

**MISSION D'APPUI ET D'EXPERTISE POUR
L'ÉLABORATION D'UN DOCUMENT
D'ORIENTATION POUR LE COMMERCE**

ADEUS – SYNDICAT MIXTE DU SCOTERS

**Comité de pilotage du 10 Novembre 2011
Diagnostic 2**

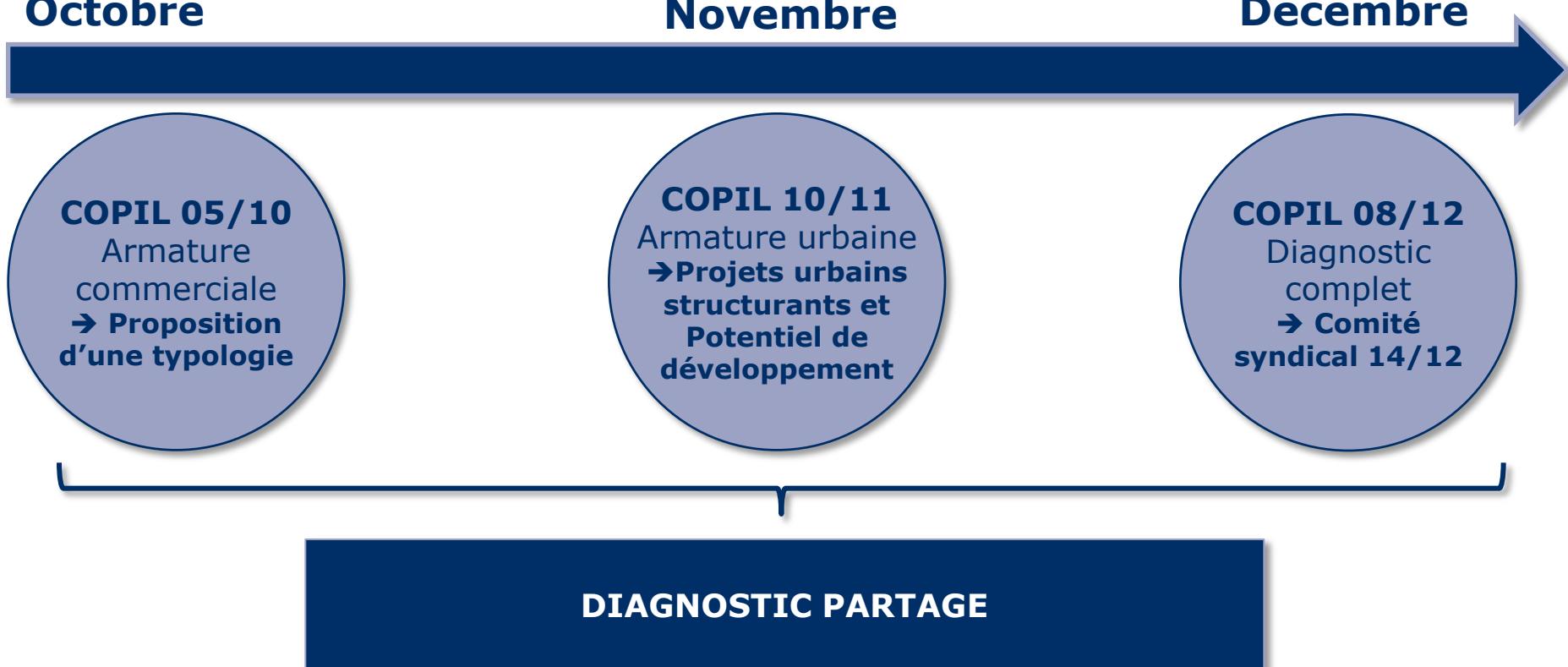


Introduction : calendrier et méthodologie

Octobre

Novembre

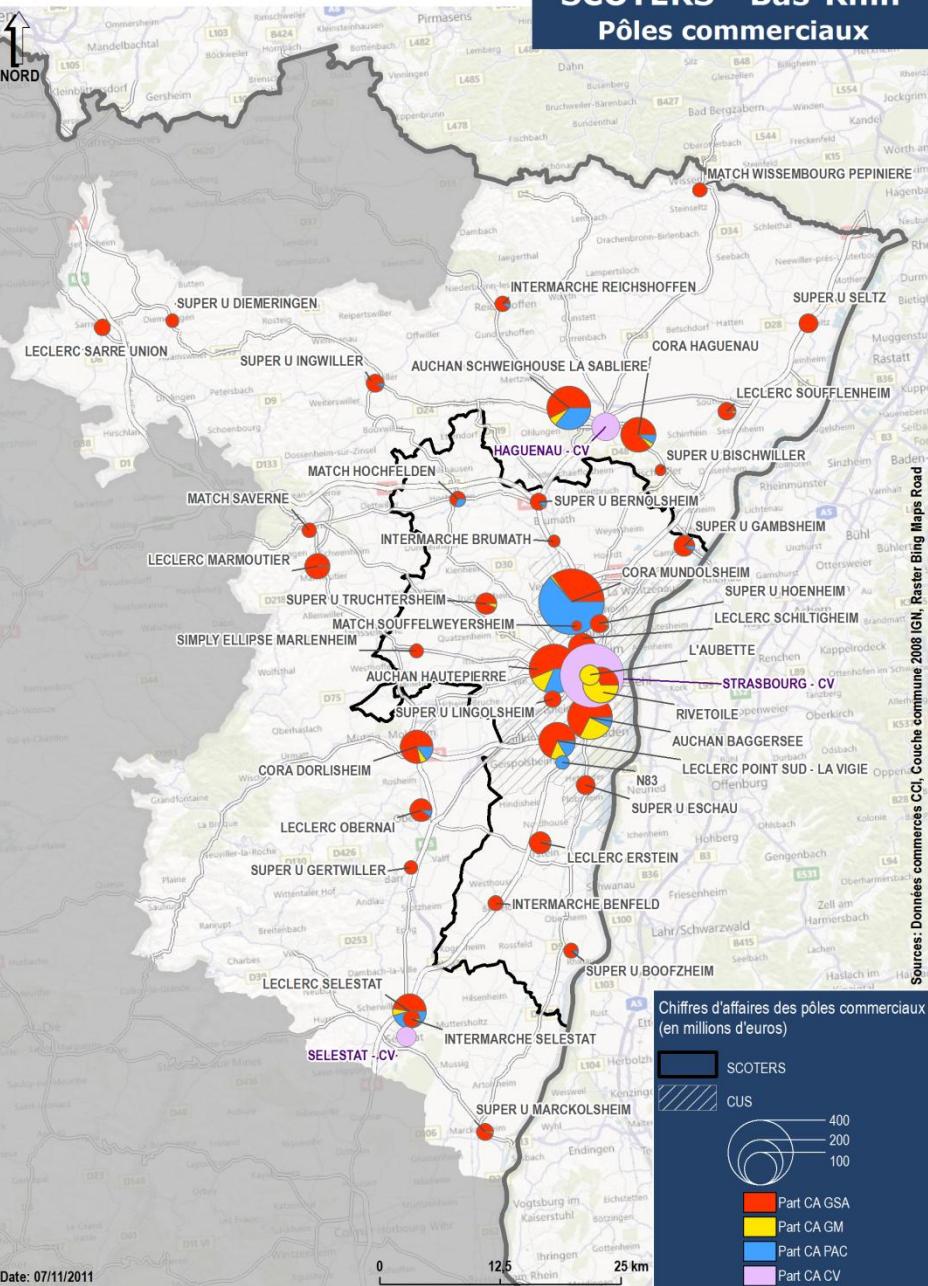
Décembre



Rappel : armature commerciale départementale

Les grands pôles du territoire se caractérisent par :

- **le poids incontestable du SCOTERS** : qui concentrent les pôles commerciaux les plus puissants du département
- **trois secteurs se distinguent** hors SCOTERS: Haguenau, Sélestat et Dorlisheim qui rayonnent en partie sur le territoire du SCOTERS
- Le SCOTERS, en particulier le territoire de la CUS, constitue le principal lieu marchand à l'échelle du département.



Rappel : éléments à retenir de l'analyse de l'armature commerciale

La hiérarchie des pôles commerciaux du territoire permet de dégager une typologie claire : pôles majeurs, pôles structurants, pôles intermédiaires et pôles de proximité (voir diapositives suivantes)

Au sein de la CUS :

- **un maillage fort de toutes les formes commerciales**
- **un enjeu de modernisation des pôles structurants**
- **le poids incontestable du centre-ville de Strasbourg**

Un niveau de couverture des différents secteurs d'activités qui semble globalement correct, sans réelle situation de surdensité ou de saturation des marchés...

Hors CUS sur le reste du territoire du SCOTERS : un maillage de pôles intermédiaires moderne et attractifs, un tissu de proximité fragmenté (qui s'explique notamment par le faible poids démographique de certaines communes).

Rappel de la typologie commerciale

La définition d'une typologie claire est une étape décisive dans le cadre de la construction du volet commercial du SCOT : elle permettra en effet par la suite de proposer des orientations par type de pôle et ainsi de préserver les équilibres commerciaux du territoire.

Type de pôle	Rayonnement	Caractéristiques
Pôle majeur	600.000 hab et plus	Concentration de plus de 200 unités marchandes . Echelle de rayonnement large. Vocation shopping : Equipement de la personne, Culture-loisirs...
Pôles structurants	Régional	Concentration de plus de 100 unités marchandes . Echelle de rayonnement large. Moyennes surfaces : alimentaire, équipement de la maison, bricolage, jardinage... Locomotive alimentaire puissante : +12.000m ²
	Agglomération	Concentration de plus de 50 unités marchandes autour d'une locomotive alimentaire dont la surface est supérieure à 6.000-7.000 m² . Echelle de rayonnement métropolitain. Equipement généraliste : alimentaire, équipement de la personne, de la maison, ...
Pôles intermédiaires	15.000 à 60.000 hab	Concentration d'au moins 10 unités marchandes autour d'une locomotive alimentaire dont la surface est comprise entre 2.500 m² et 6.000-7.000 m² . Echelle de rayonnement intercommunal ou interquartier. Hypermarché complété par une petite galerie et quelques moyennes surfaces : alimentaire, services et offre complémentaire.
Pôles de proximité - Centralité urbaine	< à 15.000 hab	Concentration a minima de 3 commerces de proximité avec ou sans locomotive alimentaire (surface inférieure à 2.500 m ²). Echelle de rayonnement communal ou de quartier. Offre alimentaire et services.



