du Nord Isère avec 9%). Les Scot du département du Rhône sont particulièrement marqués par les autorisations tacites (82% des autorisations tacites). Le Scot Sud Loire concentre 30% de la surface commerciale refusée, le Scot des Rives du Rhône 22%, celui du Nord Isère 17%.

Les projets soumis à autorisation de la CNAC

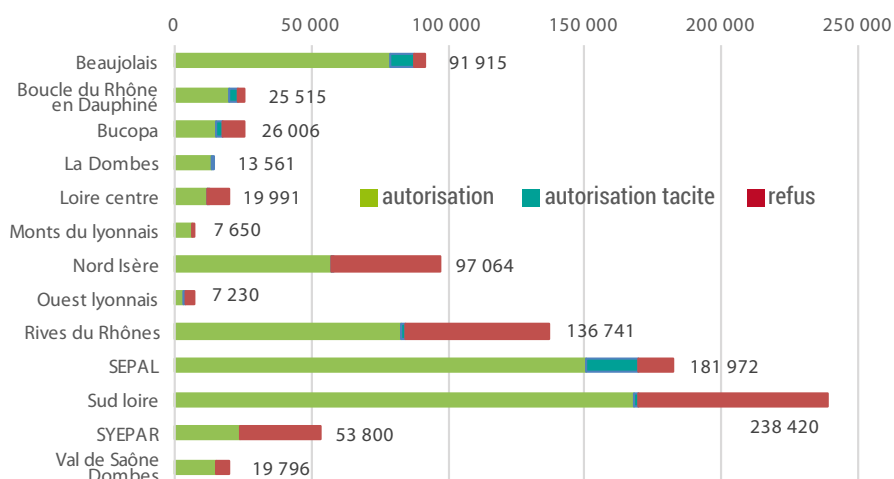
Deux recours ont été retirés par les demandeurs et un a fait l'objet d'une renonciation à autorisation, ils ne sont donc pas comptabilisés ci-après.

Graphique 1 / Evolution des surfaces de vente autorisées ou rejetées par les CDAC (en m²)



Source : site internet DGE, traitements Agences d'urbanisme

Graphique 2 / Surfaces de vente autorisées ou rejetées par les CDAC par Scot entre 2009 et 2016 (en m²)



Source : site internet DGE, traitements Agences d'urbanisme

Projets soumis à autorisation de la CNAC

	Décisions						Taux				
	Autorisation		Refus		Total		Autorisation		Refus		
Années	Nb	SV autorisation	Nb	SV refus	Nb	SV	Nb	SV autorisation	Nb	SV refus	SV
2009	4	4 764	4	23 479	8	28 243	50%	17%	50%	83%	3 530
2010	9	29 233	5	14 852	14	44 085	64%	66%	36%	34%	3 149
2011	5	8 819	4	20 468	9	29 287	56%	30%	44%	70%	3 254
2012	9	42 687	9	47 886	18	90 573	50%	47%	50%	53%	5 032
2013	10	32 447	8	33 777	18	66 224	56%	49%	44%	51%	3 679
2014	4	19 499	1	4 044	5	23 543	80%	83%	20%	17%	4 709
2015	3	3 998	1	990	4	4 988	75%	80%	25%	20%	1 247
2016	3	1 294	4	14 865	7	16 159	43%	8%	57%	92%	2 308
2009-2016	47	142 741	36	160 361	83	303 102	57%	47%	43%	53%	3 652

Source : site internet DGE, traitements agences d'urbanisme

Entre 2009 et 2016, parmi les 386 projets soumis à autorisation des CDAC, 21% ont fait l'objet d'un recours devant la CNAC (soit 83 projets) pour un total de 303 000m² de surface de vente (soit 34% de la surface de vente totale demandée). Le taux d'autorisation de la CNAC est de 57% des projets (soit 47 dossiers) et 47% des surfaces de vente (soit près de 143 000m²).

Pour la période, les constats sont les suivants :

- une tendance à la baisse de la surface de vente examinée par la CNAC, malgré une rupture de tendance en 2012,
- une tendance à la hausse du nombre de dossiers examinés,
- une tendance à la hausse des surfaces de vente autorisées par la CNAC jusqu'en 2012 puis un ralentissement (voir graphique 3)
- un poids plus important des surfaces commerciales autorisées en création.

La majorité des surfaces autorisées par la CNAC localisées sur 3 Scot : Nord Isère, Sepal et Beaujolais

