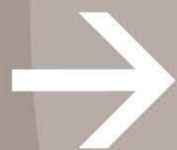


SCoT 2030

AGGLOMÉRATION LYONNAISE

POUR UNE MÉTROPOLE MULTIPOLAIRE



SCoT et commerce

Entre avancées et difficultés qui demeurent

sepal

syndicat mixte d'études
et de programmation de l'agglomération lyonnaise

Des avancées favorables aux SCoT

- ✓ Un cadre législatif à priori favorable
- ✓ Une participation établie en CDAC
- ✓ Une prise de conscience du nécessaire « aménagement commercial » - un dialogue renforcé avec les enseignes



Des difficultés qui demeurent

- ✓ Un cadre législatif sans cesse en évolution depuis 2008 – des messages brouillés
- ✓ Les SCoT : une voix parmi d'autres en CDAC
- ✓ Des difficultés à se faire entendre auprès des élus
- ✓ Le principe de compatibilité entraîne des recours peu favorables aux SCoT
- ✓ Comment faire de la planification (*d'autant plus à long terme*) avec un sujet économique aux nombreuses fluctuations (Ex. du discount)



→ Quel commerce Demain ?

Quel commerce Demain ?

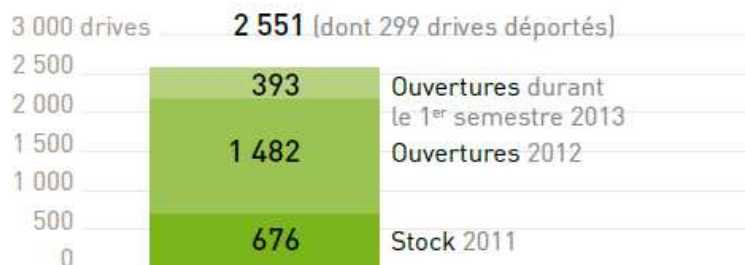


→ Quel commerce Demain ?

Consommation et comportements d'achats : *La fin d'un modèle ?*

- ✓ Le retour à une nouvelle forme de proximité
- ✓ Des logiques de mobilité qui dessinent une nouvelle géographie commerciale

ÉVOLUTION DE L'IMPLANTATION DES "DRIVES" EN FRANCE



Source : LSA Conso

- ✓ Le nouveau modèle ne chasse pas l'ancien mais l'oblige à bouger



→ Quel commerce Demain ?

Développement commercial : *Quel modèle à venir ?*

- ✓ Les nouveaux comportements d'achats et le développement du commerce en ligne vont-ils remettre en cause les équilibres actuels ?
- ✓ Un taux de vacance de l'immobilier commercial qui risque d'augmenter
- ✓ Vers une nouvelle géographie commerciale ?



→ Quel commerce Demain ?

Développement commercial : *Quel modèle à venir ?*

	Sites potentiellement « perdants »	Sites potentiellement « gagnants »
Périphérie	Sites à zone de chalandise restreinte, merchandising déficient, accessibilité complexe, peu de confort d'agrément et de services	Sites à large zone de chalandise, comportant des enseignes performantes, disposant d'une bonne accessibilité et offrant du confort d'agrément et service sans perturber l'image prix
Centres commerciaux régionaux	Site à zone de chalandise restreinte, comportant une programmation uniforme, peu de confort d'agrément et de service	Site à large zone de chalandise, comportant une programmation diversifiée capable de cibler plusieurs populations différentes et offrant confort d'agrément et de service
Transit retail		Espaces de transit à forts flux diversifiés, ouverts sur leur environnement urbain
Centres de proximité	Taille inadaptée, complexité	Site adapté à clientèle de proximité (5 à 10 mn), taille adaptée, simplicité, image prix raisonnable
Rues commerçantes	Site en manque de valeurs immatérielles, accessibilité, visibilité, adaptabilité aux contraintes du commerce problématiques	Site à fortes valeurs immatérielles, accessibilité, visibilité, adaptabilité aux contraintes du commerce



SCOT 2030

AGGLOMÉRATION LYONNAISE

POUR UNE MÉTROPOLE MULTIPOLAIRE



→ Des suggestions...

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



sepal

syndicat mixte d'études
et de programmation de l'agglomération lyonnaise

3 niveaux d'enjeux pour le commerce dans un SCoT

→ Le commerce comme **levier d'attractivité**

Volet éco

→ Le commerce comme **élément déterminant de l'équilibre des bassins de vie**

Volet aménagement

→ Le commerce comme **activité à mieux ancrer dans la ville**

Volet urbain

Le commerce comme **levier d'attractivité**

A l'échelle régionale et de l'Aire Métropolitaine Lyonnaise

Asseoir l'attractivité commerciale lyonnaise
à l'échelle de l'Aire Métropolitaine élargie

« Cultiver la spécificité
lyonnaise et proposer des
activités distinctives, dans un
nombre de localisations
majeures très bien
connectées »

Faire de la place lyonnaise
une « destination shopping »

« Mettre en place une
gouvernance pérenne à
l'échelle métropolitaine »

« Remettre à niveaux les pôles
commerciaux vieillissants de
l'agglomération »



Le commerce comme **levier d'attractivité**

A l'échelle locale

Le commerce,
un ingrédient de base de l'attractivité résidentielle

« Maintenir une offre diversifiée
et bien répartie sur le territoire
dans la limite des capacités
économiques des bassins de
vie »



Le commerce comme **élément déterminant de l'équilibre des bassins de vie**

Sur les achats réguliers

Des bassins de vie « autonome »

« Spécifier les orientations du DAC pour les achats réguliers en fonction du profil des bassins »



Le commerce comme **élément déterminant de l'équilibre des bassins de vie**

Sur la localisation des commerces dans les bassins de vie

Structurer une armature commerciale
« vertueuse » dans chaque bassin de vie

Réfléchir à une « feuille
de route commerciale »
pour chaque bassin de
vie



Le commerce comme **activité à mieux ancrer dans la ville**

Engager la requalification
des pôles commerciaux d'entrée
d'agglomération

« La requalification, voire la restructuration de ces sites constitue un enjeu majeur pour la collectivité comme pour les opérateurs »

« Conférer à ces pôles une vraie qualité urbaine (dialogue avec l'environnement, plus de mixité fonctionnelle) »



→ Des suggestions...

Le commerce comme **activité à mieux ancrer dans la ville**

Les lieux de flux « vertueux »,
nouveaux marchés à conquérir ?



« Faire bénéficier les lieux de flux vertueux d'une offre commerciale nouvelle, recentrée autour de la demande des navetteurs, dans le cadre de projets urbains à construire autour de ces lieux »

« Des lieux de flux non vertueux en matière d'aménagement du territoire pour lesquels le DAC devra apporter une réponse »



Le commerce comme **activité à mieux ancrer dans la ville**

Maintenir un maillage commercial
de proximité

« Poursuivre une politique de
régulation en direction des
grandes surfaces commerciales
et notamment des galeries
marchandes, qui peuvent
impacter le maintien et la
croissance d'un commerce de
centre et de quartier »



Un dialogue indispensable :

- ✓ avec les collectivités voisines
- ✓ avec les enseignes

