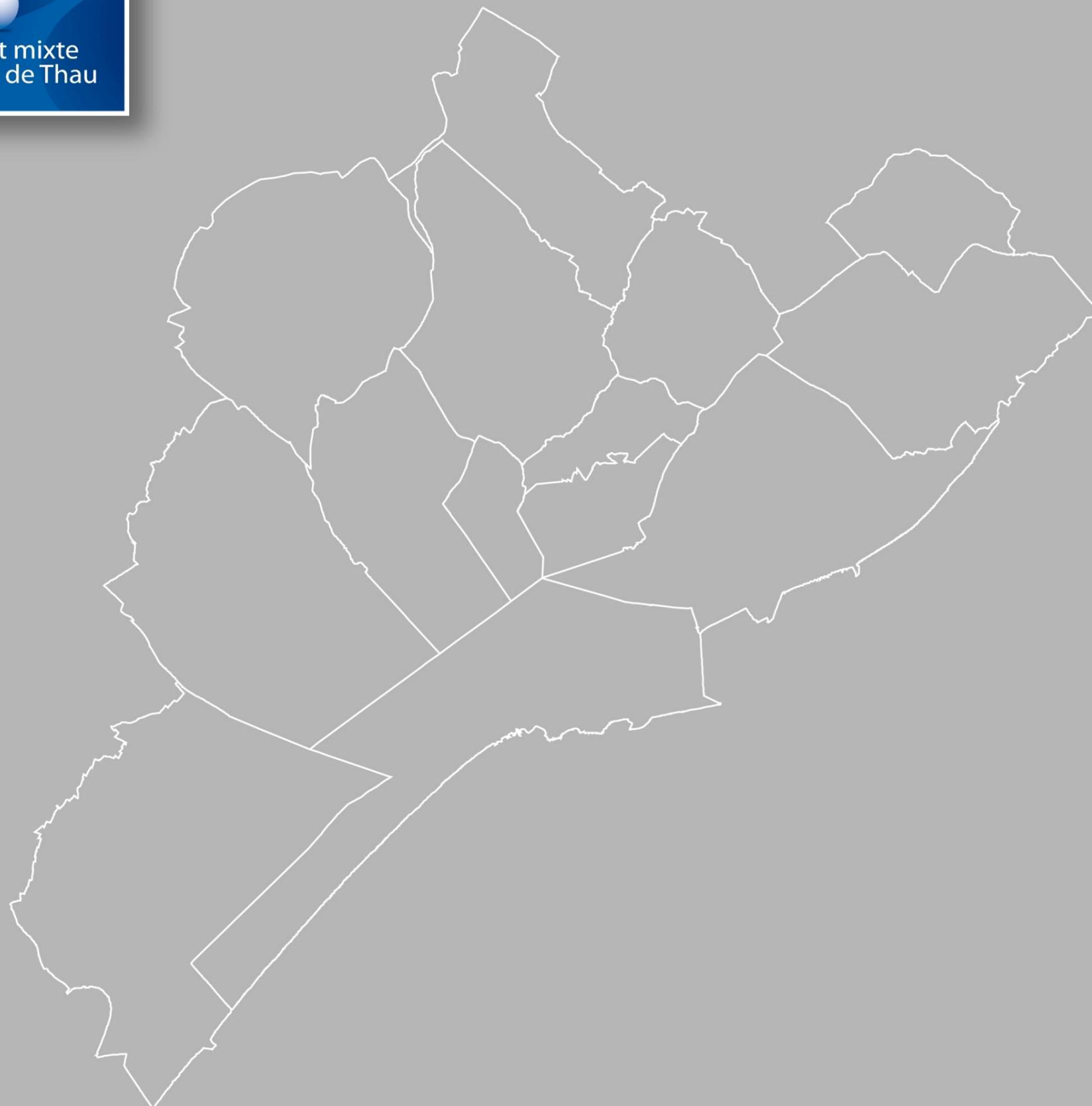


Schéma de Cohérence Territoriale du Bassin de Thau



Document d'Orientation et d'Objectifs :
Document d'Aménagement Commercial

Le Document d'Aménagement Commercial du Schéma de Cohérence Territoriale de Thau a été élaboré par :



Les études ont été cofinancées par :



Les études ont été réalisées par :



Agence SCE Montpellier
Parc Euromédecine II
39, Rue Jean Giroux
34 080 Montpellier
Tel : 04.99.61.12.85.
Fax : 04.99.61.00.61.



Agence CREOCEAN Montpellier
Parc Euromédecine II
39, Rue Jean Giroux
34 080 Montpellier
Tel : 04 99 23 31 65
Fax : 04 99 23 31 71



Créa Ter
Siège social : 85, Avenue Clément Ader -
34170 Castelnau-le-Lez
Bureaux Maroc: 19, rue Abou Derr
10 080 Rabat - MAROC



IDEE
Parc Euromédecine II
39, Rue Jean Giroux
34 080 Montpellier
Tel : 04 99 23 31 60

SIRENA

SIRENA
21, rue Jules Valles
34200 Sète
Tel : 06 80 70 41 43
Fax : 04 99 23 31 70



SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
1. LE COMMERCE SUR LE BASSIN DE THAU.....	9
1.1. <i>Une offre concentrée sur le triangle urbain central</i>	9
1.2. <i>Un territoire en interaction avec les territoires voisins</i>	11
1.3. <i>Analyse qualitative de l'offre commerciale</i>	13
2. ARTICULATION DU DAC ET DU PADD	14
3. STRATEGIE D'AMENAGEMENT COMMERCIAL DU BASSIN DE THAU	15
3.1. <i>Un DAC qui répond à quatre grands objectifs</i>	15
3.2. <i>Éléments pris en compte pour établir l'Armature commerciale</i>	16
3.3. <i>Fonctions commerciales associées</i>	17
4. ORIENTATIONS D'AMENAGEMENT COMMERCIAL	18
4.1. <i>Objectif 1 : Favoriser les développements au cœur du tissu urbain, le maintien et le renforcement de la vitalité des centralités urbaines</i>	18
4.2. <i>Objectif 2 : Assurer un développement commercial en adéquation avec l'armature urbaine actuelle et future du territoire</i>	20
4.3. <i>Objectif 3 : Opérer un aménagement commercial durable, et dans une logique de polarisation</i>	22
4.4. <i>Objectif 4 : Améliorer l'attractivité et la qualité environnementale de l'appareil commercial du Bassin de Thau</i>	29
ANNEXES	32
<i>Annexe 1 : Analyse qualitative des pôles commerciaux</i>	34

INTRODUCTION

La Loi portant Engagement National pour l'Environnement (ENE) ou Grenelle II définit le rôle du SCoT en matière d'aménagement commercial :

Le document d'Orientations et d'Objectifs (DOO) «*précise les objectifs relatifs à l'équipement commercial et artisanal et aux localisations préférentielles des commerces afin de répondre aux exigences d'aménagement du territoire, notamment en matière :*

- *de revitalisation des centres-villes,*
- *de cohérence entre équipements commerciaux, desserte en transports, notamment collectifs, et maîtrise des flux de marchandises,*
- *de consommation économe de l'espace,*
- *de protection de l'environnement, des paysages, de l'architecture et du patrimoine bâti.»*

« Il comprend un Document d'Aménagement Commercial, dans les conditions prévues au II de l'article L. 752-1 du code du commerce, qui délimite des zones d'aménagement commercial en prenant en compte ces exigences d'aménagement du territoire »

« Dans ces zones, il peut prévoir que l'implantation d'équipements commerciaux est subordonnée au respect de conditions qu'il fixe et qui portent, notamment, sur :

- *la desserte par les transports collectifs,*
- *les conditions de stationnement,*
- *les conditions de livraison des marchandises,*
- *le respect de normes environnementales,*

dès lors que ces équipements, du fait de leur importance, sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur l'organisation du territoire ».

Ce Document d'Aménagement Commercial constitue le volet commercial du SCoT. Il s'appuie sur le PADD pour définir des objectifs et des orientations relatifs à l'équipement commercial et artisanal du Bassin de Thau et aux localisations préférentielles des commerces, dans le respect des dispositions du code de l'urbanisme exposées ci-dessus.

