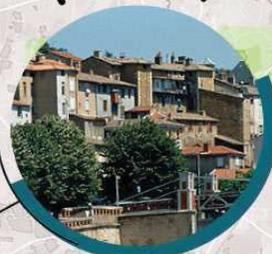


SCHÉMA DE COHÉRENCE TERRITORIALE

VAL DE SAÔNE DOMBES

Habitat



Économie



Environnement



Déplacements



Agriculture



Document d'Aménagement Artisanal et
Commercial (DAAC)

Dossier
d'approbation

*Source des photographies de couverture : Syndicat Mixte du SCOT du Val de Saône Dombes, Office de Tourisme Ars Trévoux et Office de Tourisme Val de Saône Centre
Représentant respectivement : la commune de Trévoux ; le village d'Ars-sur-Formans et sa basilique (crédit Philippe Gamon) ; le pont de Thoissey ; l'agriculture sur le territoire du SCoT ; le parc de Cibeins à Misérieux (crédit Louis Houdus)*



SOMMAIRE

| | |
|--|----|
| Préambule..... | 3 |
| Définitions..... | 7 |
| Chapitre 1 : Définition des fréquences d'achats..... | 8 |
| I. Quotidienne..... | 8 |
| II. Hebdomadaire..... | 8 |
| III. Occasionnelle légère..... | 8 |
| IV. Occasionnelle lourde..... | 8 |
| V. Exceptionnelle..... | 8 |
| Chapitre 2 : Définitions des typologies commerciales..... | 8 |
| I. Commerces de proximité..... | 8 |
| II. Commerces d'importance..... | 9 |
| III. Définition de l'ensemble commercial..... | 9 |
| Chapitre 3 : Définition de la géographie commerciale, illustrée par les cartes jointes..... | 10 |
| I. La centralité..... | 10 |
| II. La localisation préférentielle périphérique..... | 10 |
| Mesures relatives aux implantations commerciales..... | 11 |
| Chapitre 1 : Favoriser une offre commerciale de proximité au sein d'un tissu commercial équilibré..... | 12 |
| I. Définir une armature commerciale..... | 12 |
| II. Renforcer les commerces de proximité des centres-bourgs..... | 14 |
| III. Equilibre l'offre commerciale..... | 14 |
| Chapitre 2 : La stratégie d'aménagement commercial..... | 15 |
| I. Structurer les implantations commerciales..... | 15 |
| II. L'aménagement des centralités commerciales..... | 16 |

| | |
|---|----|
| III. Maitriser l'aménagement des localisations préférentielles périphériques | 16 |
| Délimitation des centralités et des localisations préférentielles périphériques ... | 18 |
| Chapitre 1 : Les polarités principales..... | 19 |
| Chapitre 2 : Le pôle relai..... | 25 |



SCHÉMA
DE COHÉRENCE
TERRITORIALE

**VAL DE SAÔNE
DOMBES**

Préambule

1

Le DAAC est élaboré en référence au chapitre 2 du PADD qui vise à affirmer un positionnement économique et commercial, notamment à travers l'orientation stratégique 3.1 qui favorise une offre commerciale de proximité au sein d'un tissu commercial équilibré.



Les mesures du SCoT constituent des orientations juridiquement opposables et s'imposent dans un rapport de compatibilité aux documents d'urbanisme locaux, aux différentes procédures d'urbanisme et aux autorisations d'exploitation commerciale délivrées au titre de l'article L752-1 du Code du commerce.



Conformément à l'article L.141-17 du Code de l'Urbanisme (version 25 mars 2019) , modifié par la loi pour l'Evolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique (ELAN), promulguée le 28 novembre 2018) :



« Le document d'orientation et d'objectifs comprend un document d'aménagement artisanal et commercial déterminant les conditions d'implantation des équipements commerciaux qui, en raison de leur importance, sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur l'aménagement du territoire, le commerce de centre-ville et le développement durable.