Centre ville Strasbourg, 2011©



Cora Mundolsheim, 2011©



Auchan Hautepierre, 2011©



Leclerc Erstein, 2011©

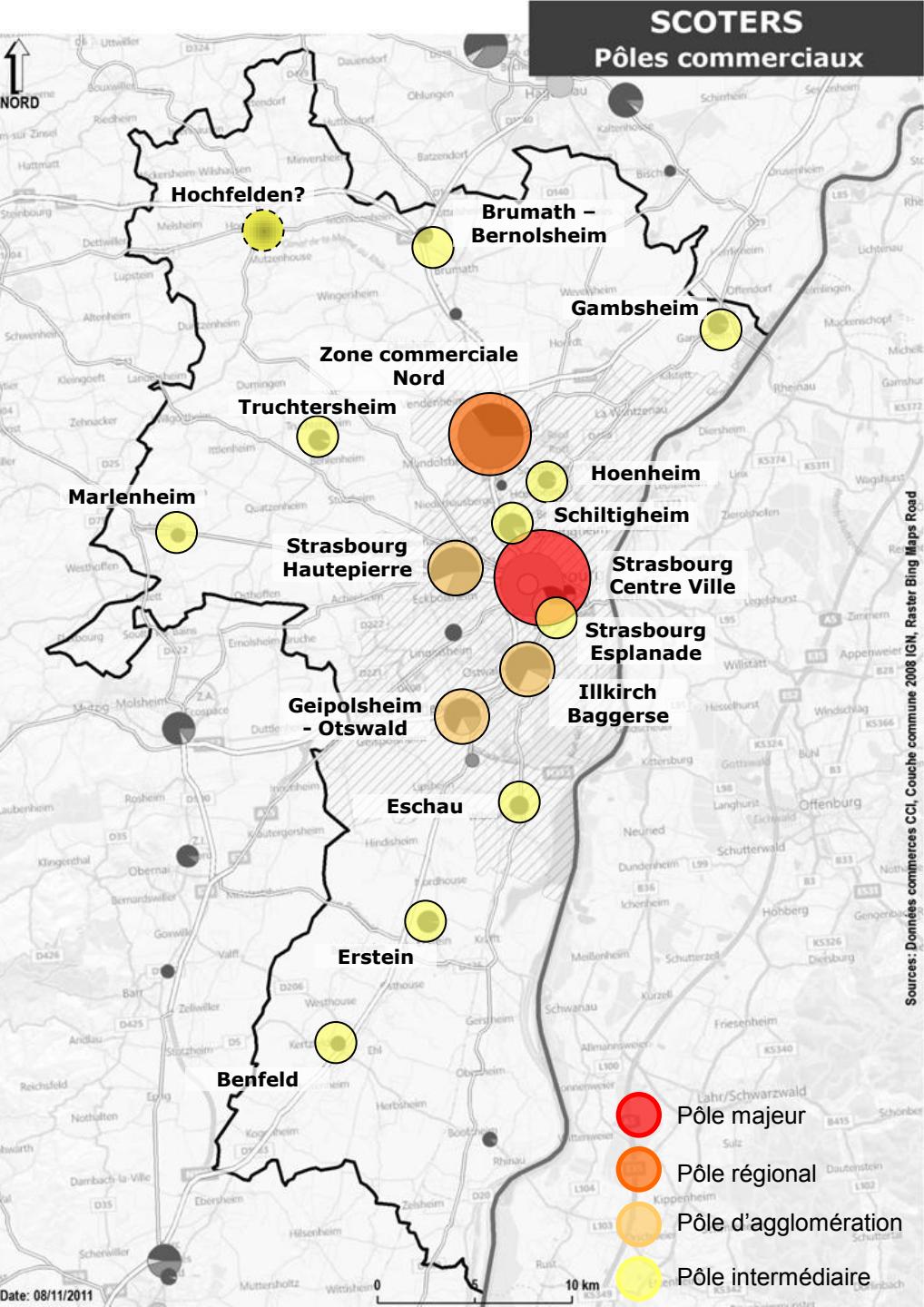


Centre ville Schiltigheim, 2011©

Rappel de la typologie : l'armature aujourd'hui

SCOTERS
Pôles commerciaux

Type de pôle	Rayonnement	SCOTERS
Pôle majeur	600.000 hab et plus	Centre-ville large de Strasbourg
Pôles structurants	Régional	300.000 à 600.000 hab
	Agglomération	100.000 à 250.000 hab
		Auchan Hautepierre Auchan Baggerse Leclerc Geipolsheim-La Vigie
Pôles intermédiaires	15.000 à 60.000 hab	Leclerc Schiltigheim Strasbourg Esplanade Leclerc Erstein Simply Marlenheim Super U Bernolsheim Super U Eschau Super U Gamsheim Super U Hoenheim Super U Truchtersheim Intermarché Benfeld
		Environ 120 pôles sur le territoire dont 75 sur la commune de Strasbourg
Pôles de proximité - Centralité urbaine	< à 15.000 hab	



Concentration des pôles rayonnants sur le territoire de la CUS.

Maillage des pôles intermédiaires sur le reste du territoire du SCOTERS : interrogation sur le statut d'Hochfelden.

I. MISE EN PERSPECTIVE : ARMATURE COMMERCIALE ET ARMATURE URBAINE

Rappel des orientations du PADD

→ Hiérarchiser les lieux de développement :

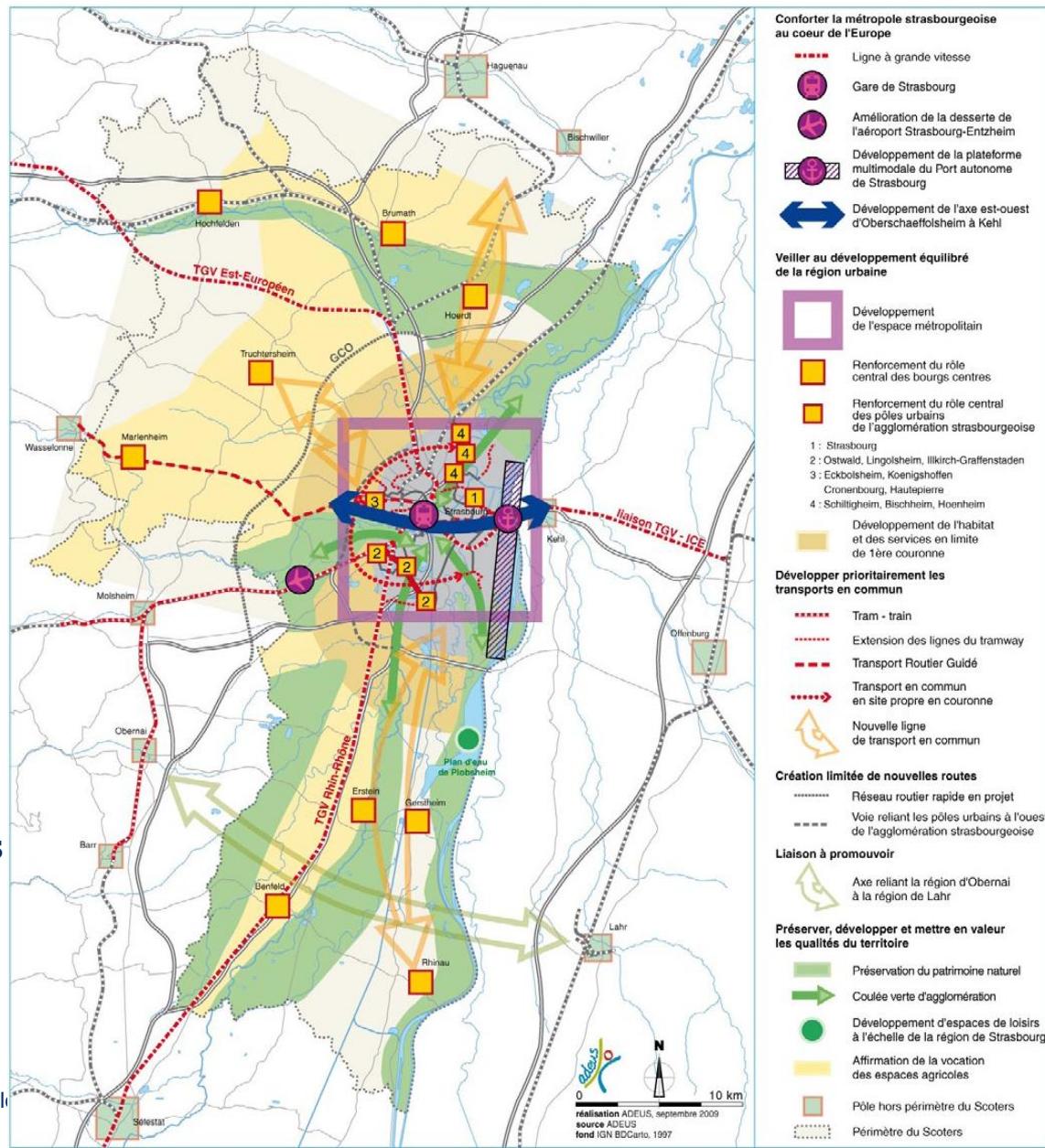
➤ Pôles urbains, sites de développement métropolitains, axe Etoile-Kehl
= les grands équipements