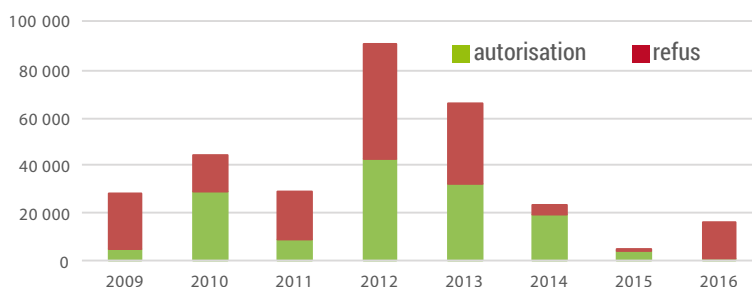
Le Scot Nord Isère concentre 25% de la surface autorisée par la CNAC pour le territoire de l'inter-Scot, le Scot du Sepal regroupe 24% de cette surface et le Scot du beaujolais en concentre 15% (suivis du Scot des Rives du Rhône avec 12% de la surface autorisée et le Scot du Sud Loire avec 11% de la surface autorisée). Le Scot Sud Loire concentre 26% de la surface commerciale refusée par la CNAC, le Syepar 20% et les Rives du Rhône 23% (suivis du Scot du Beaujolais avec 10% de la surface refusée et le Sepal avec 6%). (voir graphique 4)

A noter que 3 projets ont fait l'objet d'une annulation par la Cour Administrative d'appel pour une surface de vente d'environ 31 000m².

Les surfaces commerciales autorisées par les CDAC et la CNAC : décisions finales*

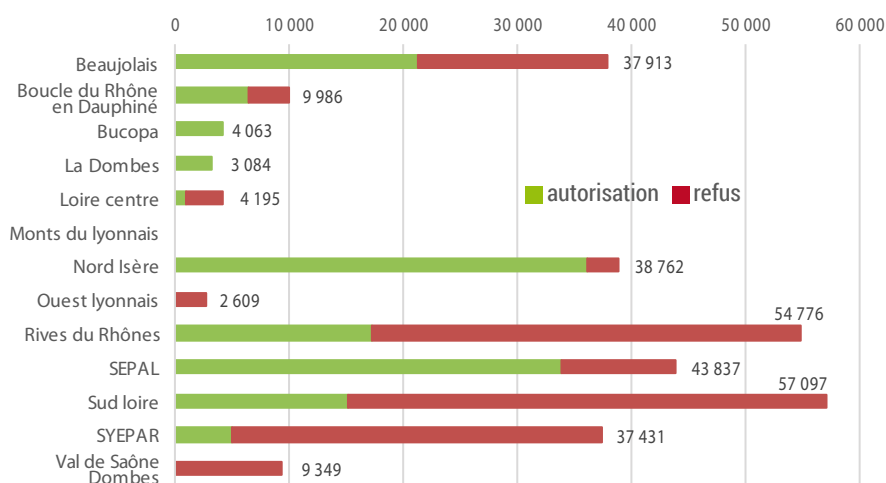
Entre 2009 et 2016, à l'échelle de l'inter-Scot, les Commissions Départementales d'Aménagement Commercial, la Commission Nationale d'Aménagement Commercial et la Cour Administrative d'Appel ont :

Graphique 3 / Evolution des surfaces de vente autorisées ou rejetées par les CNAC (en m²)



Source : site internet DGE, traitements Agences d'urbanisme

Graphique 4 / Nombre de projets autorisés par les CDAC par Scot et selon leur surface de vente



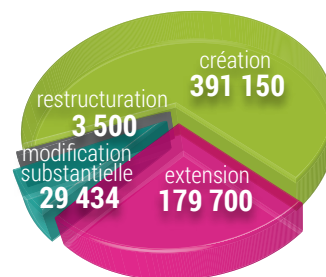
Source : site internet DGE, traitements Agences d'urbanisme

- autorisé 313 projets représentant une surface de vente totale de 603 784m²,
- refusé 69 projets représentant une surface de vente de 249 545m².

Des autorisations qui portent sur de la création de surface de vente

Les Commissions ont plutôt autorisé des créations de surfaces commerciales même si le nombre de projets est plus faible que celui accordé pour de l'extension. 39% des projets autorisés concernent des créations de surfaces commerciales pour un droit à créer de près de 400 000m² et 54% des projets concernent des extensions de surfaces existantes pour une surface de vente de près de 180 000m².