Il délimite des Zones d'Aménagement Commercial (ZACOM) dans les conditions prévues au II de l'article L. 752-1 du code du commerce. Ces zones sont dédiées aux équipements commerciaux d'envergure, les équipements de proximité étant privilégiés en centralités urbaines. De ce fait et dans le respect des dispositions du code de l'urbanisme, il conditionne l'implantation de ces équipements d'envergure dans les ZACOM au respect de conditions liées notamment à la qualité énergétique des constructions, à la densité des équipements, à la gestion de l'eau et des déchets, au stationnement et à la desserte en transports.

Ce Document d'Aménagement Commercial est introduit par un diagnostic de l'appareil commercial, mettant en évidence des enjeux en matière d'aménagement commercial. Une seconde partie explique l'intégration de ce volet commercial dans le PADD et apporte des éléments de justification, en complément du diagnostic, des orientations déclinées par la suite. La troisième partie du document expose les objectifs relatifs à l'équipement commercial et artisanal, et la stratégie retenue par les élus. Enfin la quatrième partie du document prévoit des orientations relatives à l'équipement commercial et artisanal, et aux localisations préférentielles des commerces. Elle présente également la délimitation des Zones d'Aménagement Commercial, et les conditions fixées dans ces secteurs.

1. LE COMMERCE SUR LE BASSIN DE THAU

1.1. UNE OFFRE CONCENTREE SUR LE TRIANGLE URBAIN CENTRAL

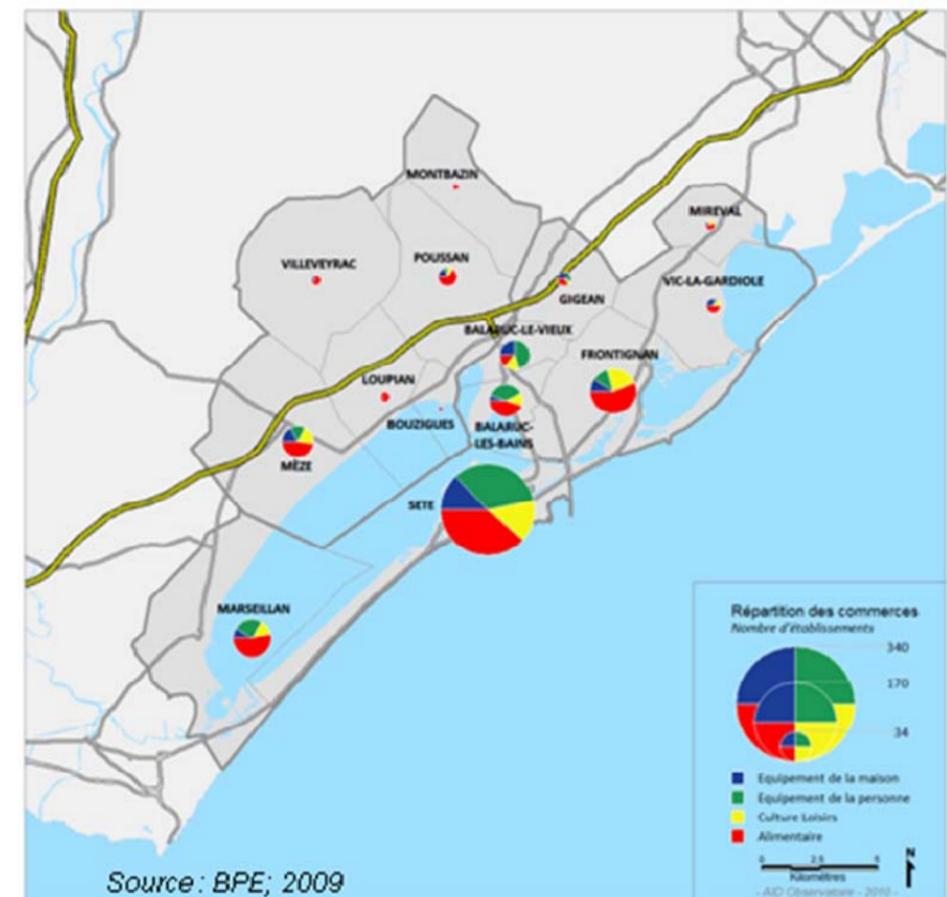
L'appareil commercial du Bassin de Thau est concentré en majorité dans le triangle urbain central avec deux pôles commerciaux majeurs, Balaruc Loisirs et le centre-ville de Sète. Balaruc Loisirs représente 40% des surfaces commerciales de plus de 300 m² de l'agglomération (35 000 m²). Sète et Frontignan ont une offre de grande distribution équivalente en volume (20 000 m²). Chaque commune représente 23% du plancher commercial de l'agglomération, réparti sur plusieurs pôles.

Le territoire connaît par ailleurs un développement relativement dynamique des commerces de grande distribution sur les dernières années. Plus de 13 000 m² ont été autorisés entre 2004 et 2010, soit 109 m² par an pour 1000 habitants. Sur ces 13 000 m² autorisés seuls 600 m² l'ont été en centralité urbaine. Près de 75% des autorisations concernent des implantations hors des pôles commerciaux existants.

En dehors du triangle urbain central, deux pôles commerciaux principaux apportent une réponse à des besoins courants voire un peu plus occasionnels, et jouent un rôle à l'échelle des communes du Nord de Thau. Il s'agit de Mèze et Marseillan, qui accueillent des grandes et moyennes surfaces alimentaires, et un tissu dense et diversifié de commerces de proximité.

L'ensemble du territoire est maillé par des pôles de proximité plus ou moins diversifiés, localisés dans les centres-bourgs, les centres-villes et centres de quartiers des communes du territoire.

Répartition des activités commerciales par commune

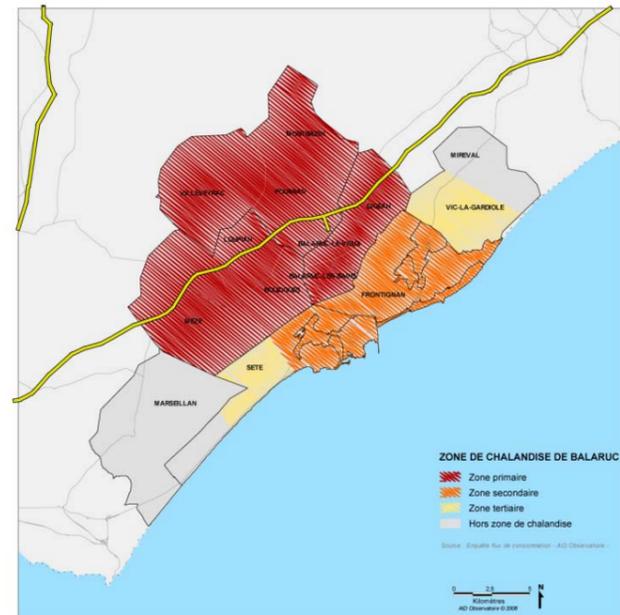


Outre l'analyse de la composition de l'offre commerciale du Bassin de Thau, l'analyse de la zone de chalandise des pôles permet de renseigner sur l'origine de la clientèle et les comportements de déplacements associés aux achats sur le territoire.

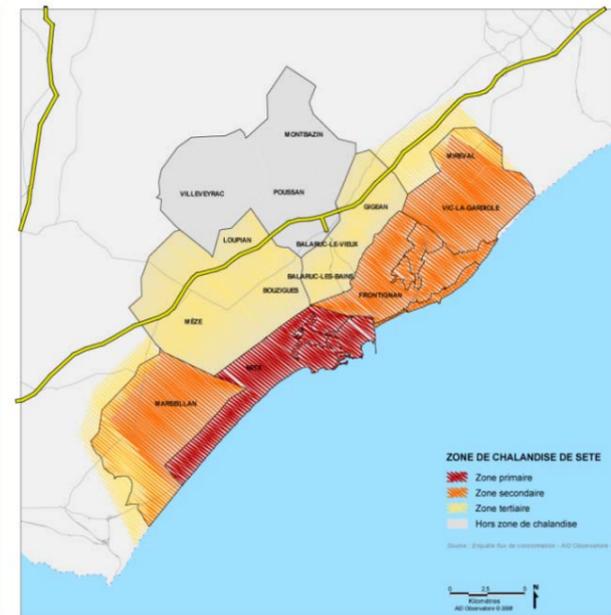
La zone de chalandise correspond à la zone géographique dans laquelle réside la clientèle régulière d'un pôle commercial. Elle est déterminée sur la base des résultats de l'enquête consommation (2008) au travers des apports aux chiffres d'affaires et des niveaux d'emprise de l'offre sur la consommation.