➤ 1^{ère} couronne CUS
= nouveaux secteurs de services et d'emplois

➤ Bourgs-centres
= accueil équipements et services

➤ Secteurs bien desservis en TC
= urbanisation pour l'habitat

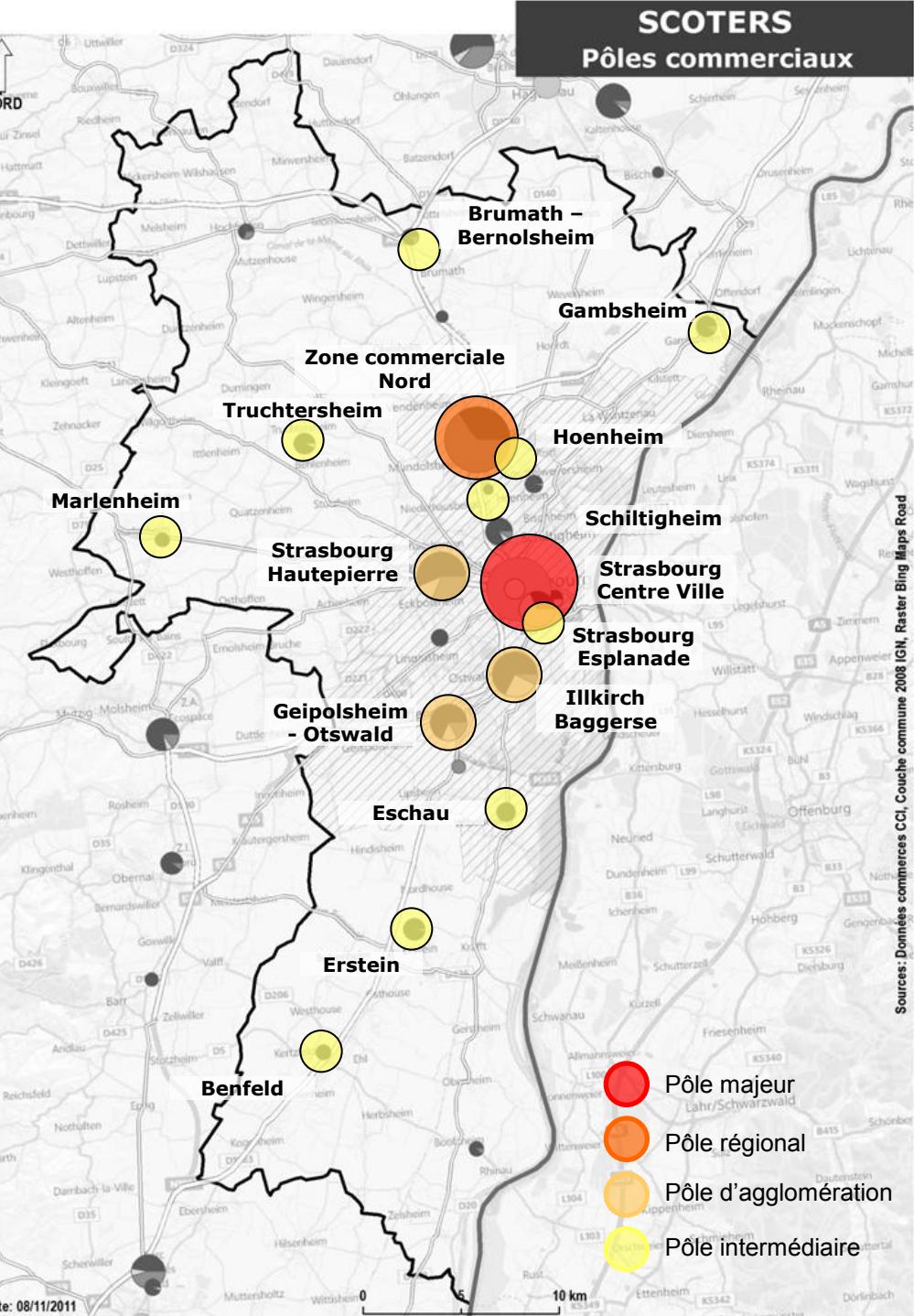
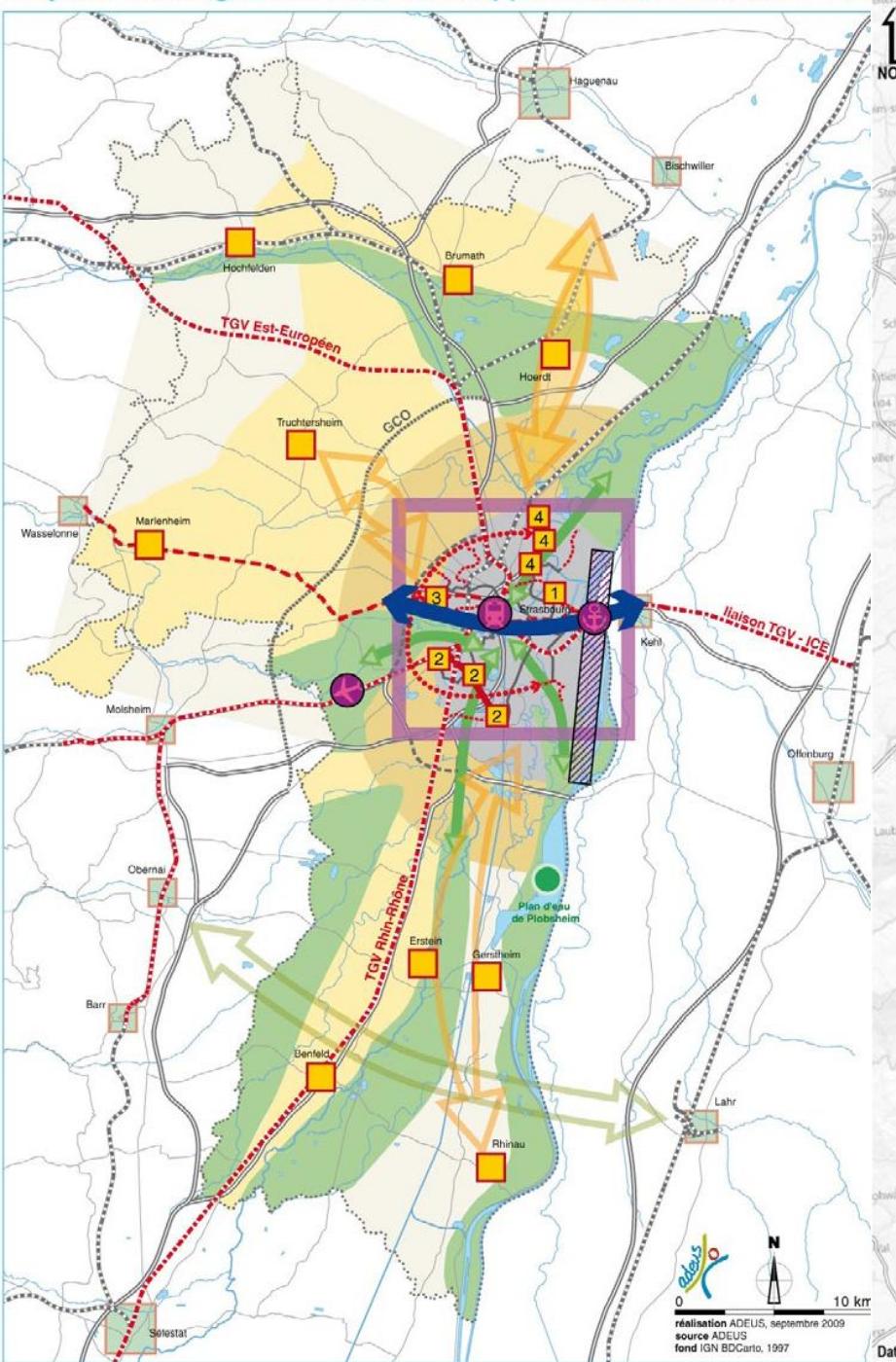
➤ Villages
= extensions limitées en-dehors des espaces urbanisés



Projet d'Aménagement et de Développement Durable du Scoters

SCOTERS

Pôles commerciaux



Rappel des orientations du SCOTERS

Mise en perspective des orientations du SCOTERS / Armature commerciale actuelle du territoire :