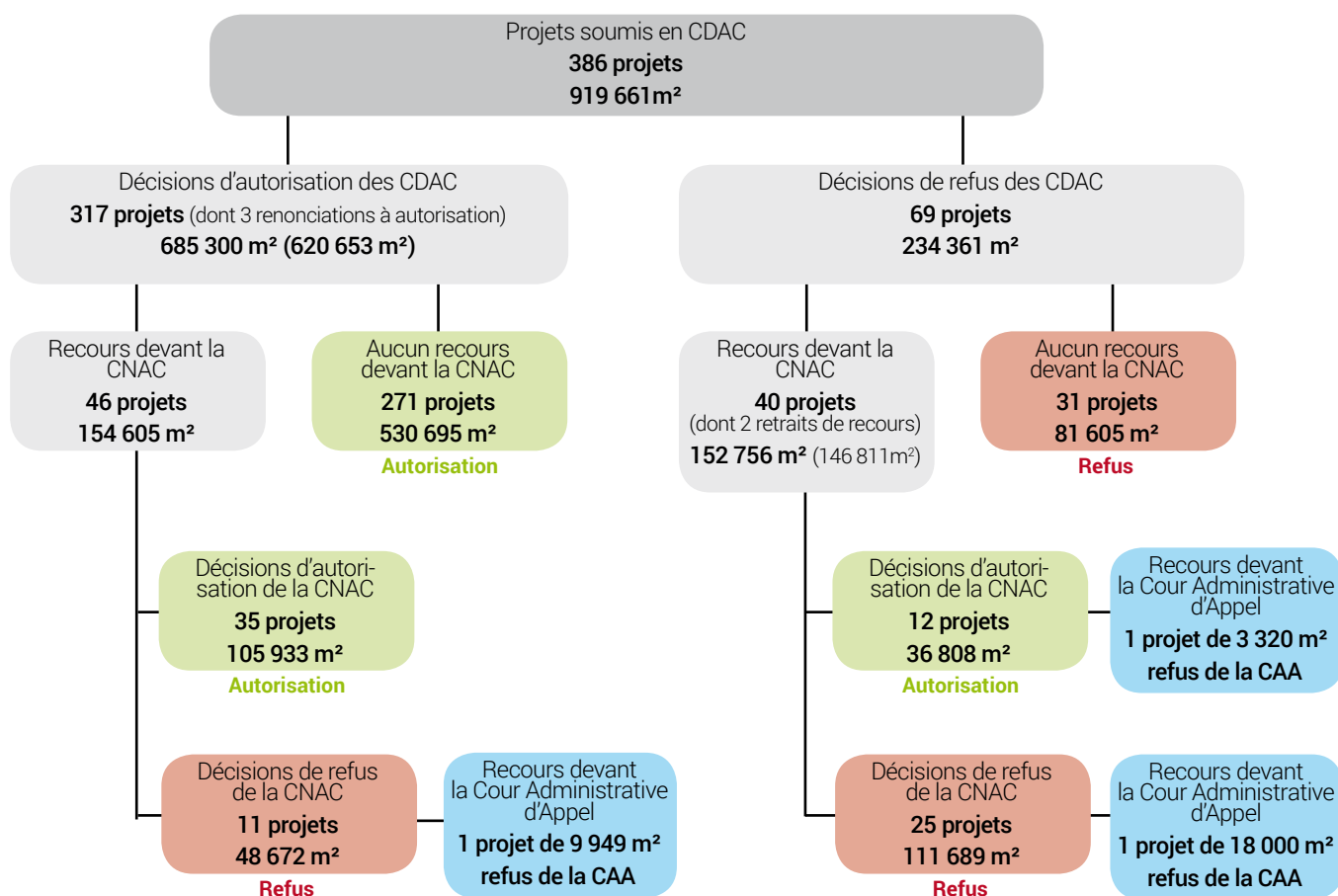
Surfaces de vente autorisées entre 2009 et 2016 à l'échelle de l'inter-Scot selon le type de projet (en m²)



Source : site internet DGE, traitements Agences d'urbanisme

* Les surfaces de vente accordées par les commissions ne représentent pas l'addition des surfaces autorisées par la CDAC avec celles autorisées par la CNAC. Des projets accordés en CDAC peuvent être soumis à la CNAC et refusés, et des projets refusés en CDAC peuvent être accordés en CNAC.

Décisions des Commissions Départementales et de la Commission Nationale



Source : site internet DGE, traitements Agences d'urbanisme

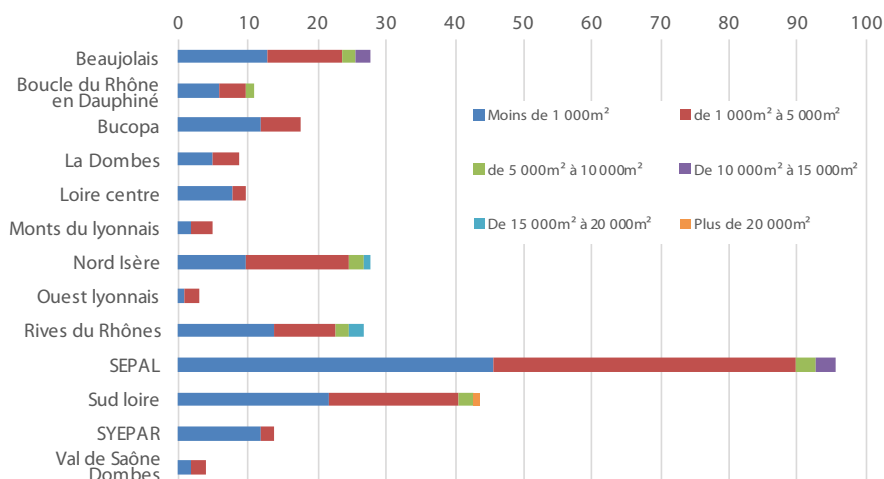
Des autorisations qui portent sur des surfaces de taille moyenne

49% des projets autorisés concernent des surfaces de vente inférieures à 1 000m² et 39% des surfaces comprises entre 1 000m² et 5 000m². La surface accordée moyenne est de 1 930m².