La zone de chalandise de l'offre commerciale globale du Bassin de Thau représente 123 000 habitants, ce qui est relativement limité par rapport à des agglomérations comparables, et s'explique à la fois par la présence de l'eau qui limite mécaniquement cette zone de chalandise, ainsi que par le contexte concurrentiel représenté par les territoires voisins (proximité de l'agglomération Montpelliéraine, d'Agde et de Béziers).

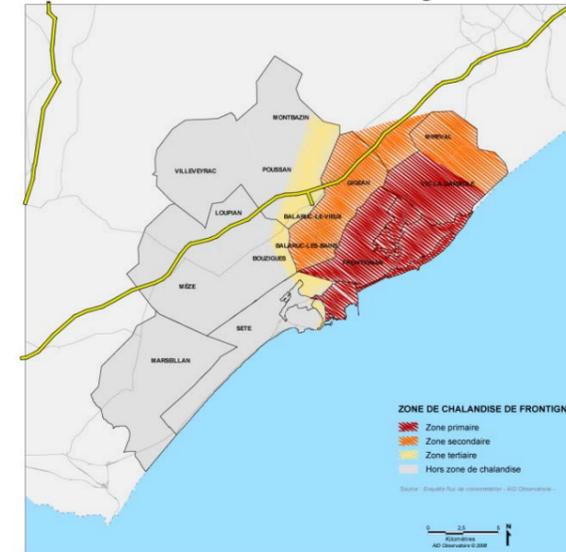
Zone de chalandise de Balaruc Loisirs



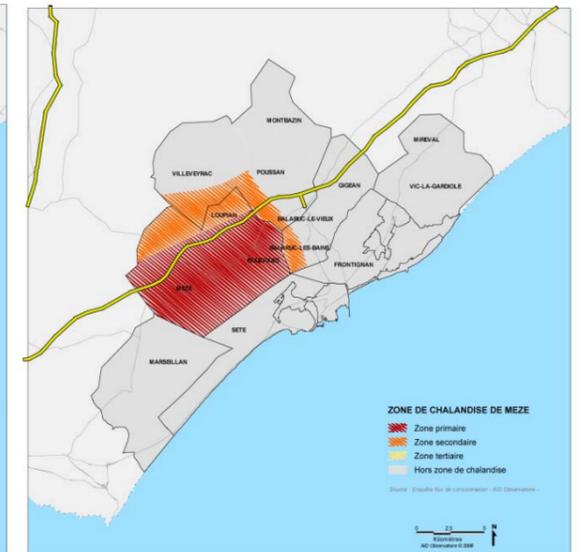
Zone de chalandise de Sète



Zone de chalandise de Frontignan



Zone de chalandise de Mèze



La zone de chalandise de Frontignan est limitée à la partie Est du territoire. Elle est plus restreinte que celles de Sète et Balaruc le Vieux puisqu'elle représente approximativement 40 000 habitants. La part des dépenses captée par l'offre commerciale de la commune est comparable à Balaruc le Vieux en zone primaire (30 à 60% d'emprise). Elle est en revanche plus réduite en zones secondaire et tertiaire (taux d'emprise inférieur à 10%).

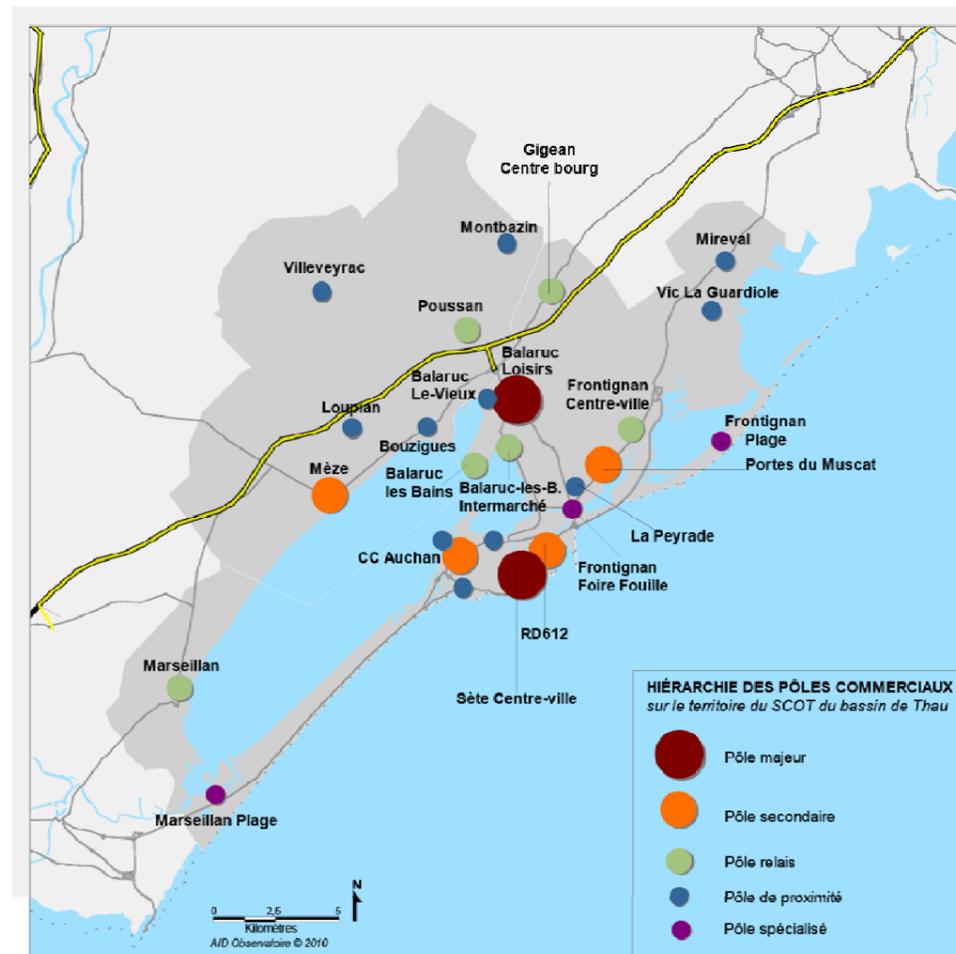
Enfin, l'analyse de la zone de chalandise de Mèze met en évidence le rôle de cette polarité pour les communes du Nord de Thau. L'offre commerciale de la commune rayonne sur une zone de chalandise de 15 000 habitants, mais avec des taux d'emprise relativement faibles, de l'ordre de 35% en zone primaire, essentiellement dû à des dépenses alimentaires.

L'offre commerciale de Marseillan rayonne à l'échelle de la commune. Elle est limitée à l'ouest par la présence de l'agglomération d'Agde, mais également par une offre commerciale beaucoup moins développée et diversifiée que sur les autres polarités évoquées. Le taux d'emprise en zone primaire est de l'ordre de 30% et concerne là aussi essentiellement des dépenses alimentaires.

La zone de chalandise du principal pôle commercial, Balaruc Loisirs, compte 100 à 110 000 habitants comme celle de la ville centre de Sète. Cependant, il existe un partage clair des zones d'influence commerciale entre ces deux polarités. L'une (Sète), travaille en majorité avec la commune centre et les parties Est et Ouest du territoire, tandis que la zone Balaruc Loisirs travaille plus sur le Nord du périmètre. Pour l'un comme l'autre des pôles, on constate une emprise relativement limitée sur les franges Est et Ouest du territoire. Les taux d'emprise en zone primaire vont de 60 à 80 % pour Sète et de 30 à 60 % pour Balaruc le Vieux. En zone secondaire, ils varient de 10 à 20 %.