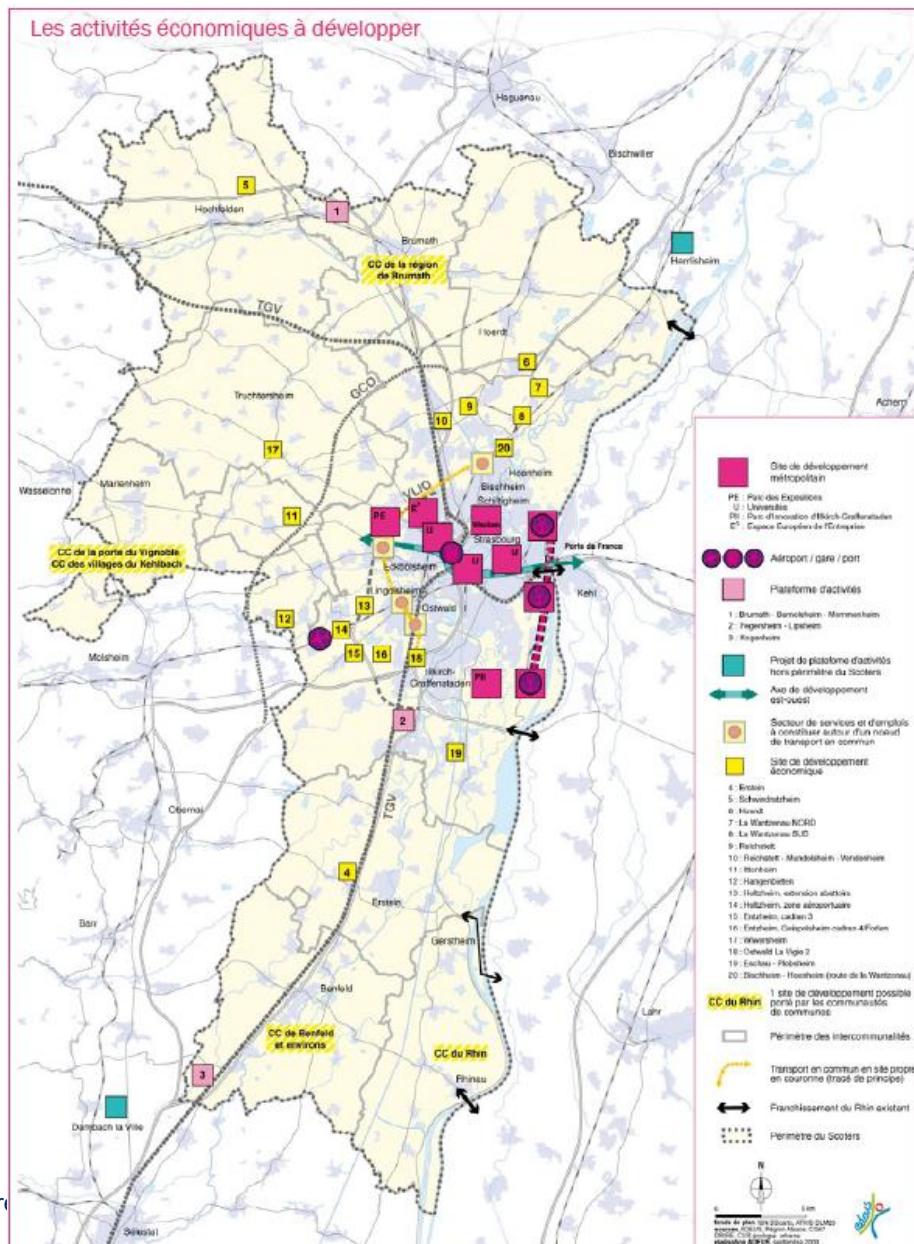
- Quasi correspondance entre l'armature des pôles urbains et celle des pôles commerciaux structurants
- Cependant quelques exceptions à noter :
 - Sur les pôles intermédiaires en dehors de la CUS : l'absence de polarité commerciale structurante sur Rhinau-Gerstheim, sur Hoerdt (développement du pôle commercial sur Gambshiem)
 - Au sein de la CUS : un développement de l'armature commerciale historique selon un axe Nord Sud, le SCOTERS identifie un enjeu de développement à venir selon un axe Est-Ouest

Rappel des orientations du SCOT : Optimiser et partager le développement économique

Les grandes zones commerciales, les grandes surfaces commerciales et ensembles commerciaux doivent être implantés, soit dans les pôles urbains, soit dans les secteurs bien desservis par les transports en commun.

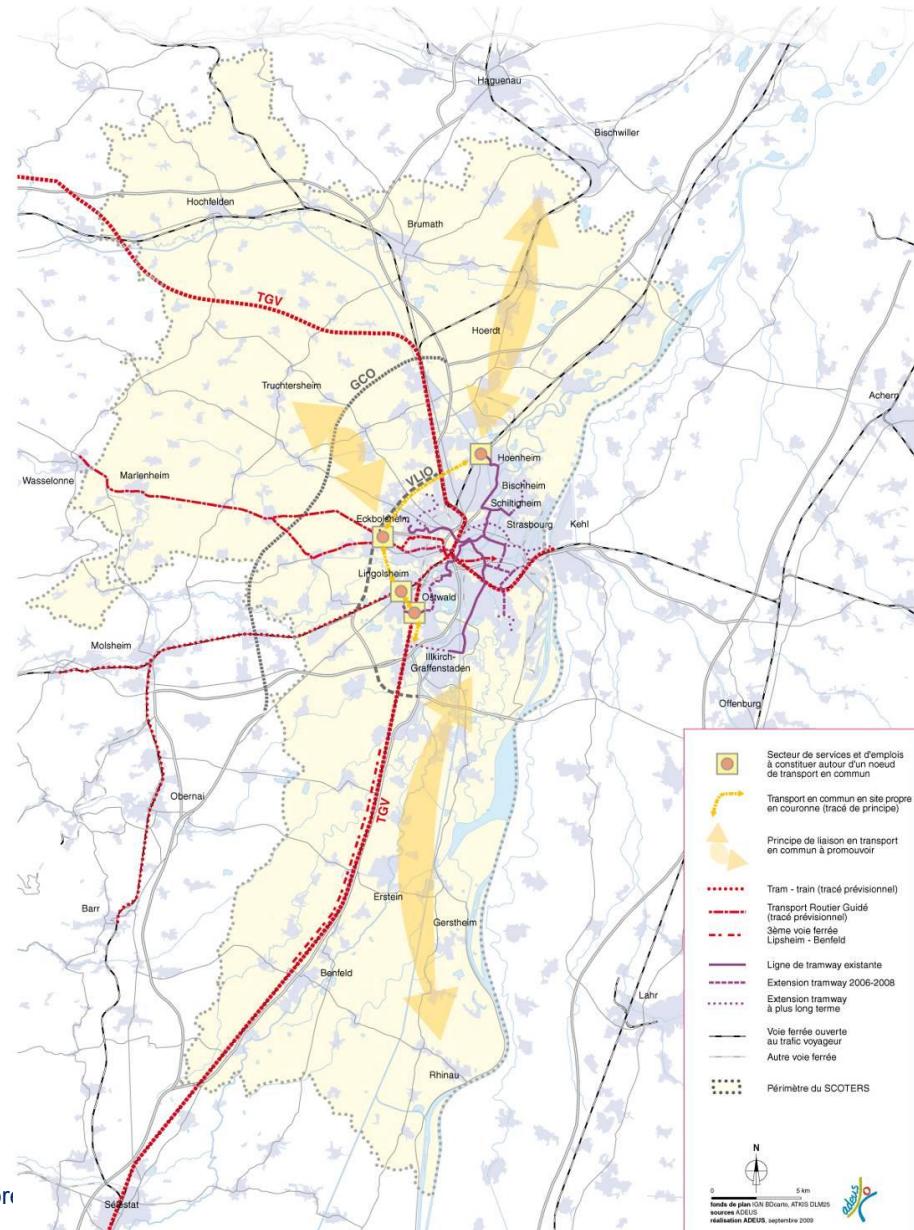
- Réalisation des zones déjà en cours en 2006
- 3 plateformes d'activités intercommunautaires
- 21 sites intercommunaux de développement économique (20ha, voire 60ha sous conditions)
- Possibilité d'1 petit site artisanal communal (3 à 5ha)
- Pas d'extension des zones commerciales Nord et de Fegersheim mais mutations possibles
- Nouveaux commerces > 6000m² surf. de vente (pour l'ensemble commercial et nouveaux pôles) = dans les pôles urbains ou bourgs-centres
- Autres commerces soumis à autorisation = dans les secteurs bien desservis par TC

→ Une certaine ambiguïté par rapport à l'interprétation et à l'application des règles en fonction des projets



Rappel des orientations du SCOT :

- Construire à proximité des stations de TC
- Permettre la réalisation de grands projets d'équipements/services nécessaire à la mise en œuvre du SCOTERS

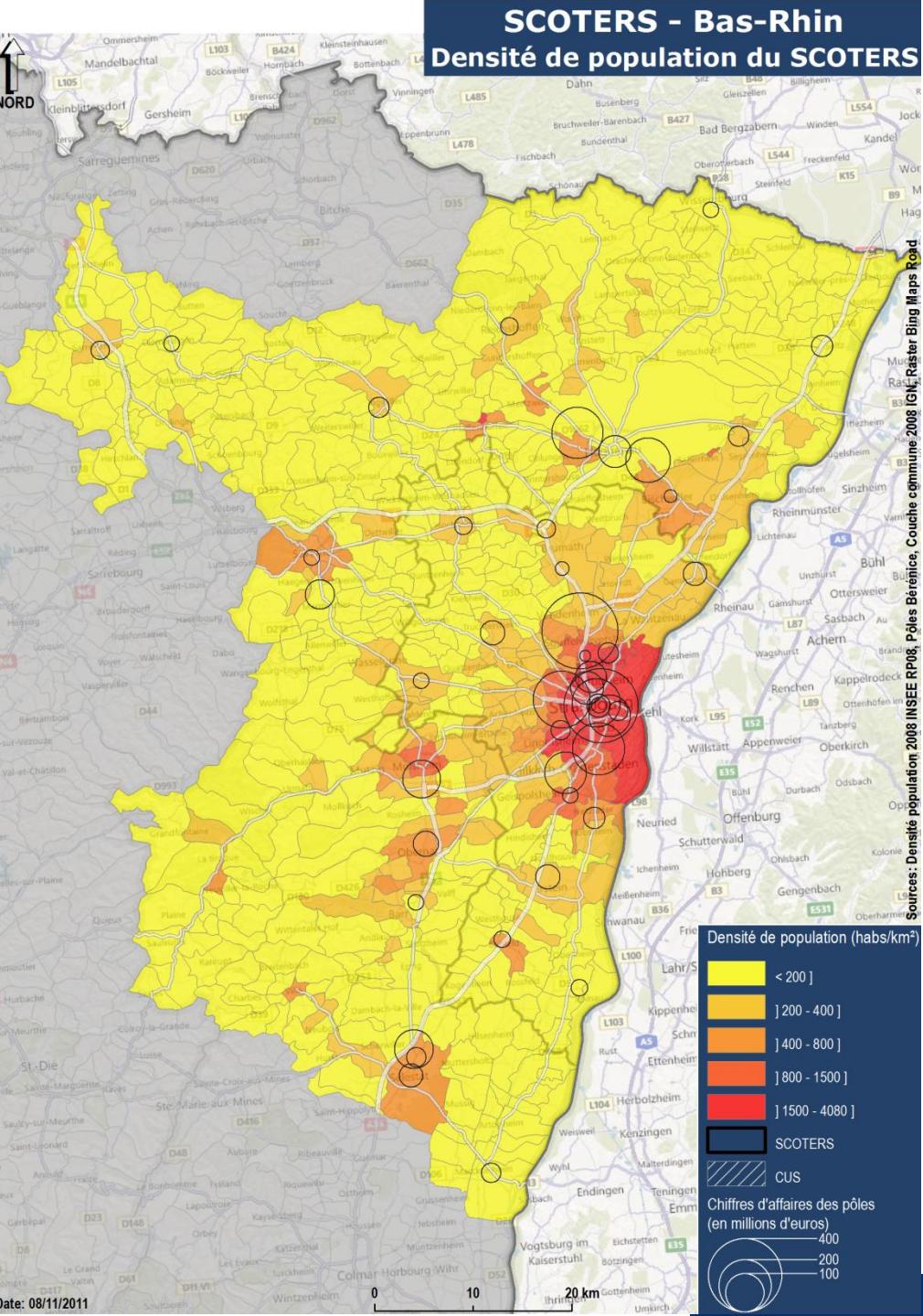


Les densités de population

Quelques données complémentaires de l'analyse du tissu de proximité :