Ces conditions privilégient la consommation économe de l'espace, notamment en entrée de ville, par la compacité des formes bâties, l'utilisation prioritaire des surfaces commerciales vacantes et l'optimisation des surfaces dédiées au stationnement. Elles portent également sur la desserte de ces équipements par les transports collectifs et leur accessibilité aux piétons et aux cyclistes ainsi que sur leur qualité environnementale, architecturale et paysagère,

notamment au regard de la performance énergétique et de la gestion des eaux.

Le document d'aménagement artisanal et commercial localise les secteurs d'implantation périphérique ainsi que les centralités urbaines, qui peuvent inclure tout secteur, notamment centre-ville ou centre de quartier, caractérisé par un bâti dense présentant une diversité des fonctions urbaines, dans lesquels se posent des enjeux spécifiques du point de vue des objectifs mentionnés au deuxième alinéa de l'article L. 141-16. Il prévoit les conditions d'implantation, le type d'activité et la surface de vente maximale des équipements commerciaux spécifiques aux secteurs ainsi identifiés.

Il peut également :

1° Définir les conditions permettant le développement ou le maintien du commerce de proximité dans les centralités urbaines et au plus près de l'habitat et de l'emploi, en limitant son développement dans les zones périphériques ;

2° Prévoir les conditions permettant le développement ou le maintien de la logistique commerciale de proximité dans les centralités urbaines afin de limiter les flux de marchandises des zones périphériques vers les centralités urbaines ;

3° Déterminer les conditions d'implantation des constructions commerciales et de constructions logistiques commerciales en fonction de leur surface, de leur impact sur les équilibres territoriaux, de la fréquence d'achat ou des flux générés par les personnes ou les marchandises ;

4° Conditionner l'implantation d'une construction à vocation artisanale ou commerciale en fonction de l'existence d'une desserte par les transports collectifs, de son accessibilité aux piétons et aux cyclistes ;



5° Conditionner l'implantation d'une construction logistique commerciale à la capacité des voiries existantes ou en projet à gérer les flux de marchandises.



L'annulation du document d'aménagement artisanal et commercial est sans incidence sur les autres documents du schéma de cohérence territoriale. »



Cet article s'applique seulement pour les SCoT dont la délibération de prescription ou de révision est intervenue après la promulgation de la loi ELAN. La délibération de révision du SCoT Val de Saône-Dombes a été prise le 2 juillet 2014.



Le présent document s'applique aux commerces de détail et activités artisanales inscrites au registre du commerce. Les commerces de gros et les activités non commerciales (artisanat de production, industrie, activités de bureau, services aux entreprises, hôtellerie et restauration) ne sont pas concernés par les orientations de ce document.

Le Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC) s'organise ainsi :



Les mesures

Les mesures correspondent à des prescriptions dont la mise en œuvre est obligatoire dans un rapport de compatibilité afin d'atteindre les objectifs du SCoT. Le champ d'application des prescriptions est également mentionné afin de faciliter l'application et la mise en œuvre des règles. Le DAAC est composé de deux types de mesures :

- Les mesures opposables aux documents d'urbanisme ;
- Les mesures à traduire dans les projets d'aménagement et à mettre en œuvre dans le cadre de politiques publiques portées par le SCoT Val de Saône Dombes



Les recommandations

Les recommandations correspondent à des intentions générales qui visent à accompagner la mise en œuvre des politiques publiques locales et des projets d'aménagement sur le territoire.

Définitions

Chapitre 1 : Définition des fréquences d'achats



I. Quotidienne

Elle concerne les activités de types boulangerie, boucherie, presse, artisans, alimentation, ... et a une aire d'influence de 1 000 à 2 500 habitants.



II. Hebdomadaire

Elle concerne les activités de types supermarchés, alimentaire spécialisé, ... et a une aire d'influence de 5 000 habitants.



III. Occasionnelle légère

Elle concerne les activités de types équipement de la personne, loisirs, petite décoration, ... et a une aire d'influence de plus de 10 000 habitants.



IV. Occasionnelle lourde

Elle concerne les activités de types petit bricolage, jardinage, ... et a une aire d'influence de plus de 10 000 habitants.