1.2. UN TERRITOIRE EN INTERACTION AVEC LES TERRITOIRES VOISINS

Hiérarchie des pôles commerciaux du Bassin de Thau



Le Bassin de Thau accueille près de 36 000 emplois en 2006 et près de 50 000 actifs résidents. Le territoire constitue un pôle d'emplois et attire des actifs depuis l'extérieur. Parallèlement à cela, un certain nombre de ses actifs travaille sur les territoires voisins et notamment l'agglomération montpelliéraine (+ de 6 000 actifs). L'analyse de la consommation des ménages sur le territoire national met en évidence que les lieux d'emplois et trajets domicile-travail influent sur les lieux d'achats et prennent une importance de plus en plus forte dans les habitudes de consommation des ménages. Ces flux domicile-travail peuvent donc induire des consommations sur les pôles extérieurs.

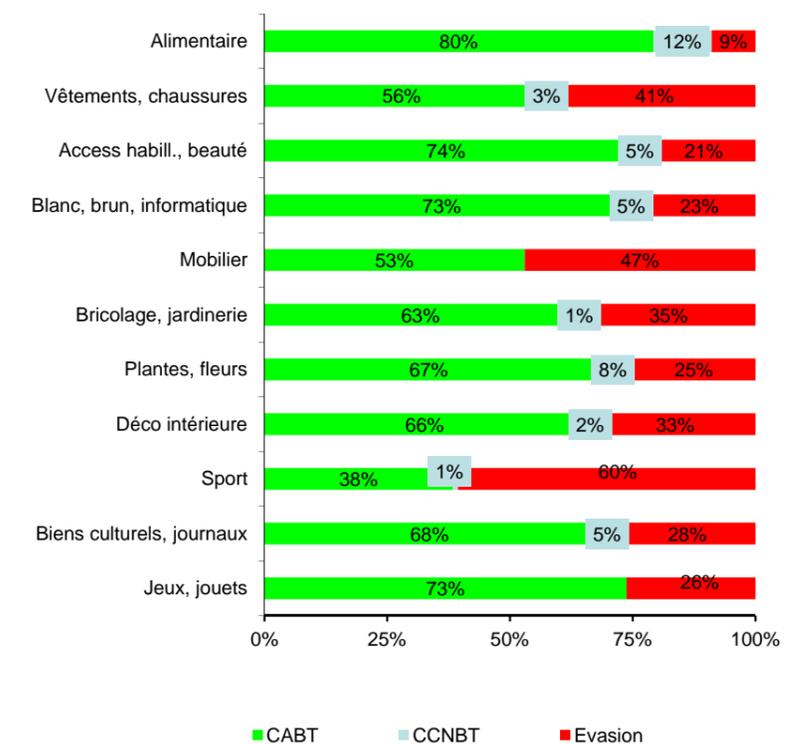
L'analyse du fonctionnement commercial du territoire, et plus particulièrement des flux de consommation met en évidence les éléments suivants :

- En alimentaire, on constate une rétention des dépenses relativement bonne sur l'ensemble du territoire (9% d'évasion), notamment sur les secteurs de Frontignan, Mèze et Sète. A contrario, les taux d'emprise sont relativement faibles sur les franges du territoire, notamment les secteurs de Marseille et Vic La Gardiole (37 à 45% d'évasion hors SCoT), davantage tournés vers les territoires extérieurs.
- En non alimentaire, l'évasion hors SCoT s'élève à 33% des dépenses des ménages, et varie de 20 à 60% selon les secteurs d'activités considérés. Là encore, les secteurs centraux présentent une bonne rétention des dépenses. En revanche, sur les franges du territoire (secteurs de Marseille et Vic La Gardiole), les dépenses sur des produits non alimentaires s'effectuent majoritairement (68%) à l'extérieur du territoire du SCoT.

Les pôles commerciaux ont été hiérarchisés en fonction de leur niveau d'activité, des fréquences d'achat auxquelles répond leur offre, et de leur zone de chalandise. Cette hiérarchie synthétise l'organisation des fonctions commerciales du territoire et fait apparaître différentes typologies de pôles :

- des pôles de proximité, qui répondent à des besoins de première nécessité et accueillent une offre plus ou moins développée de commerces traditionnels, situés en centralité urbaine.
- des pôles relais, qui répondent à des besoins quotidiens et hebdomadaires, accueillent une offre développée et diversifiée en commerces traditionnels (< 300 m²) et/ou une grande ou moyenne surface alimentaire. A travers leur offre de centre-ville, ces pôles répondent également en partie à des besoins plus occasionnels tels que l'optique, le prêt-à-porter, et une offre liée à la fréquentation touristique. Ces pôles marchands rayonnent à l'échelle d'une ou plusieurs communes.
- des pôles secondaires qui accueillent une offre en grandes surfaces plus développée et diversifiée, répondent à des besoins courants mais aussi plus occasionnels, et rayonnent sur une zone de chalandise intercommunale.
- deux pôles majeurs qui rayonnent sur l'ensemble du territoire et au-delà : Balaruc Loisirs et le centre-ville de Sète, répondant à une diversité de besoins, des achats courants aux achats exceptionnels.

Destination des dépenses des ménages du Bassin de Thau



L'analyse plus fine des flux de consommation internes au territoire renseigne sur les comportements de déplacement associés au motif achat et sur les enjeux de rapprochement des consommations sur les différents secteurs géographiques du territoire.

Les tableaux ci-dessous matérialisent les destinations d'achat des ménages, à l'intérieur du territoire du SCoT du Bassin de Thau et à l'extérieur du territoire, concernant les produits alimentaires et non alimentaires. Cette analyse est réalisée pour les différents secteurs¹ du territoire du SCoT du Bassin de Thau.

Ce tableau peut se lire :

- de façon verticale, afin de matérialiser les destinations de consommation des ménages du territoire par secteur,
- de façon horizontale, ce qui permet d'identifier le périmètre d'influence des pôles commerciaux. Les diagonales (en grisées dans les tableaux) représentent l'emprise des pôles commerciaux du secteur sur la clientèle de ce même secteur.

Ces constats mettent en avant des enjeux de rapprochement des consommations, notamment sur les achats courants (alimentaires) qui génèrent des déplacements très fréquents. C'est aussi vrai pour des achats plus occasionnels voire exceptionnels, sur lesquels il n'existe pas de réponse sur le Bassin de Thau, et qui génèrent des déplacements lointains sur d'autres agglomérations (Montpellier, Agde, Béziers).

Matrice des flux de consommation non alimentaires

Bassins de vie \ Bassins de consommation	Balaruc (34)	Frontignan (34)	Marseillan (34)	Mèze (34)	Poussan (34)	Sète (34)	Vic-La-Gardiolo (34)
Balaruc (34)	55%	32%	1%	37%	48%	14%	6%
Frontignan (34)	4%	32%	0%	2%	2%	2%	11%
Marseillan (34)	0%	0%	18%	1%	0%	0%	0%
Mèze (34)	0%	0%	0%	21%	2%	0%	0%
Poussan (34)	0%	0%	0%	0%	4%	0%	0%
Sète (34)	5%	8%	12%	6%	3%	62%	13%
Vic-La-Gardiolo (34)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%
Évasion hors SCoT	36%	28%	68%	33%	41%	22%	68%

Matrice des flux de consommation alimentaires

Bassins de vie \ Bassins de consommation	Balaruc (34)	Frontignan (34)	Marseillan (34)	Mèze (34)	Poussan (34)	Sète (34)	Vic-La-Gardiolo (34)
Balaruc (34)	83%	31%	2%	26%	56%	15%	7%
Frontignan (34)	5%	60%	0%	2%	3%	3%	25%
Marseillan (34)	0%	0%	47%	0%	0%	0%	0%
Mèze (34)	0%	1%	0%	58%	7%	0%	0%
Poussan (34)	1%	0%	0%	4%	24%	0%	0%
Sète (34)	4%	5%	6%	4%	1%	77%	14%
Vic-La-Gardiolo (34)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	17%
Évasion hors SCoT	7%	3%	45%	6%	9%	2%	37%

En alimentaire on constate une rétention des dépenses relativement importante sur les secteurs de Balaruc, Frontignan, Mèze et Sète. A contrario, elle est relativement faible sur les secteurs de Marseillan, Poussan et Vic la Gardiolo.