- Au sein du SCOTERS : **42 communes** sur 140 ont plus de 2.000 habitants (seuil minimal pour envisager l'implantation d'un commerce); **18 communes** ont plus de 5.000 habitants (seuil pour une offre de proximité structurée) et seules **9 communes** ont plus de 10.000 habitants.
 - Hors CUS : **17 communes** ont entre 2.000 et 5.000 habitants; **1 commune** entre 5.000 et 10.000 habitants (Benfeld) ; et **2 communes** plus de 10.000 habitants (Brumath et Erstein)

→ Cette répartition de la population est un facteur essentiel de la concentration de l'offre commerciale sur le territoire de la CUS.



II. APPROCHE SECTORIELLE : LES GRANDS PROJETS DU TERRITOIRE

Les projets structurants hors CUS :

Pays de la Zorn (15104 habitants en 2007, principale centralité marchande Hochfelden) : construction de la maison de pays (site multifonctionnel), création d'un groupe scolaire intercommunal (+ centre de loisirs périscolaires).

Région de Brumath (15095 habitants en 2007, principale centralité marchande Brumath) : développement avec le conseil général d'une plateforme d'activités de 120 ha, ZAC de la Scierie 450 logements (moyen terme), restructuration de la place du Château à Brumath.

Basse Zorn (16496 habitants en 2007, pas de centralité marchande) : création d'une station d'épuration unique, création de micro-zones d'activités (Gendertheim, Hoerdt, Weyersheim, Gries).

Gambsheim-Kilstett (6697 habitants en 2007, principale centralité marchande Gambsheim) : construction à Gambsheim d'un complexe sportif, culturel et festif (salle multisports, salle gymnastique spécialisée, salle culturelle et festive).



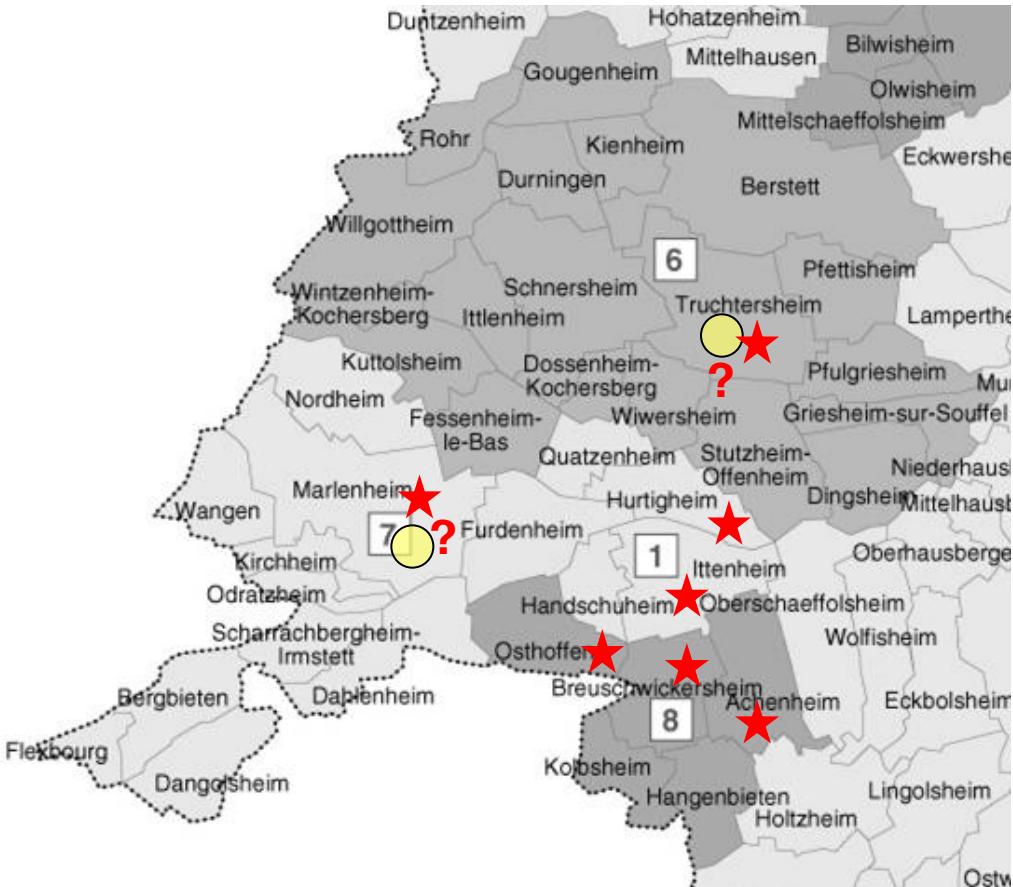
Les projets structurants hors CUS :

Porte du Vignoble (9485 habitants en 2007, principale centralité marchande Marlenheim) : Marlenheim : question du devenir de la friche commerciale en entrée de ville et du développement commercial de la zone d'activités

Kochersberg (18303 habitants en 2007, principale centralité marchande Truchtersheim) : Truchtersheim : construction de la maison des services, construction salle de spectacle.

Ackerland (4869 habitants en 2007, pas de centralité marchande) : Ittenheim ZAC de 300 logements à long terme (sur 20 ans environ), Hurtigheim 50 logements à court terme (PC lancés)

Les Châteaux (6553 habitants en 2007, pas de centralité marchande) : Breuschwickersheim et Osthoffen projets de 20/30 logements chacun à moyen terme, Achenheim PLU en cours d'élaboration (développement de logements prévus).



Marlenheim



Truchtersheim

Les projets structurants hors CUS :

Pays d'Erstein (17339 habitants en 2007, principale centralité marchande Erstein) : développement achevé du quartier de logements de la filature (1500 habitants supplémentaires), accueil de nouvelles activités commerciales (boutiques de mode sur 600 à 700 m²), développement zone commercial Nord (moyennes surfaces).

Benfeld et environs (17650 habitants en 2007, principale centralité marchande Benfeld) : Extension du Parc des Nations à Benfeld, implantation d'un Lidl (Parc des Nations), aménagement d'une zone artisanale à Kertzfeld. Benfeld : extension, restructuration de la salle de sport, aménagement de la Gare.

Rhin (9849 habitants en 2007, pas de centralité marchande) : aménagement de zones artisanales à Boofzheim, Gerstheim et Rhinau.



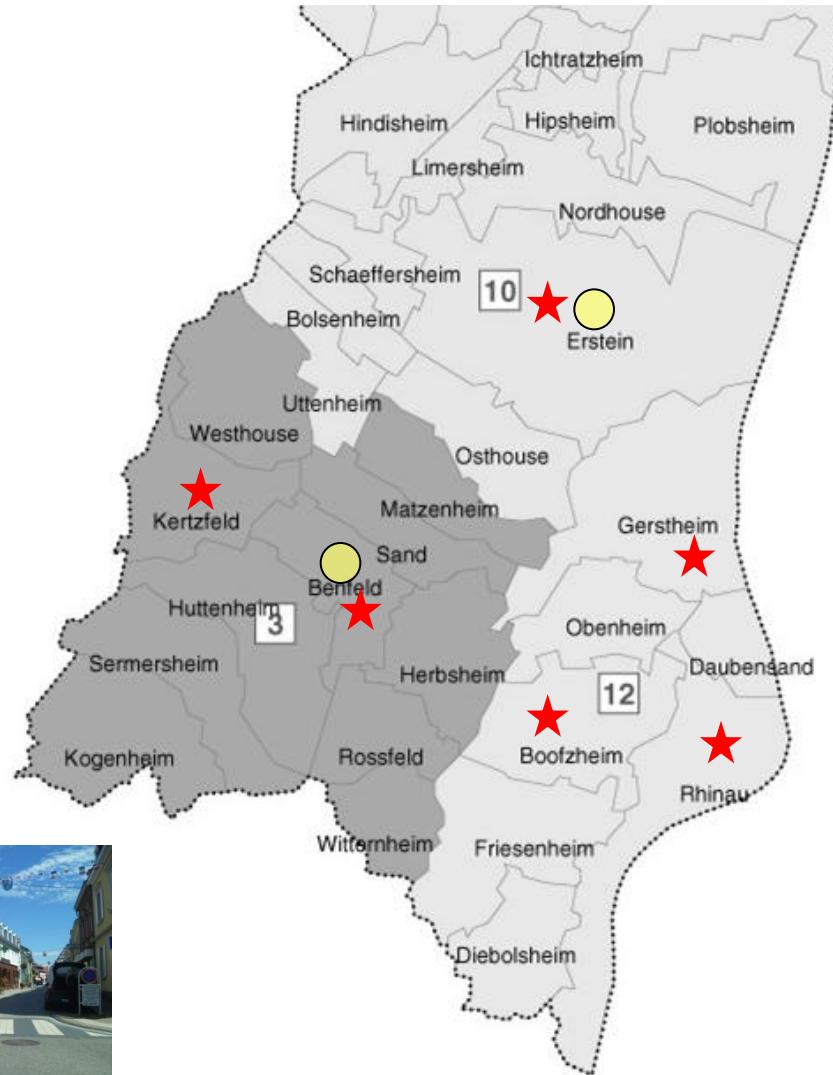
Boofzheim



Benfeld



Erstein



Les projets structurants hors CUS :

SYNTHESE

Les communes hors CUS se caractérisent par un maillage de pôles intermédiaires modernes et attractifs qui permettent l'émergence de véritables centralités intercommunales : Erstein, Brumath, Benfeld...

