

# URBANISME COMMERCIAL

SCHEMA D'EQUIPEMENT COMMERCIAL - DOCUMENT D'AMENAGEMENT COMMERCIAL

- ✓ Augmenter l'attractivité d'une commune ou d'un territoire, augmenter l'emprise des acteurs commerciaux.
- ✓ Veiller à un équilibre entre les différents sites commerciaux d'une commune : centre ville, quartiers, périphérie.
- ✓ Favoriser une hiérarchie des pôles dans un territoire : pôle de proximité, pôle relais, pôle intermédiaire, pôle principal.
- ✓ Veiller à l'équilibre entre les différentes formes de distribution.
- ✓ Favoriser les flux entre un centre ville et les autres sites commerciaux.

La société **RMD** met à votre disposition son expertise dans le domaine du commerce et de la distribution, sa connaissance des diverses formes de commerce quelle que soit la taille du point de vente.

## La démarche proposée peut se dérouler en 3 phases :

- ✓ *Un diagnostic de l'appareil commercial intégrant une approche quantitative et une approche qualitative.*
- ✓ *La mise en perspective du diagnostic avec les évolutions du périmètre d'étude.*
- ✓ *Une proposition de scénarios pour une charte d'urbanisme ou d'un schéma d'équipement commercial ou d'un document d'aménagement commercial.*

La démarche proposée par **RMD** vise à donner aux décideurs locaux les éléments leur permettant d'opter pour un scénario en cohérence avec l'ensemble des orientations prises sur le plan de l'aménagement d'un territoire et de mettre en place les actions nécessaires.

**Cette démarche peut s'intégrer dans l'élaboration d'un SCOT, d'un PLU, d'un Schéma de Développement Commercial ou d'un Document d'Aménagement Commercial et d'opérations Commerce financées par le FISAC.**

**SARL RMD - RCS ALBI B 412 895 161**

Siège social : 31 rue Costes et Bellonte • 81000 ALBI

Bureaux : Z.I. Fonlabour • 5 chemin de la Besse • 81000 ALBI

© : 05 63 38 98 66 - Fax : 05 63 38 98 67

sarlrm@wanadoo.fr

## DIAGNOSTIC DE L'APPAREIL COMMERCIAL

Evaluation de la zone de chalandise, mesure de l'attractivité, constat des fonctions, des forces et faiblesses de chacun des pôles commerciaux la composant.

### Approche quantitative

- ✓ Délimitation de la zone de chalandise et calcul des marchés théoriques pour chaque secteur d'activité
- ✓ Quantification de l'offre commerciale du territoire et de chacun de ses pôles (commerces de moins de 300 m<sup>2</sup>, grandes surfaces alimentaires, grandes surfaces spécialisées, enseignes présentes, CA réalisés).
- ✓ Evaluation des taux d'emprise des acteurs locaux : par activité, par formes de distribution et par sous pôles.
- ✓ Part des différentes formes de distribution : indépendants, franchisés, intégrés.
- ✓ Estimation des flux de CA sortant de la zone de chalandise, inventaire et description des pôles commerciaux concurrents.

### Approche qualitative

#### Qualification de l'offre commerciale du territoire et de chacun des pôles

- ✓ Attractivité des enseignes, ancienneté des entreprises, dynamique des exploitants, niveau de modernisation.
- ✓ Aspect et positionnement des points de vente (vitrine, signalétique, gammes, prix, ...).
- ✓ Appréciation de l'impact des aménagements urbains actuels sur l'activité commerciale.

#### Comportement des consommateurs

- ✓ Habitudes d'achats (types de commerce et lieux), perception des pôles de la zone et ceux hors zone.
- ✓ Appréciation de l'offre commerciale locale: accueil, vitrines, horaires d'ouverture, gammes, prix, enseignes.
- ✓ Souhait et attentes au niveau du commerce et des services
- ✓ Perception de la localité et attentes au niveau des aménagements favorisant son utilisation

#### Liaisons entre les pôles

- ✓ Desserte routière, liaisons routières et piétonnes entre les différents pôles, Stationnement
- ✓ Urbanisme : desserte routière, accessibilité, signalisation, stationnement.

### Mise en perspective du diagnostic avec les évolutions futures de l'agglomération

## PROPOSITION DE SCENARIOS POUR UN SCHEMA DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OU UN DOCUMENT D'AMENAGEMENT COMMERCIAL OU DES OPERATIONS COMMERCE FINANCEES PAR LE FISAC

Les scénarios explorent les différentes stratégies pour maintenir un équilibre optimum ou donner la priorité à l'un ou l'autre des objectifs suivants :

- ✓ Augmenter l'attractivité globale de la zone de chalandise.
- ✓ Renforcer la complémentarité entre les différents pôles du territoire.
- ✓ Préserver un équilibre entre les différentes formes de distribution.

Ces différents scénarios s'accompagnent de préconisations en matière d'appareil commercial et d'aménagement urbain :

- ✓ Seuils critiques de surfaces commerciales, formes de distribution à privilégier, démarches à engager par rapport aux enseignes nationales.
- ✓ Plan de circulation, stationnement, aménagement piétons et signalétique de nature à améliorer le fonctionnement commercial des différents pôles.
- ✓ Liaisons centre-ville/périphérie/quartiers.
- ✓ Localisation des activités commerciales, aménagement des zones commerciales et réserves foncières.