La majorité des surfaces autorisées par les commissions localisées sur 4 Scot : Sepal, Sud Loire, Nord Isère et Rives du Rhône

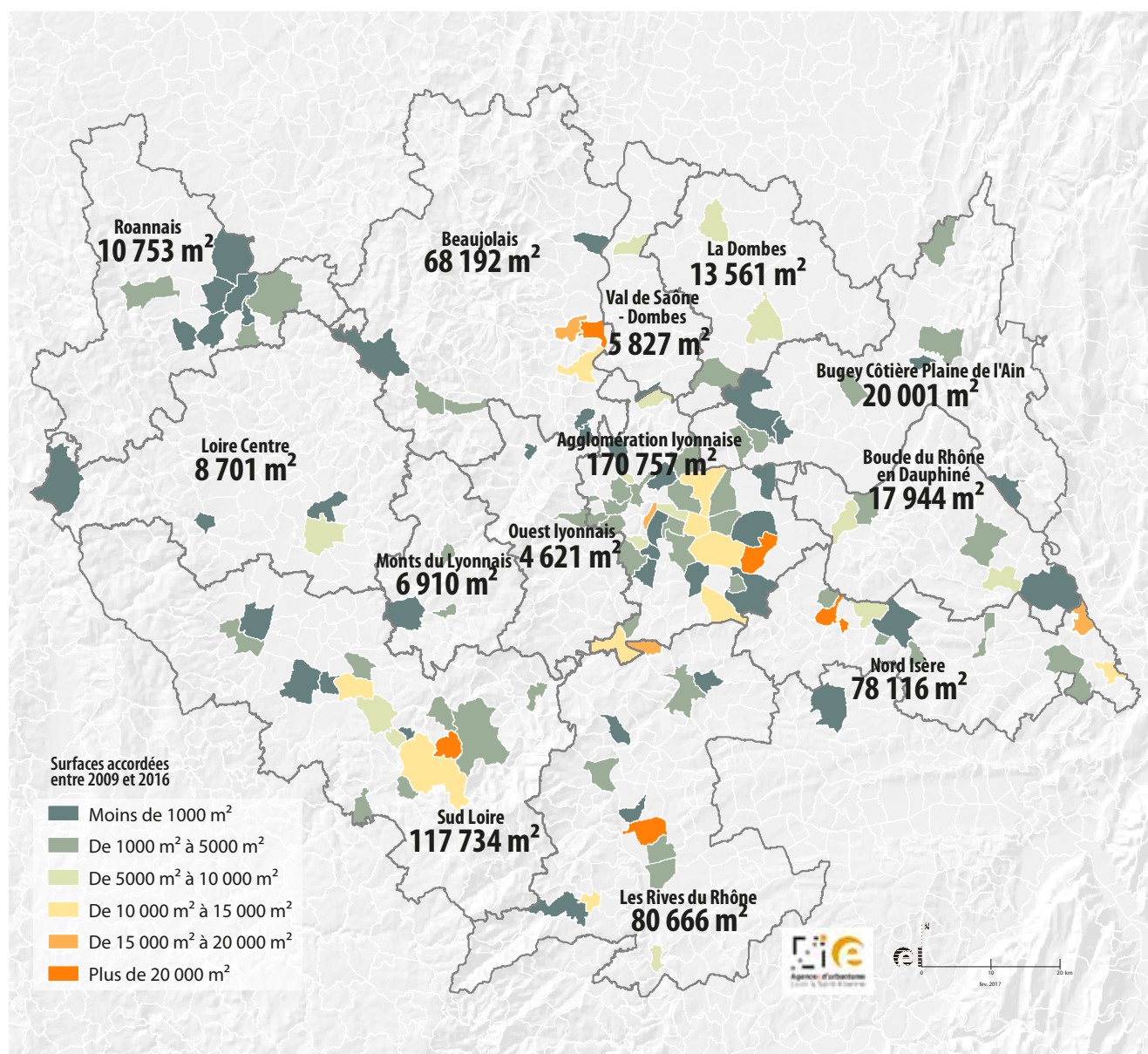
Le Scot du Sepal concentre 28% de la surface autorisée totale pour le territoire de l'inter-Scot Le Scot Sud Loire regroupe 19% de la surface totale autorisée pour le territoire de l'inter-Scot et les Scot des Rives du Rhône et Nord Isère en concentrant chacun également 13% (suivis du Scot du beaujolais avec 11% de la surface autorisée).

Nombre de projets autorisés par Scot et selon leur surface de vente



Source : site internet DGE, traitements Agences d'urbanisme

Surfaces de vente accordées par les autorités compétentes entre 2009 et 2016 à l'échelle des communes de l'inter-Scot



Sources : site internet DGE, décision CDAC et CNAC, traitements des agences d'urbanisme

La vie des projets commerciaux sur les territoires de l'inter-Scot en 2016

Scot de l'agglomération lyonnaise

Evolution de la programmation commerciale des Galeries Lafayette à Bron

La CDAC du 22 novembre 2016 a accordé une autorisation modificative aux Galeries Lafayette dans le cadre du projet de requalification de son Pôle commercial situé sur le secteur Mermoz-Pinel. La CDAC accordée en 2012 portait sur une extension de 11 000m² de surface de vente. Dans sa demande modificative, le pétitionnaire fait évoluer sa programmation initiale qui se traduit par :

- une réduction de la surface de vente dédiée aux Galeries Lafayette de 1 151 m²,
- la création de huit nouvelles moyennes surfaces de plus de 500 m² au lieu de quatre sur 1501 m²,
- la réduction de 350 m² de la surface de vente allouée aux boutiques de proximité et de la galerie (une trentaine de cellules au lieu d'une cinquantaine).