¹Les secteurs de Marseillan, Sète et Frontignan correspondent au périmètre communal, le secteur de Vic la Gardiolo inclut les communes de Vic La Gardiolo et Mireval, le secteur de Poussan inclut les communes de Gigean, Poussan, Montbazin et Villeveyrac, le secteur de Balaruc inclut les communes de Balaruc les Bains et Balaruc Le Vieux, le secteur de Mèze inclut les communes de Mèze, Loupian et Bouzigues

Sur les secteurs de Vic la Gardiolo et Marseillan, une forte part des dépenses alimentaires s'effectue à l'extérieur du territoire du SCoT (respectivement 37% et 45%), contrairement au secteur de Poussan, fortement polarisé par Balaruc le Vieux sur les dépenses alimentaires (56% des dépenses).

En non alimentaire, l'évasion hors SCoT est supérieure à 30 % sur tous les secteurs hormis Sète et Frontignan (respectivement 22 % et 28 %). Les dépenses sur des produits non alimentaires sur les secteurs de Marseillan et Vic la Gardiolo, s'effectuent majoritairement (68 %) à l'extérieur du territoire du SCoT. Parallèlement à cela, on constate une influence modérée des autres pôles de l'agglomération sur ces secteurs (pour Vic la Gardiolo : Sète 12 à 13% des dépenses et Frontignan 11%). Ces éléments mettent en évidence un fonctionnement de ces secteurs sur la frange du territoire, majoritairement en lien avec des pôles extérieurs (Montpellier et Agde notamment).

Le secteur de Poussan connaît également une évasion hors SCoT relativement importante en non alimentaire (41%). Cela met en évidence l'influence de l'agglomération Montpelliéraine sur ce secteur, mais est à relativiser par la forte emprise de Balaruc le Vieux sur ce secteur (48% des dépenses non alimentaires). Malgré l'évasion constatée, ces éléments témoignent de l'existence d'interactions fortes avec le triangle urbain central, contrairement aux secteurs de Vic le Gardiolo et Marseillan.

Ces constats mettent en évidence des enjeux de renforcement de l'attractivité de l'offre du territoire, notamment sur certains secteurs pour lesquels l'évasion est relativement importante (Sport ou Mobilier par exemple). Il s'agit de poursuivre un objectif de limitation des déplacements lointains pour un motif achat.

L'analyse plus fine des flux de consommation met en évidence un enjeu de rapprochement des consommations, notamment concernant les achats réguliers (boulangerie, presse, services de proximité, grandes et moyennes surfaces alimentaires...), mais également pour des achats plus occasionnels. Pour répondre à cet enjeu, il s'agira de structurer une offre commerciale hiérarchisée, en cohérence avec les niveaux de polarités définis dans le SCoT, afin d'apporter une réponse optimale aux besoins de la population dans chaque bassin de vie et de limiter les déplacements internes au territoire.

1.3. ANALYSE QUALITATIVE DE L'OFFRE COMMERCIALE

Les pôles commerciaux sont analysés selon des critères d'accessibilité par les différents modes de transports, de densité des sites commerciaux, de qualité architecturale et paysagère, mais aussi de qualité et de fonctionnalité des aménagements commerciaux. Le détail de cette analyse est présenté en annexe du DAC. L'analyse met en évidence un bilan variable selon les sites considérés. Du point de vue de la qualité et de la fonctionnalité des sites marchands, les principaux constats sont les suivants :

- Points forts :
 - des équipements récents et qualitatifs sur certains pôles (*Frontignan : Portes du Muscat, Carrefour Market Marseillan...*),
 - des traitements urbains et paysagers valorisant la fonction commerciale : végétalisations réussies, continuités piétonnes, qualité et fonctionnalité des aménagements... (*Frontignan Portes du Muscat, Vic la Gardiole centre, Mireval centre, Frontignan Centre, La Peyrade...*).
- Points faibles :
 - des équipements plus « datés » sur d'autres pôles (*Balaruc Loisirs, Carrefour Market Mèze, La Foire Fouille Frontignan...*),
 - une plus grande hétérogénéité des aménagements urbains et paysagers et des lacunes qualitatives : cheminements piétons non sécurisés, peu d'effort de végétalisation, forte imperméabilisation, aménagements peu adaptés à la fonction commerciale en centres-bourgs... (*Villeveyrac, Marseillan centre, Balaruc Loisirs, Frontignan Foir' Fouille...*).

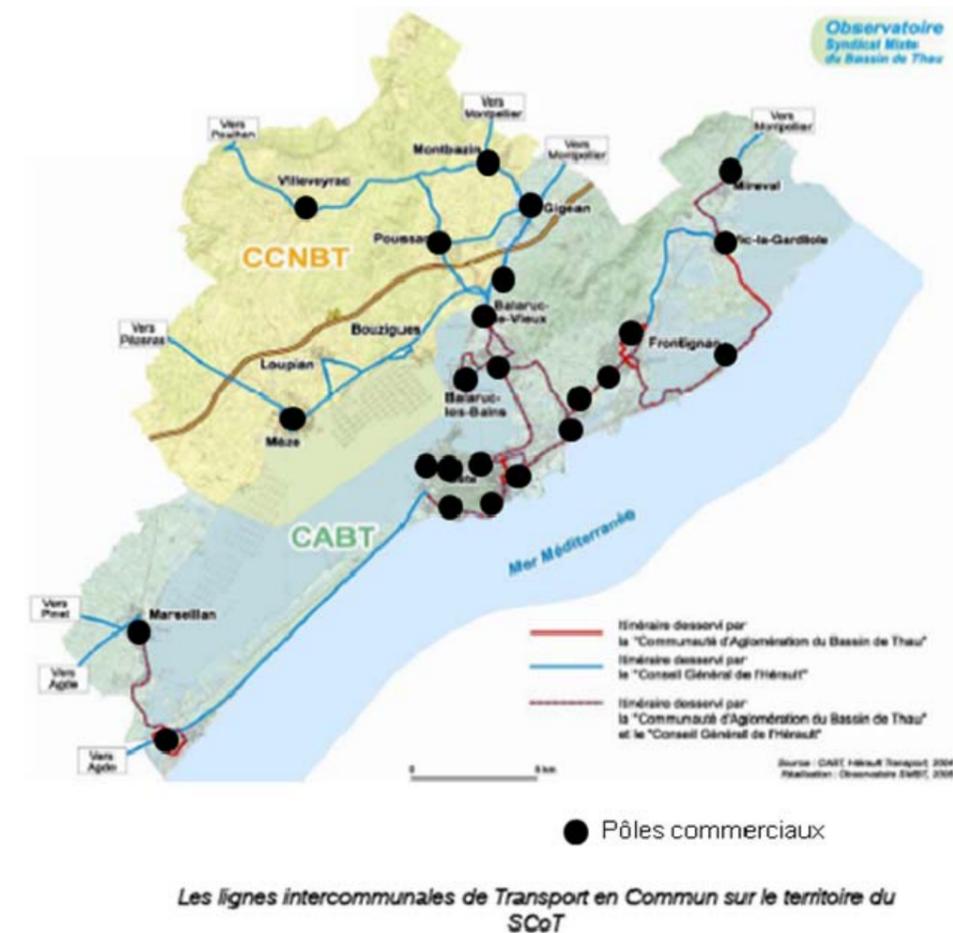
Du point de vue de l'intégration des équipements dans leur environnement, les principaux constats sont les suivants :

- Des points forts qui favorisent l'utilisation des modes doux de déplacement, et contribuent à l'animation des centralités urbaines :
 - quelques locomotives alimentaires à proximité immédiate de l'offre de centre-ville, centre-bourg ou centre-village (*Mèze, Gigean*),
 - des équipements périphériques au sein ou au contact du tissu urbain dense (*Auchan Sète, Frontignan Portes de Muscat, Sète entrée Est*),
 - des centralités affirmées et identifiables (*Frontignan centre ville, Sète centre ville, Mèze, Vic la Gardiole, Balaruc les Bains...*).
- Des points faibles favorisant davantage une accessibilité motorisée :
 - une majorité de locomotives alimentaires déconnectées de l'offre de centralité (*Carrefour Market Marseillan, Intermarché Balaruc Les bains, Portes du Muscat*),
 - des équipements isolés ou déconnectés du tissu urbain dense (*Frontignan La Foir'Fouille*),
 - une implantation relativement disséminée de l'offre sur le territoire et une faible polarisation des commerces notamment sur certains axes sur lesquels on constate une dispersion et/ou linéarité de l'offre (*Axe Frontignan – Sète, Axe Sète Balaruc Loisirs*),
 - peu d'efforts de densification sur les pôles périphériques hormis quelques exceptions (*Auchan Sète*).