V. Exceptionnelle

Elle concerne les activités de types mobilier, gros électroménager, aménagement de la maison, concessionnaire, ... et a une aire d'influence de plus de 20 000 habitants.

Chapitre 2 : Définitions des typologies commerciales

I. Commerces de proximité

Les commerces remplissant l'une de ces trois caractéristiques sont considérés comme commerces de proximité :

- Ils concernent des produits dits « légers », c'est-à-dire transportables aisément et qui donc peuvent être transportés par les consommateurs à travers plusieurs mobilités (piétonne, vélo, transport collectif et voiture individuelle).
- Ils répondent à l'ensemble des besoins quotidiens, mais également à des besoins occasionnels légers (équipement de la personne, petit équipement de la maison, culture).
- Ce commerce ou ensemble commercial doit pouvoir s'insérer au sein d'un tissu urbain mixte à dominante résidentielle.

II. Commerces d'importance

Les commerces remplissant l'une de ces trois caractéristiques sont considérés comme commerces d'importance :



- Il concerne des produits dits « lourds ou volumineux », qui nécessitent le plus souvent l'usage d'un véhicule pour en assurer le transport.



- Il répond avant tout à des besoins hebdomadaires, occasionnels lourds (jardinage, bricolage) et exceptionnels (voiture, meuble, électro-ménager).



- Ce commerce ou ensemble commercial s'insère difficilement dans un tissu urbain mixte et a une surface supérieure à 1000m² de surface de plancher.



Les drives sont considérés comme des commerces d'importance sans distinction de surface de plancher.

Pour le classement dans l'une ou l'autre des deux dernières catégories (commerce de proximité, importance), si au moins une des caractéristiques du dit commerce répond à la définition de commerce d'importance, celui-ci sera considéré comme un commerce d'importance.

III. Définition de l'ensemble commercial

Conformément à l'article L752-3 du Code du commerce, sont définis comme faisant partie d'un même ensemble commercial, qu'ils soient ou non situés dans des bâtiments distincts et qu'une même personne en soit ou non le propriétaire ou l'exploitant, 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, que celle-ci soit réalisée en une ou en 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.

Chapitre 3 : Définition de la géographie commerciale, illustrée par les cartes jointes



I. La centralité

Elle concerne les espaces centraux de la commune qui regroupent une mixité des fonctions urbaines (logements, commerces de proximité, services, équipements). Pratiqués par les habitants et les visiteurs, ces espaces génèrent des flux. Ils sont représentés sur les cartes par une délimitation rouge que les PLU devront préciser à la parcelle au sein du plan de zonage.

II. La localisation préférentielle périphérique

Elle intègre les espaces commerciaux périphériques actuels et futurs qui regroupent ou ont vocation à accueillir les commerces d'importance. Ces espaces commerciaux, souvent situés en entrée de ville, ont un impact non négligeable sur l'environnement et les paysages. Ces localisations sont représentées par un aplat violet sur les cartes que les PLU devront préciser à la parcelle au sein du plan de zonage.

Mesures relatives aux
implantations
commerciales

3

Chapitre 1 : Favoriser une offre commerciale de proximité au sein d'un tissu commercial équilibré