Les différents projets identifiés au sein du territoire hors CUS :

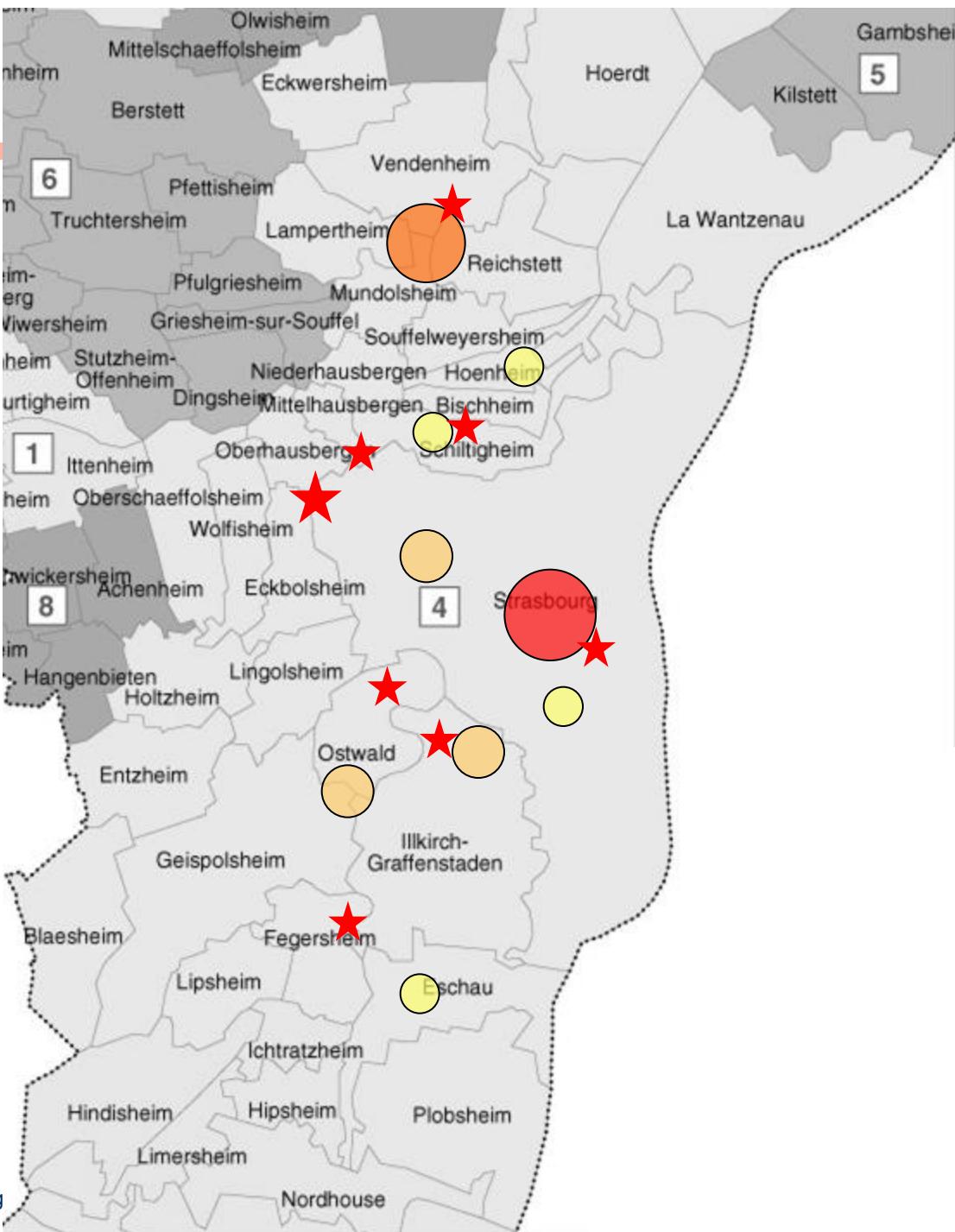
- vont permettre de renforcer ces centralités intercommunales (logements, zones d'activités, équipements intercommunaux...)
- ne vont pas générer l'apparition de nouvelles centralités : les projets de logements sont limités et ne permettront donc pas de générer une croissance démographique suffisante pour justifier l'apparition de nouveaux pôles.

Zoom sur la CUS

Au sein du territoire de la CUS, les grands projets urbains du territoire se situent soit :

- À proximité immédiate des pôles commerciaux existants
- Sur les grandes portes d'entrées de l'agglomération strasbourgeoise

→ Quels peuvent être les impacts sur les équilibres commerciaux du territoire?



La zone commerciale Nord

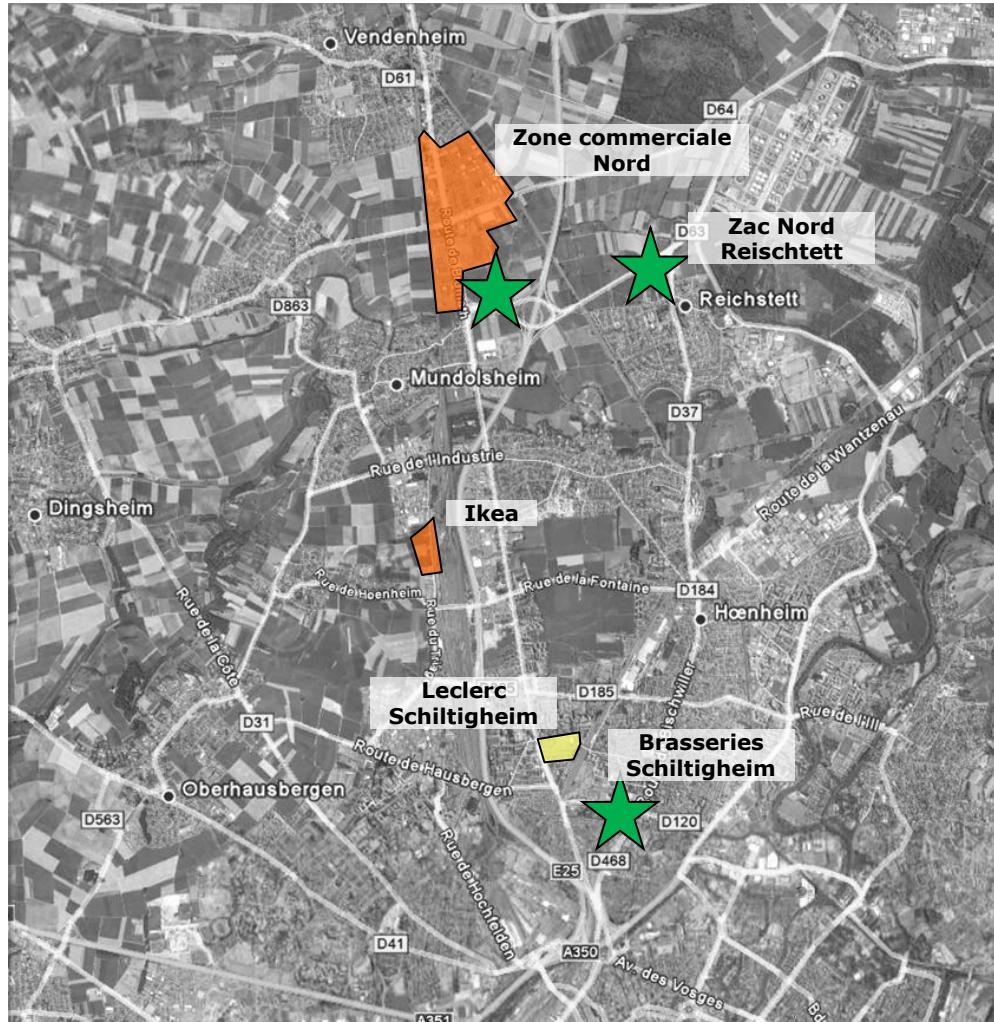
La partie Nord du territoire est marquée par la présence de la Zone Commerciale Nord, premier pôle commercial de périphérie, qui participe au rayonnement de l'agglomération strasbourgeoise.