Concernant la desserte des pôles en transports en commun, l'ensemble des pôles commerciaux du triangle urbain central est accessible en transports en commun et est desservi par des lignes régulières (*Auchan Sète, Balaruc Loisirs, Sète centre-ville, Frontignan la Peyrade, Frontignan Centre-ville, Frontignan Portes du Muscat...*). Le reste du territoire n'est pas desservi par des lignes de transports urbains et ne bénéficie donc pas d'une desserte en transports en commun permettant d'envisager un report modal pour un motif achat.

Ces constats mettent en évidence :

- des enjeux d'articulation entre commerces et autres fonctions territoriales (habitat, équipements et services...) et entre commerces et réseaux de desserte,
- des enjeux de polarisation des activités dans un objectif d'économie foncière, de mutualisation d'infrastructures (desserte, stationnement...) et de synergie entre activités.
- Des enjeux d'amélioration de la qualité et de la fonctionnalité des pôles commerciaux, notamment aux entrées de ville et d'agglomération.



2 ARTICULATION DU DAC ET DU PADD

Le projet d'Aménagement et de Développement Durable (PADD) du SCoT du Bassin de Thau prévoit le recentrage du développement urbain sur le triangle urbain central composé par les communes de Sète, Frontignan et Balaruc-les Bains. Ce triangle porte l'essentiel de la croissance démographique et urbaine du Bassin de Thau (plus de 50% de la population nouvelle et la majorité des logements). Le PADD affirme également la volonté de prioriser le développement urbain sur les polarités existantes et en renouvellement de l'existant. Il introduit des principes dans les secteurs d'urbanisation nouvelle et de renouvellement urbain, dans une logique d'économie de la ressource foncière.

Dans ses objectifs sur le développement économique, le PADD hiérarchise les zones à vocation économique, et distingue :

- des zones à vocation de proximité répondant aux besoins d'emploi locaux dans chaque bassin du territoire,
- des espaces économiques susceptibles d'évoluer vers un tissu urbain mixte, intégrant toute la palette des fonctions de la ville,
- un ou des pôles économiques forts offrant un rayonnement de niveau métropolitain.

Il favorise l'intégration des activités économiques, et notamment des activités commerciales et de services dans le tissu urbain, au cœur des centralités urbaines et villageoises existantes et en devenir, et au sein des quartiers, dans un objectif de rationalisation des déplacements et de revitalisation des lieux de vie.

Il affirme un objectif de positionnement du bassin de Thau en tant que pôle d'équilibre régional, de renforcement de l'attractivité commerciale du territoire et de la qualité de l'offre commerciale pour répondre aux phénomènes d'évasion commerciale forts vers les pôles extérieurs.

Enfin, le PADD prévoit la réorganisation de la mobilité sur le territoire à travers :

- des logiques d'urbanisation favorisant la mixité des fonctions urbaines et le rapprochement des lieux de résidence, d'emplois et de services,
- le développement prioritaire des commerces et équipements de proximité en cœur de village et de quartier,
- la réorganisation de la mobilité sur le territoire, et notamment le développement d'un réseau de transports alternatifs structurants, et la hiérarchisation des flux routiers sur le territoire.

Le Document d'Aménagement Commercial (DAC) est construit en conformité avec les objectifs du PADD et s'appuie sur des principes :

- d'adéquation entre les logiques d'accueil de population et de développement de l'offre de proximité,
- de cohérence entre fonction urbaine des polarités (niveau d'équipement, niveau de développement économique...) et fonction commerciale,
- de cohérence entre caractéristiques des sites dédiés au développement commercial (en termes de situation géographique, d'accessibilité motorisée et non motorisée, de localisation par rapport aux autres fonctions urbaines) et typologie des développements à privilégier sur ces sites,
- de limitation de l'impact environnemental et paysager de l'appareil commercial, en lien avec la valorisation des entrées de ville et de territoire.

3. STRATEGIE D'AMENAGEMENT COMMERCIAL DU BASSIN DE THAU

3.1. UN DAC QUI REpond A QUATRE GRANDS OBJECTIFS

Les orientations du Document d'Aménagement Commercial reposent sur quatre grands objectifs :

- **Favoriser les développements au cœur du tissu urbain, le maintien et le renforcement de la vitalité économique des centralités urbaines** : le commerce contribue fortement à l'animation des lieux de vie et apporte un service de proximité à la population. Son maintien et son développement doivent être favorisés au cœur des centralités urbaines et villageoises, au cœur des pôles d'habitats et à proximité des équipements, des services et des lieux d'emplois. Le DAC du Bassin de Thau donne des orientations et des recommandations pour favoriser l'accueil des activités commerciales et notamment des activités de proximité dans ces lieux de vie.
- **Assurer un développement commercial en adéquation avec l'armature urbaine actuelle et future du territoire** : le développement commercial doit s'inscrire en cohérence avec le poids démographique des différents secteurs du territoire, le niveau d'équipement, de développement économique, et les conditions d'accessibilité actuelles et futures des polarités. Le DAC s'appuie sur les objectifs du PADD sur chacun de ces critères pour hiérarchiser les fonctions commerciales de chaque secteur et donner des objectifs en matière d'accueil d'équipements propres à chaque commune.
- **Opérer un aménagement commercial dans une logique de polarisation et de consommation économe de l'espace** : l'appareil commercial du Bassin de Thau se caractérise par une forte dilution des activités, nuisant à la lisibilité et l'attractivité de l'offre, contribuant à une consommation excessive de foncier et défavorable en termes de déplacements. Afin de répondre aux attendus du code de l'urbanisme et du Grenelle, il est nécessaire de limiter l'implantation disséminée des activités commerciales et de favoriser des formes d'urbanisation plus denses. Pour cela, le DAC donne des orientations pour l'implantation préférentielle de l'offre commerciale dans des localisations identifiées et donne des objectifs de densité dans le cadre des aménagements commerciaux.
- **Améliorer l'attractivité et la qualité environnementale de l'appareil commercial du Bassin de Thau** : Le diagnostic a mis en évidence un déficit d'attractivité de l'offre commerciale lié à plusieurs facteurs :
 - La dilution et le manque de polarisation des commerces sur le territoire, limitant la lisibilité de l'offre commerciale pour le chaland. Les prescriptions déclinant l'objectif précédent répondent à cet enjeu à travers l'identification des localisations préférentielles pour le développement commercial.
 - Une offre commerciale à conforter dans certains secteurs d'activité pour lesquels l'évasion vers les pôles extérieurs reste importante. Le DAC du Bassin de Thau s'attache à favoriser le confortement de l'offre commerciale du territoire et l'accueil de nouvelles activités, afin de répondre à un plus grand nombre de besoins et de limiter les déplacements externes au territoire pour un motif achat. Pour cela, il met des localisations à disposition du commerce pour l'implantation de nouvelles activités.
 - La qualité des aménagements commerciaux d'un point de vue paysager et environnemental, pour laquelle le DAC du Bassin de Thau doit être un levier d'amélioration. Le DAC fixe des prescriptions pour favoriser un aménagement commercial lisible, et des développements plus qualitatifs et mieux intégrés dans leur environnement.