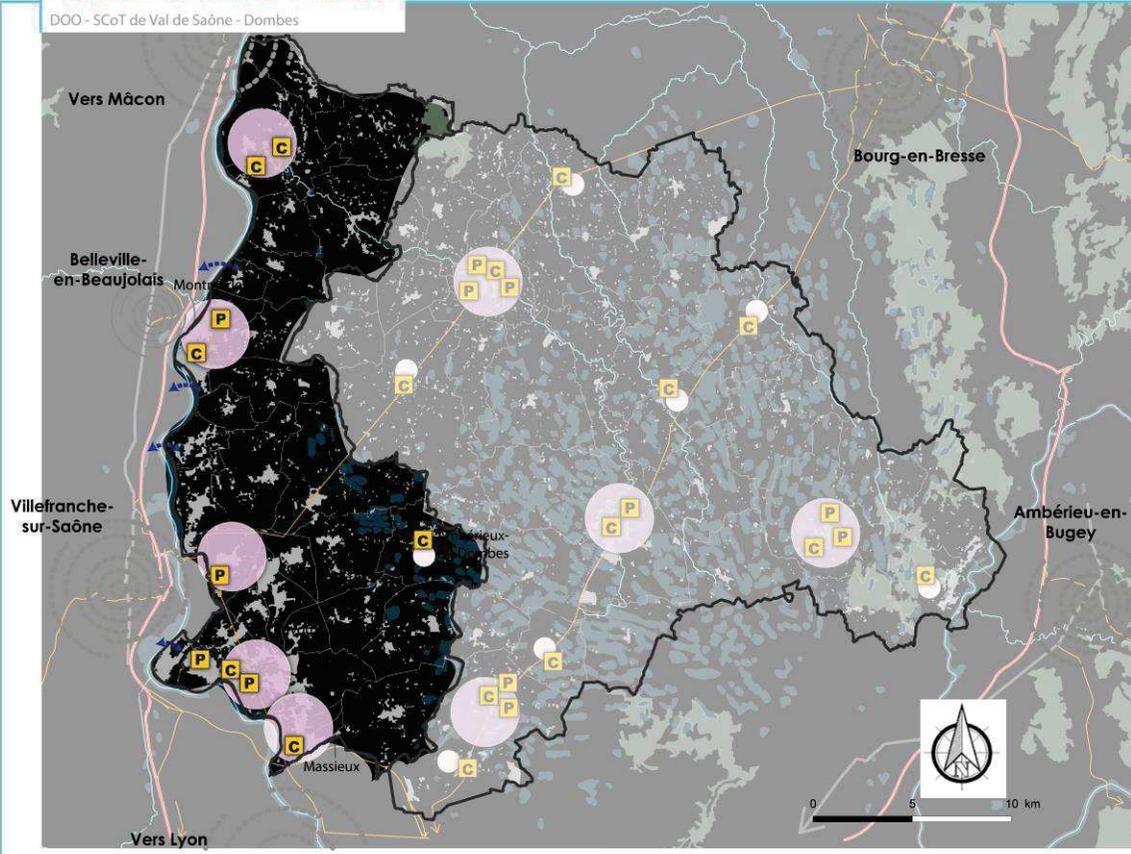
I. Définir une armature commerciale

- L'offre commerciale du SCoT du Val de Saône-Dombes s'organise autour de 3 niveaux de pôles commerciaux :
 - **Les polarités commerciales principales** : pôle commercial diversifié qui bénéficie d'une grande accessibilité et une importante zone de chalandise. Elle répond ou à vocation à répondre aux besoins d'achats des ménages quotidiens, hebdomadaires, occasionnels voire exceptionnels :
 - Trévoux-Reyrieux-Massieux / Guéreins - Montmerle-sur-Saône - Montceaux / Saint-Didier-sur-Chalaronne – Thoisse/ Frans

- **Le pôle commercial relai** : pôle commercial, en appui des polarités principales, rayonnant sur un ensemble de communes. Il répond ou à vocation à répondre aux besoins quotidiens et hebdomadaires des ménages ;
 - Ambérieux-en-Dombes
- **Les centres-bourg et centralités de quartiers** : Ensemble de centralités qui disposent majoritairement d'un commerce de détail, commerces importants au regard du rôle social qu'ils assurent.