Source préfecture du Rhône, SM Scot du SEPAL

Création par Sepric d'un ensemble commercial de 3 840 m² de vente sur la commune de Champagne au Mont d'Or

La CDAC du 22 novembre 2016 a également autorisé la création d'un ensemble commercial de 3 840 m² de surface de vente sur la commune de Champagne au Mont d'Or sur la polarité de la RD306 Ouest. Ce projet est porté par Sepric.

L'ensemble commercial dont le secteur d'activité n'est pas précisé comprend 2 cellules commerciales de 1 920m² de surface de vente chacune (une en RdC et une en R+1).



Les Galeries Lafayette Bron © Galeries Lafayette

Avis défavorable de la CNAC sur la création d'un établissement cinématographique à Givors

Le projet consiste en la construction d'un complexe cinématographique (Mégarama) de 7 salles et 1 300 places au cœur de la ville de Givors.

La CDAC du 7 juillet 2016 a donné un avis favorable au projet. Un recours a été déposé contre la décision par les établissements cinématographiques de Brignais, Rive-de-Gier et Vienne. La CNAC du 21 novembre 2016 a annulé la décision de la CDAC et a donné un avis défavorable au projet.

Source préfecture, presses

Extension de l'ensemble commercial « La Part Dieu » à Lyon

Le projet consiste en la création de 17 000 m² de surface de vente, portant de 77 131 m² à 94 131 m² la surface de vente totale de l'ensemble commercial. Il vise notamment à :

- Une extension commerciale, afin de conforter l'attractivité du cœur de l'agglomération et répondre aux exigences de proximité,
- Le déplacement et l'extension d'UGC Ciné Cité,

Note méthodologique

La rubrique suivante se donne l'ambition de recenser les principaux projets commerciaux dans l'aire métropolitaine lyonnaise. Par « principaux projets », sont entendus les projets qui sont de nature à avoir des impacts significatifs sur l'armature commerciale d'un Scot ou de plusieurs Scot. Afin d'apporter une véritable valeur ajoutée à la veille presse, cette rubrique s'appuie sur un réseau de veilleurs (syndicats mixtes de Scot, EPCI, EPA, EPL, acteurs privés) qui peuvent être mobilisés en tant que de besoins.

– Le développement de l'offre de restauration, Il s'agit pour le centre commercial de s'intégrer dans le « Projet Part-Dieu » porté par la Métropole de Lyon en favorisant une meilleure perméabilité et ouverture sur son quartier, la création d'une destination sur le toit du centre commercial, le renforcement de son intégration paysagère, la rénovation architecturale.

La CDAC du 9 février 2017 a autorisé le projet.

Source préfecture du Rhône, SM Scot Sepal

Déplacement des deux enseignes Ikea et Leroy Merlin depuis le pôle de la Porte des Alpes vers le pôle commercial du Puisoz à Vénissieux.

Il s'agit plus précisément :

- Pour IKEA, d'implanter une surface de vente de 22 500 m² sur deux étages ainsi qu'un « drive » d'une superficie de 635 m²,
- Pour Leroy Merlin, d'implanter une surface de vente de 15 100 m² sur deux étages ainsi qu'un « drive » d'une superficie de 2 200 m².

La totalité du projet porte sur la création de 39 800 m² de surface de vente, mais l'extension en elle-même représente 17 300 m² de vente (soit + 76% d'augmentation de la surface de vente existante sur Porte des Alpes qui s'élève actuellement à 22 500 m²).

Le projet permet la requalification et l'amélioration du fonctionnement des magasins actuels, marqués par un vieillissement de leur concept. Sur le site de la Porte des Alpes, des évolutions sont peu envisageables et le secteur est impacté par des problématiques de congestion routière qui pénalisent l'accessibilité aux points de vente et plus généralement au fonctionnement de la zone. Le projet sur le Puisoz consiste à recréer deux magasins neufs de taille plus importante, regroupant l'ensemble des fonctions (vente, stockage, services à la clientèle, retrait de marchandises) au sein d'un équipement compact, qualitatif et aux dernières normes environnementales. Ce projet

s'inscrit dans le cadre plus global d'un programme de développement urbain mixte de cette entrée nord de Vénissieux, comprenant également à terme un équipement hôtelier, des logements, des bureaux, un parc d'activité économique, des commerces et services de proximité.

La CDAC du 9 février 2017 a autorisé le projet.