3.2. ELEMENTS PRIS EN COMPTE POUR ETABLIR L'ARMATURE COMMERCIALE

Afin de structurer l'aménagement commercial en conformité avec les principes du PADD, plusieurs critères sont utilisés et permettent d'identifier les sites les plus favorables pour constituer les polarités de la future armature commerciale :

- **La population** : Le poids de population actuel et les objectifs d'accueil par commune définis dans le cadre du PADD.
- **L'accessibilité pour le plus grand nombre qui dépend** :
 - des conditions de desserte en transports collectifs existantes ou futures telles que prévues par le PADD,
 - de la population directement concernée par la mise en œuvre de cette desserte (population de la commune, des communes périphériques ou les plus proches).
- **L'emploi** : Le volume d'emplois actuel et prévisible selon les objectifs de développement économique du PADD pour chaque commune.
- **Le niveau de services équipements** : La situation en matière d'équipements publics, d'activités et de services actuelle et prévisible selon les objectifs du PADD pour chaque commune.
- **La fonction commerciale actuelle et le rayonnement**, notamment à travers le poids actuel en termes de chalandise.

Cette approche constitue une première échelle de réflexion, dans laquelle il s'agit de travailler sur les fonctions commerciales des polarités existantes et futures, dans l'objectif d'organiser la réponse aux besoins de consommation sur le territoire dans son ensemble. Une approche spatiale, à l'échelle de chacune de ces polarités est développée dans les orientations d'aménagement commercial.

L'analyse territoriale selon ces critères permet d'établir la hiérarchie suivante :

- **Le triangle urbain central** accueille la majeure partie de la population, des emplois, des équipements et des services du territoire. Il est par ailleurs identifié dans le PADD comme un espace destiné à accueillir des développements majeurs et de rayonnement supra territorial. Cet espace bénéficie d'une desserte en transports en commun relativement performante et qui doit être renforcée dans le cadre de la mise en œuvre du SCoT.
 - Dans ce cœur de territoire se trouvent les 2 seules polarités bénéficiant d'un potentiel de chalandise supérieur à 50 000 habitants, soit approchant la moitié de la population totale du SCOT : le centre-ville de Sète et la zone commerciale de Balaruc-loisirs (à cheval sur les communes de Balaruc les Bains et Balaruc le Vieux. Elles sont considérées comme des pôles majeurs.
 - Le centre-ville de Frontignan, du fait de son poids de population actuel et des développements prévus pour la commune dans le cadre du SCOT, est considéré comme pôle intermédiaire.
 - Les centre-villes des autres communes (Balaruc les Bains, Balaruc le Vieux) et les centralités secondaires de l'ensemble des communes du triangle urbain central sont considérées comme pôles de proximité ou d'hyper-proximité.
 - Les 2 autres ZACOM du triangle urbain central sont considérées comme pôle de proximité (Frontignan Portes du Muscat) ou intermédiaire (Sète Auchan).
- **Les communes de Mèze et Marseillan** accueillent une population comprise entre 7 000 et 10 000 habitants, et sont identifiées dans le PADD comme des communes apportant une contribution moyenne à l'accueil de population à l'horizon 2030. Ces communes sont positionnées dans le PADD comme des communes à conforter quant au niveau d'équipements et de services qu'elles accueillent, afin de constituer des « relais » pour les communes du Nord de Thau. Elles sont aujourd'hui équipées pour répondre aux besoins courants, mais ne disposent pas d'une offre commerciale répondant à des besoins plus occasionnels. Au regard de leur population actuelle, des objectifs d'accueil de population poursuivis dans le PADD, mais aussi de leur positionnement géographique et du rôle qu'elles peuvent jouer vis-à-vis des communes du

Nord de Thau, le DAC s'appuie sur ces polarités pour renforcer la réponse aux besoins de consommation plus occasionnels sur la partie nord du territoire. Ces communes sont positionnées comme des pôles intermédiaires, aussi bien en ce qui concerne leur centre-ville actuel que pour les zones commerciales qui pourront y être envisagées.

- **Gigean et Poussan** accueillent une population d'approximativement 5 000 habitants et constituent dans le PADD un secteur de contribution moyenne à l'accueil de la population. Cet ensemble doit accueillir 20% de la croissance de population du territoire à horizon 2030. Poussan accueillera la majeure partie de cette population, avec la densification des secteurs actuellement urbanisés, la création de nouveaux quartiers et d'une nouvelle centralité urbaine sur la commune. La mise en œuvre du SCoT doit permettre la desserte de la commune de Poussan par un transport en commun d'intensité 1 depuis le triangle urbain central. Il en résulte des enjeux de réponse aux besoins courants de cette nouvelle population, et il paraît opportun d'apporter une offre de proximité pour les achats courants et hebdomadaires. Ces communes ont été identifiées comme des pôles de proximité.
- **Les autres communes du SCoT** (*Montbazin, Villeveyrac, Loupian, Bouzigues, Vic La Gardiole et Mireval*) ont une population comprise entre 1 400 et 3 200 habitants et sont identifiées dans le PADD comme des communes qui contribueront de manière très modérée à l'accueil de nouveaux habitants à horizon 2030. Elles sont positionnées comme des pôles de proximité en termes d'emplois et d'équipements et disposent d'une accessibilité limitée en transports en commun. Ces communes ont été identifiées dans la hiérarchie territoriale comme des pôles d'hyper proximité.

3.3. FONCTIONS COMMERCIALES ASSOCIEES

Afin de mettre en adéquation l'armature urbaine telle que définie dans le PADD et l'armature commerciale du territoire, une fonction commerciale a été associée à chaque niveau de fonction urbaine. Cette stratégie d'organisation des fonctions commerciales répond notamment à un objectif de rationalisation des déplacements. Il s'agit de proposer des objectifs de développement de l'offre commerciale, permettant :

- de compléter le maillage sur des achats fréquents, et rapprocher au plus près des lieux de résidence et de vie, cette offre générant des déplacements quotidiens voire hebdomadaires,
- de s'appuyer sur des polarités intermédiaires pour mettre à disposition des ménages du territoire, une offre répondant à des achats occasionnels, et en ce sens, éviter des déplacements systématiques sur le triangle urbain central, voire sur des pôles concurrentiels (Agde notamment) pour réaliser ces achats,
- de renforcer et diversifier l'offre du territoire sur des achats exceptionnels, et de répondre ainsi à de nouveaux besoins de consommation, qui génèrent aujourd'hui des déplacements lointains sur les agglomérations voisines, et notamment l'Agglomération Montpelliéraine.

Fonction commerciale associée à chaque niveau de polarité

Niveau de fonction urbaine	Aire d'influence principale des commerces	Fréquences d'achat concernées
Hyper proximité	< 5 000 habitant	Quotidienne
La proximité	5 000 à 10 000 habitants	Quotidienne à hebdomadaire
La fonction intermédiaire	10 000 à 30 000 habitants	Quotidienne à occasionnelle
La fonction majeure	> 30 000 habitants voire > 100 000 (fonction métropolitaine)	Quotidienne à exceptionnelle

Du fait de leur positionnement dans les objectifs du PADD, les communes du triangle urbain central, ont été positionnées comme des pôles majeurs. Ces communes sont susceptibles d'accueillir des développements majeurs de fort rayonnement. Cependant, comme le précisent les orientations d'aménagement et les documents graphiques, l'accueil de ces activités se déroulera dans un nombre restreint de sites, présentant notamment des conditions d'accessibilité satisfaisantes identifiées dans le DAC.

Fréquences d'achats et types d'activités

Fréquences d'achats	Types d'activités concernées	Aire d'influence principale
Quotidienne	Boulangerie, boucherie – charcuterie, tabac – presse, fleurs, alimentation, supérette....	< 5 000 habitants
Hebdomadaire	Supermarché, hypermarché, alimentaire spécialisé...	> 5 000 habitants
Occasionnelle	légère Habillage, chaussures, optique, parfumerie, bijouterie, librairie papeterie CD/DVD, jeux - Jouets, petite décoration, petit électroménager...	> 10 000 habitants
	lourde Bricolage, jardinage...	> 10 000 habitants
Exceptionnelle	Mobilier, gros électroménager, matériaux, aménagement, de la maison...	> 30 000 hab. voire fonction métropolitaine (> 100 000 hab.)