•ZCN : Mise en œuvre du plan Mangin
→ rénovation et restructuration de la zone

•Schiltigheim : Secteur des brasseries
→ quel devenir? Quelle programmation

1^{er} écoquartier Adelshoffen : transfert du Simply + création d'une galerie commerciale → nouvelle centralité

•ZAC Nord Reischteit : entre 550 et 800 logements à l'étude



Le Sud de l'agglomération

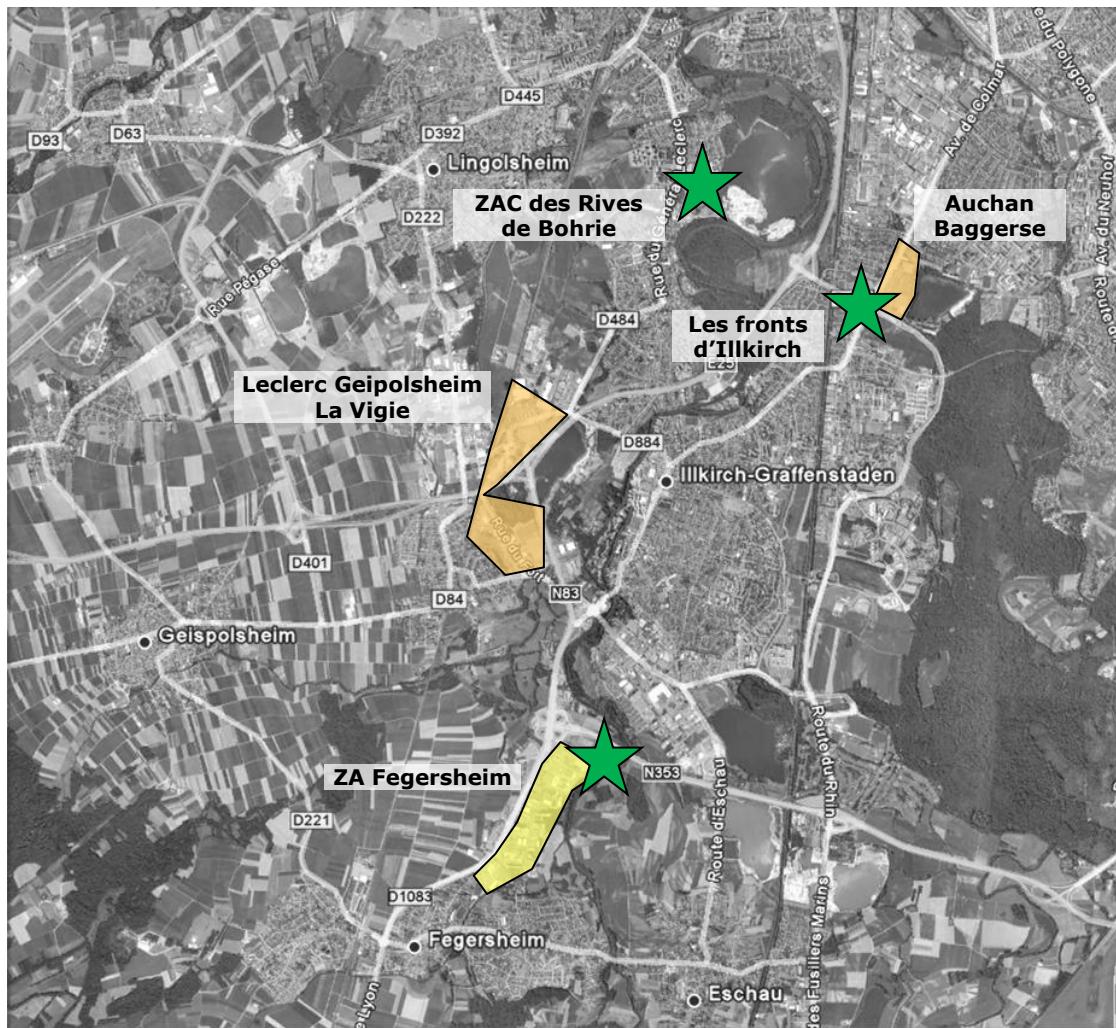
Sur le sud de l'agglomération, il n'existe pas de pôle équivalent à la ZCN... l'offre commerciale de destination se partage entre plusieurs sites...

• **ZAC des Rives de Bohrie** : 7 ha à urbaniser (1.000 logements, équipements, 11.000 m² bureaux et commerces) → offre de proximité à privilégier

• **Auchan Baggerse/Les fronts d'Illkirch** : projet urbain mixte, 3.000 nouveaux logements programmés. Restructuration de l'accessibilité (réaménagement du Carrefour, reconfiguration de l'arrêt de tramway) et transformation du centre commercial pour l'intégrer au tissu urbain.

• **La Vigie** : une réorganisation du site est nécessaire pour gagner en lisibilité et atténuer les problèmes de congestion... la création d'une nouvelle voie (liaison Bugatti) va permettre de renforcer l'accessibilité du site → Risque à termes d'extension non maîtrisée du site

• **Fegersheim** : développement de 5 à 10 ha de commerce? Ou zone d'activités hors commerce?



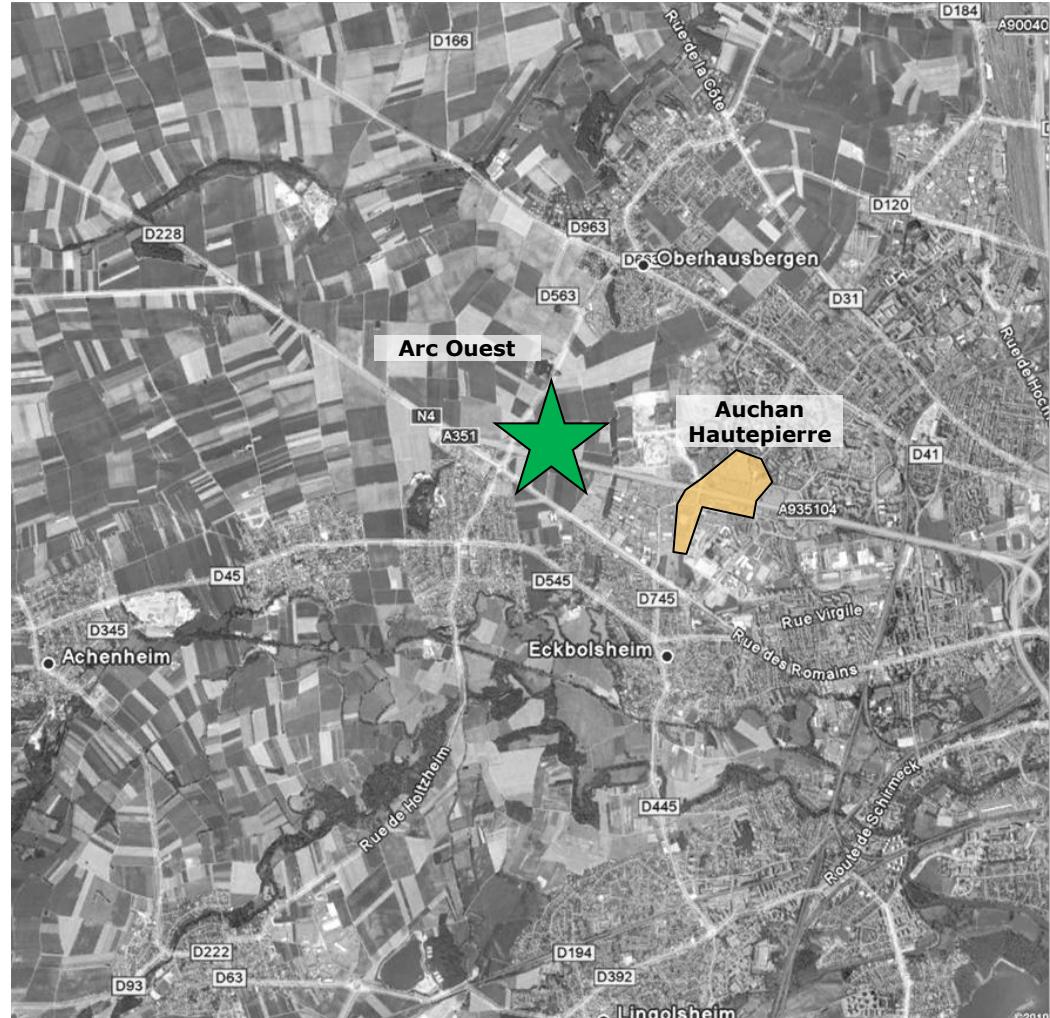
L'arc Ouest

La création d'un morceau de ville à l'Ouest de l'agglomération permet de s'interroger sur l'opportunité de créer un nouveau pôle commercial majeur...

•Une programmation commerciale innovante : quel concept commercial permettra de rendre ce site attractif à l'échelle du SCOTERS? Et d'impacter marginalement le centre-ville de Strasbourg?

•Un transfert du pôle Auchan Hautepierre ? Ce qui permettrait au site de se moderniser, de s'étendre et d'accueillir de nouveaux acteurs...

→ Une nouvelle porte d'entrée dans l'agglomération strasbourgeoise, quelle identité pour ce site ?