Source préfecture du Rhône, SM Scot Sepal

Scot du Beaujolais

Création du « Village Beaujolais » à Gleizé

Le projet, porté par la SAS le village Beaujolais, prévoit la création d'un ensemble commercial de 7 365m² de surfaces de vente. Cet ensemble est constitué :

- d'un pôle de proximité de 1 915m² composé de 10 boutiques dont 7 boutiques en secteur non alimentaire de 1 077m² au total et 3 boutiques à prédominance alimentaire de 838m² au total,
- d'un supermarché de 2 500m² et d'un drive accolé de 110m² (avec 4 pistes de ravitaillement),
- d'un retail de 2 950m² composé de quatre moyennes surfaces spécialisées en équipement de la maison et loisirs de 1 107m², 917m², 459m² et 467m².

La CDAC du 22 novembre 2016 a donné un avis favorable au projet. Le projet fait l'objet d'un recours.

Source préfecture, CAVBS

Projet d'extension de « La Lagune III » à Villefranche-sur-Saône

Le projet, porté par Boyer SAS, est composé de quatre lots représentant une surface plancher de 5 784m² pour une surface de vente de 5 000m². Il consiste en l'extension de l'espace commercial « La Lagune » et accueillera trois cellules commerciales non alimentaires des secteurs de l'électroménager, les chaussures et le tissu.

Source presses, CAVBS

Scot Loire Centre

Extension de l'ensemble commercial Intermarché à Civeness

Le projet consiste en l'extension de 895m² de l'ensemble commercial portant sa surface globale à 2 905m². Le projet prévoit l'extension de 845m² du supermarché à enseigne Intermarché portant sa surface de vente globale à 2 610m² et l'extension de la galerie marchande de 50m² (pour une surface de vente finale de 295m²). La CDAC a donné un avis favorable au projet le 8 décembre 2015. La SNC Lidl a porté un recours devant la CNAC qui a également autorisé le projet le 28 avril 2016.

Source préfecture de la Loire, SM Scot Loire Centre



Le Village Beaujolais © EMIN

Extension de l'ensemble commercial Carrefour à Feurs

Le projet, porté par les SAS Carrefour hypermarché et SAS carmila France, consiste en l'extension de 1 976m² de l'ensemble commercial qui portera sa surface de vente totale à 8 300m². Le projet prévoit l'extension de l'Hypermarché à enseigne Carrefour de 876m² (portant sa surface de vente à 7 000m²), l'extension de la galerie marchande de 1 100m² (une dizaine de cellules commerciales de moins de 300m², portant sa surface de vente à 1 300m²) et la création d'un drive composé de 4 pistes de ravitaillement (150m²). La CDAC du 18 février 2016 a donné un avis favorable au projet.

Source préfecture de la Loire, SM Scot Loire Centre, presses

Création d'un ensemble commercial à Feurs

Le projet, porté par la SCI Les Sables, prévoit la création d'un ensemble commercial à dominante non alimentaire de 3 000m² composé de deux cellules commerciales. La première cellule de 1 300m² est dédiée au sport. La deuxième cellule de 1 700m² est prévue pour l'implantation d'un Weldom (dont 1 400m² de surfaces de vente en intérieur et 300m² de surfaces de vente en extérieur).

La CDAC du 8 décembre 2015 avait refusé un premier projet qui demandait un droit à créer de 3 310m². Le projet a été revu à la baisse (3 000m²) et a été accepté par la CDAC du 8 juin 2016.

Source préfecture de la Loire, SM Scot Loire Centre

Projet de déménagement et agrandissement du cinéma de Feurs

Le projet, porté par l'association forézienne du cinéma familial et culturel, prévoit le déménagement et l'agrandissement de l'actuel cinéma Ciné Feurs par la création de deux salles, deux écrans, 290 fauteuils et une hausse de 10 000 clients. Le projet est en cours d'étude et son échéance est prévue en 2018.

Source presses novembre 2016



Carrefour Feurs © epures



Ensemble commercial Intermarché Chazelles-sur-Lyon © epures

Scot des Monts du Lyonnais

Extension de l'ensemble commercial Carrefour Market à Saint-Symphorien sur Coise

Le projet est localisé au sein du secteur commercial d'implantation périphérique « Entrée Est » défini par le Document d'Aménagement Artisanal et Commercial du Scot des Monts du lyonnais. Il consiste en l'extension de 435m² du bâtiment du supermarché à enseigne Carrefour Market comprenant la réorganisation des espaces de vente et de stockage (soit une extension de 24.4% de la surface de vente actuelle). La surface de vente finale s'établit à 2 215m². Le projet prévoit également l'extension du parking clientèle (130 places) et la construction d'un parking pour les salariés (19 places). La CDAC du 20 janvier 2016 a donné un avis favorable au projet.

Source SM Scot des Monts du lyonnais, presses, préfecture du Rhône

Extension de l'ensemble commercial Intermarché et création d'un drive à Chazelles sur Lyon

Le projet se situe au sein du secteur commercial d'implantation périphérique « Rue Lamartine » défini par le Document d'Aménagement Artisanal et Commercial du Scot des Monts du lyonnais. Il consiste en l'extension de 524m² (soit +37%) du supermarché à enseigne Intermarché et la création d'un drive composé de deux pistes (30m²). La surface de vente finale de l'ensemble commercial s'établit à 2 043m² comprenant le supermarché (1 980m²), la boulangerie (16m²), la laverie (47m²) et le drive. La CDAC du 20 janvier 2016 a donné un avis favorable au projet.