Positionnement commercial

DOO - SCoT de Val de Saône - Dombes



- Développer le tissu commercial de proximité dans les centre-bourgs commerçants existants des polarités commerciales de bassin de vie
- Développer le tissu commercial dans la centralité existante du pôle commerciale relais
- Assurer une offre commerciale au sein des centres-bourgs des communes du territoire
- Conforter l'organisation des polarités principales en travaillant l'offre de grande distribution périphérique
- Conduire des réflexions avec la rive droite de la Saône pour garantir un équilibre du développement commercial
- Pôles économiques structurant

Source : IGN
Date : Janvier 2020



II. Renforcer les commerces de proximité des centres-bourgs



- Assurer une offre commerciale au sein des centres-bourgs des communes du territoire :
 - Renforcer et développer l'offre commerciale quotidienne, hebdomadaire et occasionnelle, des centralités des pôles de bassin de vie ;
 - Redynamiser et pérenniser le tissu commercial des pôles de proximité avec une offre répondant aux besoins quotidiens des habitants de la commune et des communes voisines dans leur aire d'influence ;
 - Maintenir l'offre commerciale d'hyper-proximité dans les villages du territoire.
- Favoriser la vente directe en permettant des points de vente des producteurs locaux en priorisant leur présence sur les marchés ;
- Mettre en place des partenariats avec les producteurs locaux ;

III. Equilibre l'offre commerciale

- Structurer l'offre commerciale de grandes distributions :
 - Promouvoir la diversification de l'offre commerciale ;
 - Favoriser une meilleure relation entre réseaux de production et de distribution des produits et des services ;
 - Conforter l'organisation des pôles de bassin de vie du territoire en travaillant l'offre de grande distribution périphérique et l'offre en centre-bourg ;
- Permettre l'implantation de grandes surfaces commerciales dans les pôles identifiés :
 - Renforcer les polarités commerciales existantes et limiter le développement de nouvelles zones ;
 - Favoriser la reconquête des friches en fonction de la vocation de la zone ;
 - Maîtriser le développement du commerce de grande distribution par une installation dans les pôles et sur les secteurs identifiés.
- Réfléchir à la mise en place d'un processus de coordination avec la rive droite de la Saône et la Métropole afin de garantir l'équilibre du développement commercial ;
- Identifier clairement la vocation commerciale ou économique des zones d'activités, en interdisant l'implantation d'activités commerciales au sein des zones d'activités artisanales, industrielles et tertiaires.

Chapitre 2 : La stratégie d'aménagement commercial



I. Structurer les implantations commerciales

■ Au sein des polarités principales :

- Les commerces et ensembles commerciaux de proximité et d'importance peuvent s'implanter au sein des centres-bourgs (centralités) et aux abords des futurs arrêts de TCSP sans limite de superficie ;
- L'implantation des commerces et ensembles commerciaux de proximité doit s'insérer harmonieusement au sein des centralités afin de renforcer leur attractivité, et d'être vecteurs de dynamique urbaine.
- Les commerces et ensembles commerciaux d'importance de plus de 300m² de surface de plancher pourront s'implanter au sein des centralités et des localisations préférentielles périphériques définies et spatialisées par le SCoT.
- Les commerces et ensembles commerciaux d'importance de moins de 300m² et les commerces et ensembles commerciaux de proximité sont interdits au sein des localisations préférentielles périphériques définies et spatialisées par le SCoT.

■ Au sein du pôle commercial relais :

- Les commerces et ensembles commerciaux de proximité de moins de 300m² de surface de plancher peuvent s'implanter au sein de la centralité ;
- L'implantation des commerces et ensembles commerciaux de proximité doit s'insérer harmonieusement au sein des centralités afin de renforcer leur attractivité, et d'être vecteurs de dynamique urbaine.
- Les commerces et ensembles commerciaux d'importance inférieurs à 1000 m² de surface de plancher à destination d'achats quotidiens et hebdomadaires pourront s'implanter au sein de la centralité ;

■ Au sein des centres-bourgs et centralités de quartiers :

- Les commerces et ensembles commerciaux de proximité sont limités à 300m² de surface de plancher au sein des centres-bourgs et des centralités de quartiers ;
- L'implantation des commerces et ensembles commerciaux de proximité doit s'insérer harmonieusement au sein des centres-bourgs et des centralités de quartiers afin de renforcer leur attractivité et leur rôle de lien social.
- Les commerces et ensembles commerciaux d'importance sont interdits.