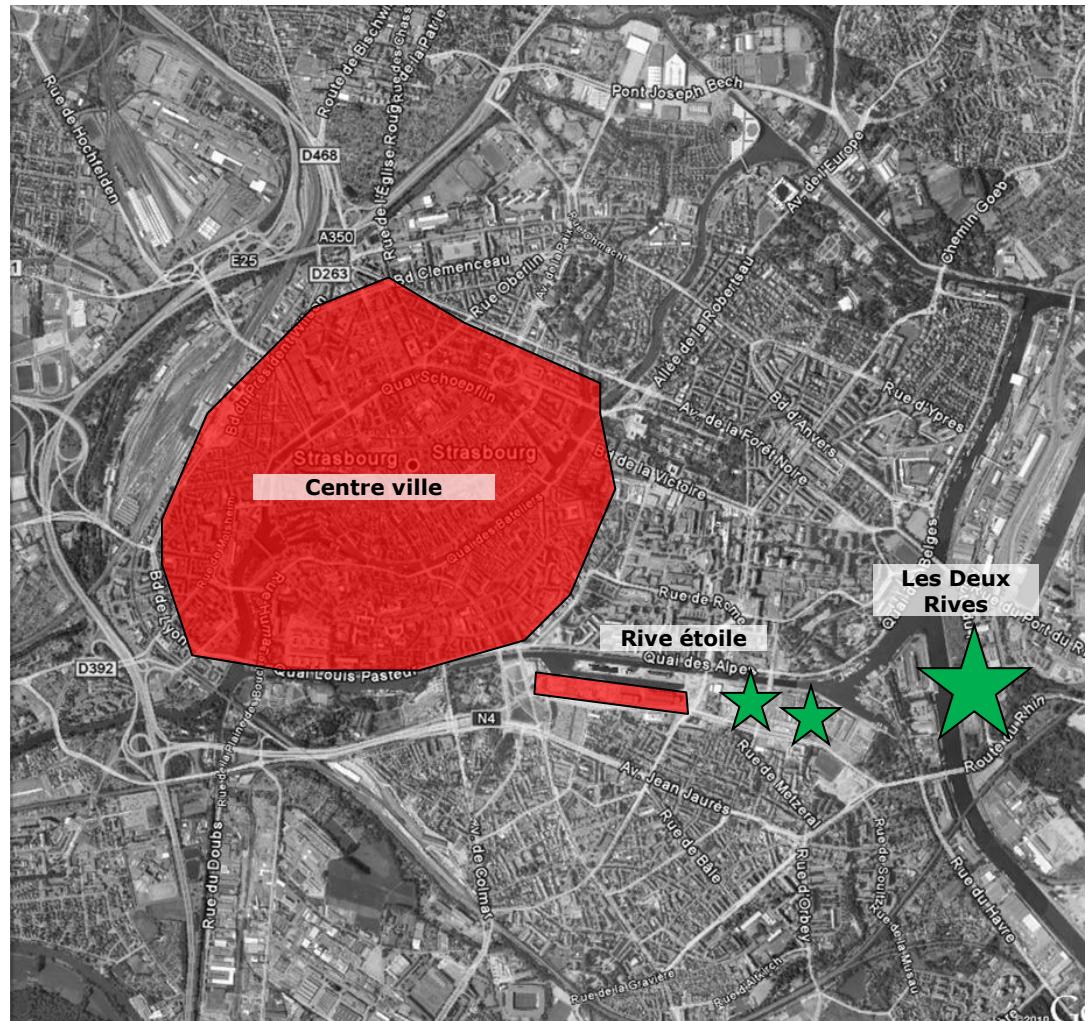
Le centre ville

Le centre-ville de Strasbourg constitue le principal pôle commercial du territoire, tant en termes de chiffres d'affaires que de rayonnement...

• **Hypercentre** : va se renforcer à travers plusieurs projets de modernisation-extension (Printemps, Place des Halles...)

• **Rive étoile** : 1^{ère} extension du centre-ville, galerie marchande qui trouve progressivement son rythme de croisière...

• **Les Deux Rives** : 2^{nde} opération qui s'inscrit dans une logique d'extension du centre ville... quelle programmation ? Comment renforcer la dimension loisirs ? Quelles synergies avec le centre-ville ?



Les projets structurants CUS :

SYNTHESE

- Une ambition forte en termes de développement de l'habitat : tant en nombre de logements (de fortes densités autour des axes de transports en commun) que sur les formes (écoquartier, renouvellement...)
- Une armature commerciale vieillissante : les différents projets urbains constituent une opportunité de modernisation pour les pôles commerciaux structurants de la CUS
- De nouvelles portes d'entrées sur le territoire : de quelle façon le commerce peut-il participer à l'émergence de ces nouveaux territoires ?
- Une extension du centre-ville : à travers Rive Etoile aujourd'hui et à travers le projet Deux Rives demain...

III. ÉVOLUTION DU TERRITOIRE ET POTENTIEL

Dynamiques démographiques du territoire

Objectifs inscrits au SCOTERS :

- ⇒ poursuite de la tendance des années 1990-99
- ⇒ Un scénario ambitieux : + 4000 logements par an
- ⇒ Evolution constatée +0,8%/an sur 10 ans => 650 000 hab en 2016

Perspectives démographiques :

- Projections : env. 640 000 hab. vers 2020 (*scénarios moyens, ADEUS d'après INSEE-Omphale*)
- Une croissance du SCOTERS moins forte qu'il y a 10 ans.
- Une poursuite de la baisse de la part du SCOTERS dans le Bas-Rhin
- Une population plus jeune que dans les régions limitrophes
 - l'Université attire les jeunes de toute la France et de l'étranger...
- ...puis une partie des jeunes actifs et des familles quittent la CUS voire le SCOTERS, faute de logements adaptés, voire d'emplois

Rmq : avant les premiers effets du PLH de la CUS

Evaluation du potentiel de développement

Méthode 1 : Evolution des marchés de consommation par grands secteurs d'activités

La première méthode permet de définir quelles sont les dépenses théoriques réalisées par l'ensemble des ménages du SCOTERS pour chaque secteur d'activité. Le premier tableau définit ces dépenses en 2007, le second tableau estime les dépenses supplémentaires en 2020 générées par la croissance de la population. Le nombre de ménages supplémentaires est calculé selon deux hypothèses plus ou moins ambitieuses.

Situation en 2007 : les marchés théoriques

Marché théorique en M€		Alimentaire	Meubles/ décoration	Bricolage / jardinage / animalerie	Equipement de la personne	Produits culturels	Jouets	Sport	Electroménager / électroloisirs
Dépenses TTC	Ménages 2007	5710 €	948 €	1018 €	2207 €	614 €	198 €	184 €	960 €
Territoire du SCOTERS	237 105	1 328,15 M€	258,16 M€	210,40 M€	576,08 M€	150,00 M€	50,89 M€	51,67 M€	272,06 M€

Situation projetée en 2020 : les marchés théoriques

Marché théorique en M€		Alimentaire	Meubles/ décoration	Bricolage / jardinage / animalerie	Equipement de la personne	Produits culturels	Jouets	Sport	Electroménager / électroloisirs
Dépenses TTC	Ménages 2020 (est.)	5710 €	948 €	1018 €	2207 €	614 €	198 €	184 €	960 €
Hypothèse 1: Scénario ambitieux	289 105	1 619,43 M€	314,78 M€	256,55 M€	702,42 M€	182,90 M€	62,05 M€	63,00 M€	331,72 M€
Différentiel 2007/2020	52 000	291,28 M€	56,62 M€	46,14 M€	126,34 M€	32,90 M€	11,16 M€	11,33 M€	59,67 M€
Hypothèse 2 : Scénario prudent	262 983	1 473,10 M€	286,33 M€	233,37 M€	638,95 M€	166,38 M€	56,44 M€	57,31 M€	301,75 M€
Différentiel 2007/2020	25 878	144,96 M€	28,18 M€	22,96 M€	62,87 M€	16,37 M€	5,55 M€	5,64 M€	29,69 M€

Evaluation du potentiel de développement

Méthode 1 : Evolution des marchés de consommation par grands secteurs d'activités

Il s'agit ensuite de traduire le différentiel de dépenses théoriques des ménages entre 2007 et 2020 en surfaces commerciales. Pour chaque secteur d'activité sont appliqués des rendements moyens par m² qui permettent de définir une surface SHON globale.

Traduction en surfaces :

Marché théorique en M€		Alimentaire	Meubles/ décoration	Bricolage / jardinage / animalerie	Equipement de la personne	Produits culturels	Jouets	Sport	Electroménager / électroloisirs	TOTALS
Dépenses TTC	Ménages 2020 (est.)	5710 €	948 €	1018 €	2207 €	614 €	198 €	184 €	960 €	
Hypothèse 1: Scénario ambitieux	52 000	291,28 M€	56,62 M€	46,14 M€	126,34 M€	32,90 M€	11,16 M€	11,33 M€	59,67 M€	635 M€
	<i>m² potentiel</i>	41 611 m ²	18 872 m ²	23 072 m ²	21 057 m ²	6 580 m ²	3 189 m ²	3 238 m ²	8 524 m ²	126 142 m²
Hypothèse 2 : Scénario prudent	25 878	144,96 M€	28,18 M€	22,96 M€	62,87 M€	16,37 M€	5,55 M€	5,64 M€	29,69 M€	316 M€
	<i>m² potentiel</i>	20 708 m ²	9 392 m ²	11 482 m ²	10 479 m ²	3 274 m ²	1 587 m ²	1 611 m ²	4 242 m ²	62 775 m²

Ce qu'il faut en retenir :

Cette première méthode (qui ne comprend pas les secteurs des services) permet d'envisager un développement commercial théorique compris entre 60.000 et 120.000 m².

Evaluation du potentiel de développement

Méthode 2 : Evolution des surfaces commerciales à partir de ratios moyens de densité commerciale en France

A partir de ratios observés dans les grandes agglomérations françaises, le potentiel de développement commercial est estimé : il s'agit d'évaluer le nombre de m² supplémentaires générés par la croissance démographique. Sont distinguées les surfaces relevant du commerce de proximité et celles correspondant au « Grand Commerce ».

Population 2007		604915 hab	Soit nombre d'habitants supplémentaires	Soit m ² de proximité supplémentaires potentiels	Soit m ² de grand commerce supplémentaires potentiels
Population 2020	Scénario prudent	670936 hab	66021 hab	33011 m ²	66021 m ²
	Scénario ambitieux	721395 hab	116480 hab	58240 m ²	116480 m ²

Ce qu'il faut en retenir :

Cette seconde méthode permet d'envisager un développement commercial théorique de :

- Proximité : compris entre 30.000 m² et 60.000 m²
- Grand Commerce : compris entre 60.000 m² et 110.000 m²

Soit un potentiel théorique total compris entre 90.000 et 170.000 m² de surfaces commerciales... auxquelles il faudrait retirer les 60.000 m² autorisés en CDAC depuis l'année 2008 au sein du périmètre SCOTERS (mais seront-ils tous ouverts ?)

Evaluation du potentiel de développement

Comment traduire ce potentiel théorique d'un point de vue opérationnel ?

Cette estimation doit être considérée à simple titre de cadrage, il ne s'agit pas en tant que telle d'une préconisation de développement. Ce cadrage met néanmoins en évidence des « marges de manœuvre » pour accompagner les actions de modernisation des pôles actuels et s'inscrire dans la dynamique de développement urbain.

Tout ou partie de ces m² potentiels pourraient se répartir entre :

- Développement d'une offre de proximité dans les nouveaux quartiers
- Poursuite du développement du centre-ville de Strasbourg
- Modernisation et renforcement des pôles commerciaux existants
- Création de nouvelles surfaces commerciales : nouveaux acteurs manquants

➔ Les différentes répartition de la surface potentielle entre ces trois types d'usage nous permettra lors du COPIL de décembre de définir plusieurs scénarios d'évolution de l'armature commerciale du SCOTERS.