Source SM Scot des Monts du lyonnais, presses, préfecture de la Loire

Scot Rives du Rhône

Avis défavorable de la CNAC sur la création d'un ensemble commercial à Saint-Rambert d'Albon

Le projet, porté par la SAS Sodigor, est localisé sur la ZA de la Tulandière Sud. Il consiste en la création d'un ensemble commercial de 9 582m² comprenant une cellule dédiée au bricolage (6 477 m²), une animalerie (900m²), un magasin pour l'équipement de la maison (2 000 m²), un centre-auto (205 m²). Le projet est positionné sur des terrains comprenant un hypermarché à enseigne E.Leclerc de 2 500m² existant. Au final, la surface de vente serait portée à près de 12 000m². La CDAC du 26 avril 2016 puis la CNAC du 21 juillet 2016 ont donné un avis défavorable au projet.

Source préfecture de la Drôme

Création par transfert d'un établissement cinématographique au Péage de Roussillon

Le projet déposé par la SAS Roussillon Cinéma consiste en la création par transfert du cinéma « le Grand Rex » composé de 5 salles et de 752 places (contre 3 salles et 360 places actuellement).

La CDAC du 25/03/2016 a donné un avis favorable au projet.

Source préfecture de l'Isère, SM Scot Rives du Rhône

Extension du complexe cinématographique à Vienne

Le projet consiste en l'extension du cinéma l'Amphi portant ainsi le nombre de salle à 11 et 1791 fauteuils (contre 3 salles et 354 fauteuils actuellement). Le projet permet de répondre à un durcissement de l'offre concurrentielle et de proposer davantage de films Arts et Essais.

La CDAC du 31/05/2016 a donné un avis favorable au projet.

Source préfecture de l'Isère, SM Scot Rives du Rhône

Scot du Roannais

Création d'un ensemble commercial à Perreux

Le projet, porté par la SCI Azuri Day, consiste en la création d'un ensemble commercial par la création d'une cellule non alimentaire de 643m² portant la surface de vente totale à 1 770m². La CDAC a donné un avis favorable le 22 juin 2016.

Source préfecture de la Loire

Scot Sud Loire

Création du retail park Steel à Pont de l'Âne Monthieu : requalification de l'entrée de ville et renforcement de l'offre commerciale (Saint-Etienne/Saint-Jean-Bonnefonds)

Dans le cadre du projet de requalification de l'entrée de ville est de Saint-Etienne, l'EPA de Saint-Etienne prévoit la réalisation d'un ensemble commercial de 72 621m² de surfaces de plancher dont 52 514m² de surfaces de vente sur un terrain de 16 hectares dit « macrolot commercial » de la ZAC Pont de l'Âne Monthieu (voir bulletins de veille n°3 et 4). L'offre commerciale

sera complémentaire du centre-ville de Saint-Etienne et sera dédiée à l'équipement de la maison, la décoration, le design auxquels s'ajoutera une Grande Surface Spécialisée (GSS) de Bricolage et une enseigne d'équipement sportif. Le projet prévoit 58 cellules commerciales dont 30 moyennes surfaces, 14 cellules de moins de 300m², neuf restaurants, quatre espaces de loisirs et un hôtel. Le projet est développé par le groupement Apsys. Le planning prévisionnel de l'opération (hors aléas, hors recours) prévoit une ouverture au public fin 2018.

Les permis de construire ont été déposés le 11 juillet 2016 par la SCI Pont de l'Âne. La CDAC du 20 octobre 2016 a donné un avis favorable au projet. Une enquête publique a été effectuée.

Source EPA Saint-Etienne, presses, SM Scot Sud Loire, préfecture de la Loire

Création d'un ensemble commercial à Montbrison

Le projet, porté par la SCI Mallon, prévoit la création de 8 cellules commerciales dédiées au non alimentaire pour une surface de vente totale de 2 543m². La CDAC du 20 mai 2015 a donné un avis favorable au projet.

Source préfecture de la Loire, SM Scot Sud Loire



Retail park Steel à Pont de l'Âne Monthieu - Saint-Etienne - Saint-Jean Bonnefonds © Sud Architectes

Avis défavorable de la CNAC sur la création d'un ensemble commercial à La Gouyonnière à Andrézieux-Bouthéon

Le projet localisé sur le parc d'activités de la Gouyonnière consiste en la création d'un ensemble commercial de 2 499m² composé de 7 cellules commerciales non alimentaires. La CDAC du 20 janvier 2016 puis la CNAC du 28 avril 2016 ont donné un avis défavorable au projet.