■ Evolution des commerces existants :

- Les commerces existants en dehors des centralités, des zones périphériques identifiées et des centres-bourgs et centralités de quartiers, peuvent se développer une seule fois pendant la durée de vie du SCoT, dans la limite de 20%

de leur surface de plancher existante, à la date d'approbation du SCoT.

II. L'aménagement des centralités commerciales



- Les commerces de proximité et ensembles commerciaux doivent :
 - Disposer d'une accessibilité piétonne sécurisée ;
 - Avoir une gestion du stationnement globale, à l'échelle du centre-bourg/des futurs arrêts de TCSP ;
 - Présenter une architecture qualitative et cohérente par rapport à l'immeuble dans lequel il s'insère ;
 - Intégrer les enseignes à la façade du bâtiment. Les enseignes lumineuses doivent être limitées.

III. Maîtriser l'aménagement des localisations préférentielles périphériques

1. Maîtriser la consommation d'espaces

- Le développement du commerce d'importance devra se faire en priorité au sein de ces zones existantes dans un souci d'optimisation du foncier.
- Les nouvelles implantations doivent être calibrées sur des superficies répondant réellement aux besoins du projet.
- La part des stationnements doit être modérée et mutualisée entre les commerces ;

- Les emprises de stationnement doivent faire l'objet d'un traitement paysager qualitatif et rechercher un aménagement perméable.

2. Renforcer l'accessibilité par des modes alternatifs à la voiture

- L'accès des livraisons doit être pensé pour ne pas gêner les flux de circulation.



[Recommandations]

- Un accès piéton connecté aux quartiers environnants est souhaitable pour l'implantation de nouveaux projets ;
- Des liaisons vélos sécurisées et des stationnements vélos sont souhaitables à proximité de nouveaux projets ;
- La desserte des localisations préférentielles périphériques par le réseau de transport en commun, quand il en existe un, est souhaitable.

3. Contribuer à l'amélioration des entrées de ville :

- Les parcs de stationnement et les voiries doivent être aménagés avec une attention particulière pour leur insertion paysagère ;
- Les façades des bâtiments commerciaux doivent faire l'objet d'un traitement architectural qualitatif ;

- Les espaces techniques (stockage...) doivent être implantés à l'arrière des bâtiments afin d'être masqués depuis les voies routières ;
- Le traitement des franges de tout projet commercial doit être végétalisé, de qualité et cohérent sur l'ensemble de la zone.



4. Réduire les pressions sur l'environnement :

- L'emprise des espaces verts doit être supérieure à 15% de la surface de plancher du projet commercial. Les parkings perméables sont comptabilisés dans les espaces verts avec une pondération de 0,5 ;
- Le raccordement au réseau collectif d'assainissement est obligatoire quand il existe ;
- La valorisation des toitures terrasses pour gérer les eaux pluviales par végétalisation ou pour l'énergie solaire doit être prônée ;