Source préfecture de la Loire, SM Scot Sud Loire

Annulation par la Cour administrative d'appel de la décision de la CNAC autorisant l'extension de la galerie marchande du centre commercial « Auchan Porte du Forez » à Villars

Le projet, localisé au sein de la zone commerciale de Montravel à Villars, prévoit la création d'une surface de vente de 3 320m² composée de 9 boutiques (au total 1050m²), 2 moyennes surfaces spécialisées dans l'équipement pour la personne de 1 850m² et 420m², une pharmacie et 3 unités de restauration. La galerie commerciale d'une surface de vente actuelle de 2 927m² passera à 6 247m² (voir bulletins de veille n°2 et 3). La CDAC du 8 janvier 2014 avait donné un avis défavorable au projet. Puis la CNAC du 14 mai 2014 avait donné un avis favorable au projet.

Le Syndicat Mixte du Scot Sud Loire et l'association stéphanoise de gestion du centre-ville ont porté un recours devant la Cour administrative d'appel contre la décision de la CNAC. La Cour administrative d'appel du 07 Juin 2016 a annulé la décision de la CNAC. Le projet d'extension est rejeté. Un nouveau dossier a été déposé devant la CNAC le 30 mars 2017. La CNAC a donné un sursis à statuer.

Source SM Scot Sud Loire, préfecture de la Loire

Avis défavorable de la CDAC sur la création du parc d'activités et de loisirs « l'espace commercial du Pilat » à Saint-Chamond

Le projet, porté par la SARL « l'espace commercial du Pilat », est localisé au sein de la zone d'aménagement commercial de la Varizelle à Saint-Chamond. Il est dédié à l'équipement de la personne et de la maison.

Il consiste en la création d'un espace commercial de 9 069m² de surfaces de vente composé de 6 moyennes surfaces de 850 à 2 125m² pour une surface de vente totale de 7 182m², 7 commerces de détail inférieurs à 300m² pour une surface de vente totale de 1 869m² et d'un kiosque de 18m². La CDAC du 22 juin 2016 a donné un avis défavorable au projet.

Un nouveau dossier est retravaillé afin d'être compatible avec les orientations du Scot Sud Loire.

Source préfecture de la Loire, presses Le progrès et l'Essor, SM Scot Sud Loire



Espace commercial du Pilat - Saint-Chamond © Guenot-archi

Ce qu'il faut retenir

La loi pour la croissance et l'activité et l'égalité des chances économiques donne l'opportunité d'une ouverture des commerces le dimanche

Le décret du 15 décembre 2016 relatif aux autorisations d'exploitation commerciale allonge la durée de validité des AEC pour les projets de plus de 2 500m² de surfaces de vente. L'objectif est de déterminer des durées mieux adaptées à la réalisation de projets complexes

La loi « nouvelle organisation territoriale de la République » attribue une compétence nouvelle « politique locale du commerce et de soutien aux activités commerciales d'intérêt communautaire » aux communautés de communes et d'agglomération

La dévitalisation des centres villes s'accélère en France sur la période récente : trois villes de l'inter-Scot de l'aire métropolitaine lyonnaise comptent parmi les 20 premières villes françaises à connaître la plus forte augmentation de leur taux de vacance commerciale

Depuis 2010, le marché des parcs d'activités commerciales (ou retail parks) a trouvé son rythme de croisière à un niveau de 425 000 nouveaux m² par an. 46% des surfaces de retail parks en Europe se créeront en France en 2016 et 2017

De nouveaux concepts commerciaux se développent sur le territoire national

Le volume des surfaces commerciales autorisées sur l'inter-Scot de l'aire métropolitaine lyonnaise est en hausse depuis 2013 et porte à la fois sur des créations et des projets de taille moyenne

Les Scot du Sepal, Sud Loire, Nord Isère et Rives du Rhône concentrent la majorité des surfaces autorisées entre 2009 et 2016.

Une réalisation
pour le compte et en collaboration
avec les syndicats mixtes de Scot
de l'aire métropolitaine lyonnaise

une **ingénierie métropolitaine** au service des **territoires**

Les Agences d'urbanisme de Lyon
et de Saint-Etienne ont constitué
en 2010 un réseau d'ingénierie
au service des territoires.

La présente publication est issue
de cette collaboration originale
au service des acteurs
de l'aire métropolitaine lyonnaise.

Directeur de la publication : Frédéric Bossard, fbossard@epures.com

Equipe projet : Xavier Laurent, x.laurent@urbalyon.org
et Laëtitia Bouetté, lbouette@epures.com

Coordination de la démarche inter-Scot :
Sébastien Rolland, s.rolland@urbalyon.org

Infographie : **Agences d'urbanisme de Lyon et Saint-Etienne**



**Agence d'urbanisme
pour le développement
de l'agglomération lyonnaise**

Tour Part-Dieu/23e étage
129 rue Servient
69326 Lyon Part-Dieu Cedex 3
Tél. : 04 81 92 33 00
Télécopie : 04 81 92 33 10
www.urbalyon.org



**Agence d'urbanisme
de la région stéphanoise**

46 rue de la télématique
CS 40801
42952 Saint-Etienne cedex 1
tél : 04 77 92 84 00
Télécopie : 04 77 92 84 09
www.epures.com