Délimitation des centralités
et des localisations
préférentielles
périphériques

4

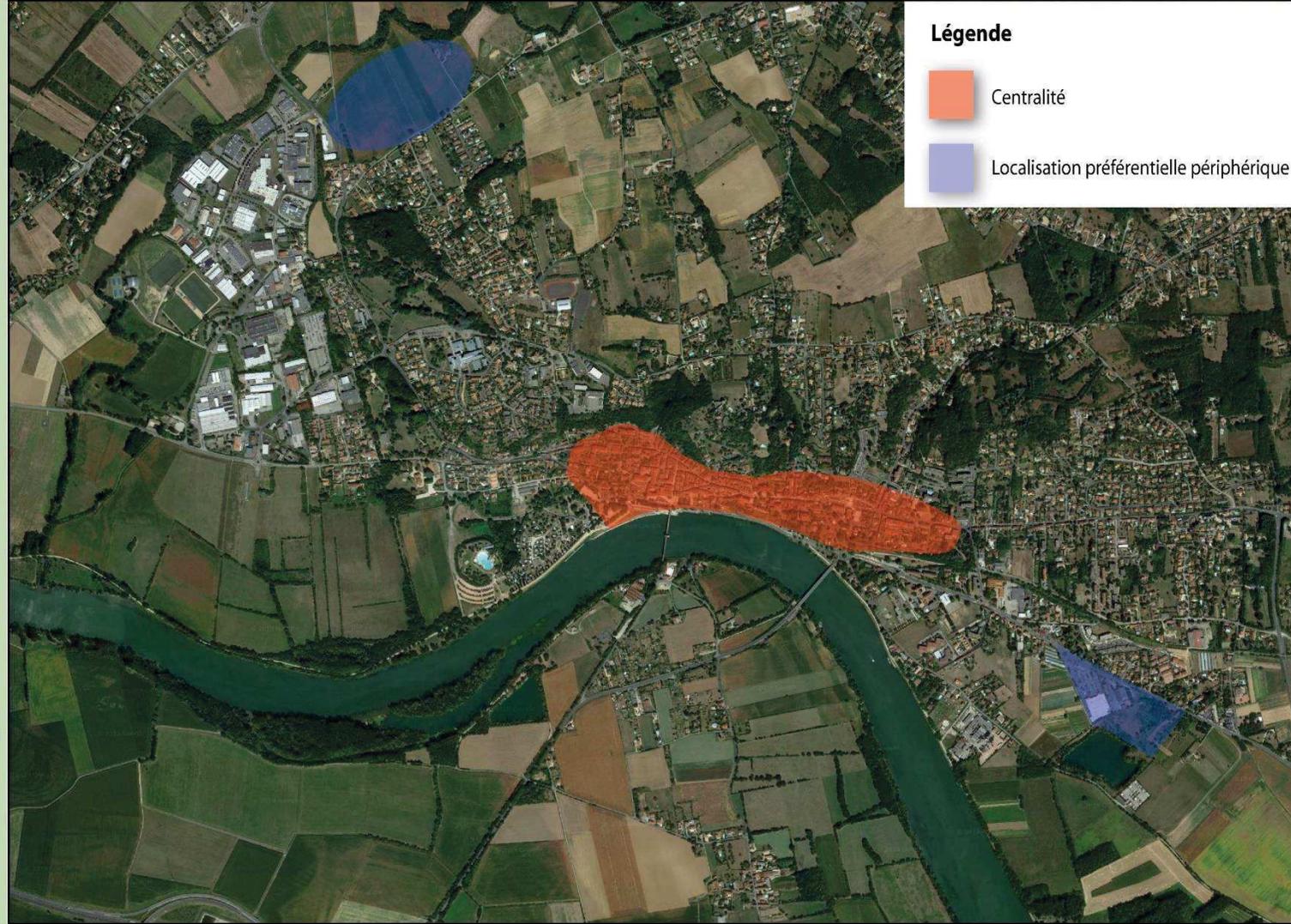
Chapitre 1 : Les polarités principales



Centralité et localisations préférentielles périphériques - Trévoux-

Reyrieux

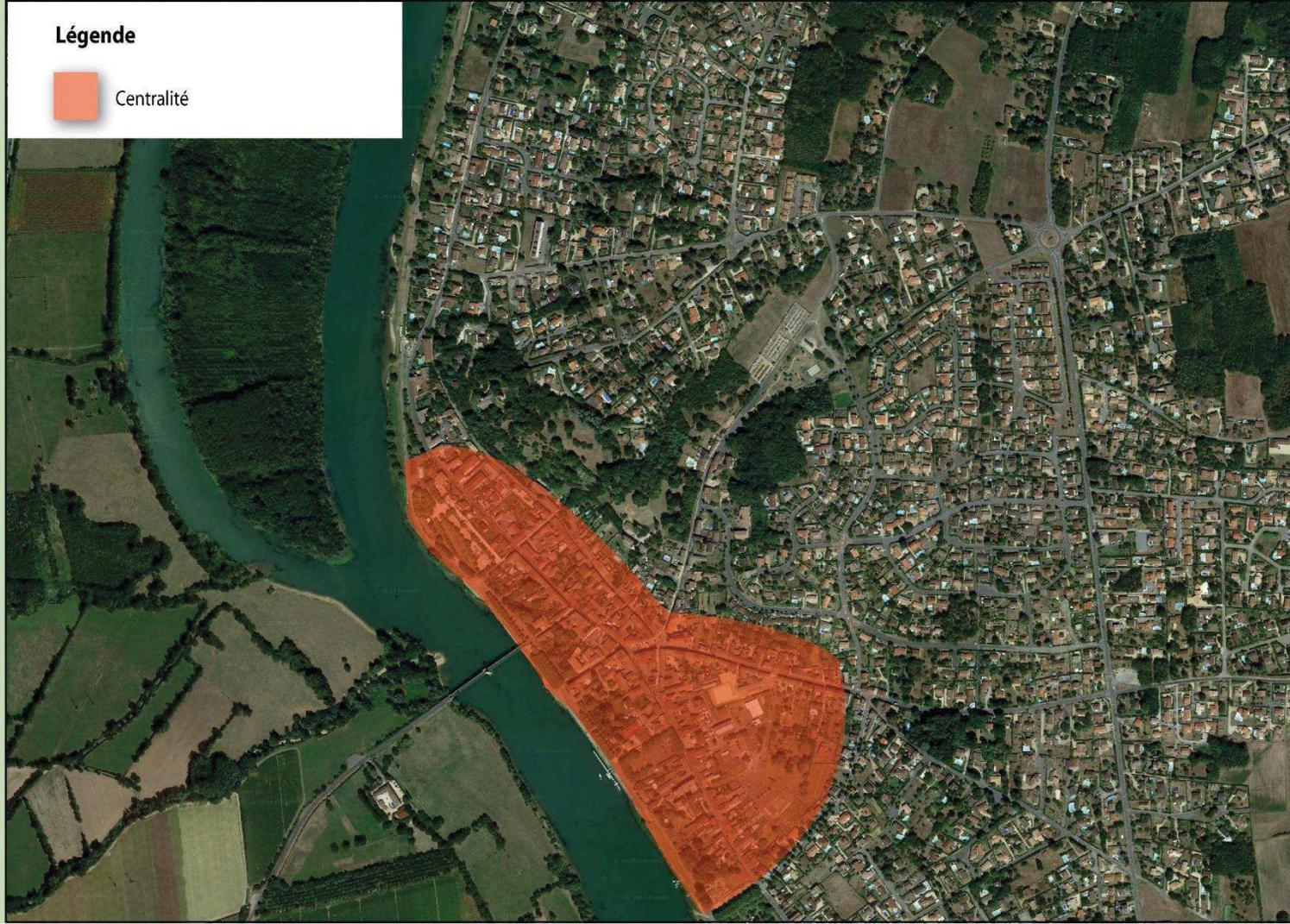
Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - Val de Saône-Dombes





Centralité - Montmerle-sur-Saône

Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - Val de Saône-Dombes





Localisation préférentielle périphérique -
Montceaux-Guéreins

Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - Val de Saône-Dombes





Centralités - Thoissey - Saint-Didier sur Chalaronne
Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - Val de Saône-Dombes





Localisation préférentielle périphérique - Frans
Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - Val de Saône-Dombes





Centralité - Massieux

Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - Val de Saône-Dombes

Légende

 Centralité



Chapitre 2 : Le pôle relai



Centralité - Ambérieux en Dombes
Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - Val de Saône-Dombes



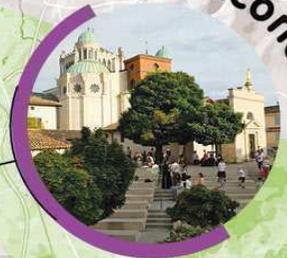
**SCHÉMA
DE COHÉRENCE
TERRITORIALE**

VAL DE SAÔNE DOMBES

Habitat



Économie



Environnement



Déplacements



Agriculture



Document d'Aménagement Artisanal et
Commercial (DAAC)

Dossier
d'approbation