4. ORIENTATIONS D'AMENAGEMENT COMMERCIAL

Le Document d'Aménagement Commercial distingue des prescriptions et des préconisations :

- P** **Les prescriptions** sont des mesures réglementaires qui doivent obligatoirement être traduites dans les documents d'urbanisme locaux (POS / PLU / PLUi / Cartes Communales) et dans tout projet d'aménagement commercial réalisé sur le territoire du Bassin de Thau. Les autorisations d'exploitation commerciale délivrées au titre de l'article L752-1 du code du commerce, doivent également être compatibles avec ces mesures.
- R** **Les recommandations** sont à l'inverse des mesures non obligatoires, mais dont la prise en compte et la traduction au sein des documents d'urbanisme locaux et dans les projets commerciaux contribuent à une mise en application plus efficace des objectifs du SCoT à l'échelon local. Ces préconisations relèvent souvent de « bonnes pratiques » qui participent à une gestion plus cohérente du territoire.

Le présent Document d'Aménagement Commercial est construit dans le respect de la prescription générale suivante :

- P** Les orientations d'aménagement commercial du DAC s'appliquent aux commerces de détail*. Elles ne s'appliquent pas au commerce de gros, aux activités artisanales comportant un point de vente dès lors que la surface de vente représente moins de 30% de la surface de plancher dédiée à l'activité, au commerce automobile, aux activités d'hôtellerie et de restauration.

4.1. OBJECTIF 1 : FAVORISER LES DEVELOPPEMENTS AU CŒUR DU TISSU URBAIN, LE MAINTIEN ET LE RENFORCEMENT DE LA VITALITE DES CENTRALITES URBAINES

Cette orientation répond à plusieurs enjeux :

- favoriser le maintien et/ou le développement d'une fonction commerciale attractive dans les centralités du territoire,
- limiter les phénomènes d'étalement urbain,
- limiter les déplacements motorisés liés aux achats fréquents en rapprochant la fonction commerciale des autres fonctions urbaines.

4.1.1. FAVORISER L'URBANISATION DANS LES ENVELOPPES URBAINES EXISTANTES

- P** Les nouvelles implantations commerciales** sont privilégiées au sein des espaces urbanisés existants, à vocation commerciale ou mixte, avant l'ouverture à l'urbanisation des espaces d'extension urbaine.
Les documents d'urbanisme locaux doivent mettre en œuvre les modalités et règlements nécessaires pour appliquer cette orientation et pour éviter les implantations isolées.

*« La notion de commerce de détail soumis à autorisation préalable d'exploitation peut s'entendre des magasins où s'effectuent essentiellement la vente de marchandises à des consommateurs pour un usage domestique. Entrent également dans cette catégorie, les commerces de gros qui pratiquent une activité significative de commerce de détail. Cette définition inclut notamment la vente d'objets d'occasion (brocantes, dépôts-vente, commerce de véhicules d'occasion, antiquaires...) »

**Les nouvelles implantations commerciales correspondent à la création ou au transfert d'un commerce, par construction d'un nouveau bâtiment ou changement de destination d'un bâtiment non commercial.

4.1.2. FAVORISER LA VITALITE ECONOMIQUE DES CENTRALITES URBAINES

Le Document d'Aménagement Commercial du Bassin de Thau définit deux types de localisations préférentielles pour l'accueil des nouveaux développements commerciaux : les centralités urbaines et les Zones d'Aménagement Commercial (ZACOM). Afin de favoriser le développement d'une fonction commerciale attractive dans les centralités du territoire, les orientations du DAC privilégient l'implantation des commerces dans les centralités urbaines, tout particulièrement pour certaines catégories d'équipements.

Les centralités, urbaines ou villageoises, correspondent aux secteurs centraux caractérisés par un tissu dense et polarisant une diversité des fonctions urbaines : fonction d'habitat, plusieurs fonctions économiques (commerces, services) et plusieurs fonctions d'équipements publics et collectifs (administratives, culturelles, loisirs...) etc. La centralité d'un lieu lui confère une attractivité vis-à-vis de son environnement plus ou moins grande (flux de personnes qui se rendent dans ce lieu...). Elles correspondent aux centres-villes, centres-bourgs et centres de quartiers.

Le document graphique identifie 3 types de centralités :

- ➔ Des centralités principales, qui constituent le cœur de vie des villes et villages du territoire et qui concentrent l'essentiel des commerces et services de proximité du village et dont l'attractivité s'exerce sur la totalité de la commune,
- ➔ Des centralités secondaires, qui constituent des pôles de commerces, services et équipements de proximité « complémentaires » à la centralité principale. Ces centralités secondaires s'inscrivent au sein d'un tissu urbain étendu et jouent le rôle de pôle relais d'intérêt de quartier. Leur attractivité est plus limitée (on les retrouve sur les communes les plus développées du territoire : Sète, Frontignan et Poussan).
- ➔ Des centralités touristiques, qui constituent des pôles « saisonniers » nécessaires à la vie des stations balnéaires du territoire (Frontignan-Plage, Marseillan-Plage).

P Les documents d'urbanisme locaux doivent délimiter les centralités urbaines identifiées dans le DAC :

- ➔ en favorisant les secteurs aux caractéristiques urbaines favorables au développement du commerce :
 - secteurs présentant une densité et une continuité du bâti,
 - secteurs présentant une mixité des fonctions urbaines (habitat, équipements publics, activités de services, commerces, activités médicales, professions libérales...)
- ➔ en favorisant la concentration et la continuité de l'offre commerciale et de services :
 - Secteurs de dimensionnement limité,
 - Secteurs actuellement marchands à densifier commercialement,
 - Secteurs à proximité immédiate de l'offre existante (50 à 100 m de distance maximale depuis le dernier commerce),
 - Dans des centres-bourgs très éclatés, ou dont l'organisation est linéaire et peu concentrée (présence de ruptures), les communes peuvent exclure une partie du linéaire commercial du zonage de centralité, afin de favoriser la concentration des activités dans un secteur donné.
- ➔ La traduction de ces centralités au sein des documents d'urbanisme locaux doit être justifiée au sein du Rapport de Présentation et matérialisée par un zonage spécifique ainsi que des règles suffisantes pour réguler les implantations commerciales :
 - Surface de plancher maximale des unités commerciales
 - Règlements en matière de stationnement
 - Coefficient d'Occupation du Sol...

R Les communes associent les EPCI compétents en matière de développement commercial à la délimitation des centralités urbaines dans le cadre des documents d'urbanisme locaux afin de garantir l'harmonisation et l'efficacité des politiques de revitalisation des cœurs de villes.

Cinq typologies d'équipements ont été dissociées selon la fréquence d'achat à laquelle ils renvoient :

Fréquence d'achat	Origine majoritaire de la clientèle	Modes d'accès dominants	Besoins fonciers*	Contribution à l'animation urbaine
Quotidienne	< 2 km	Modes doux	Faibles	Forte
Hebdomadaire	< 5 à 10 km	Modes doux Transports en commun Véhicule particulier	Faibles à moyens	Forte
Occasionnelle légère	< 15 km	Modes doux Transports en commun Véhicule particulier	Faibles à moyens	Faible
Occasionnelle lourde	< 15 km	Véhicule particulier	Moyens à importants	Forte
Exceptionnelle	< 30 km	Véhicule particulier	Moyens à importants	Faible

* **Faibles** : moins de 500 m² de surface de plancher

Moyenne : 500 à 3 000 m² de surface de plancher

Importants : plus de 3 000 m² de surface de plancher

Dans une logique de limitation des déplacements, de rapprochement entre lieux d'habitat et lieux d'achat, et d'animation des centralités urbaines et villageoises, certaines implantations commerciales sont privilégiées dans les centralités urbaines.

Les différentes fréquences d'achat correspondent à des équipements présentant des aires d'influence plus ou moins importantes et renvoient à des comportements de déplacements spécifiques (fréquence des déplacements, distance parcourue...). Ces différentes catégories d'équipements ne renvoient par ailleurs pas aux mêmes contraintes d'implantation (emprise foncière, modes d'accès...).

Pour des **achats quotidiens** générant des déplacements fréquents, l'objectif du DAC est de réduire les distances parcourues et de favoriser le recours à des modes de déplacements doux. Il privilégie donc le développement de cette offre au plus près des densités urbaines (habitats, emplois, équipements).

Les commerces répondant à des **achats hebdomadaires et occasionnels légers** peuvent nécessiter des emprises relativement variables. Ces commerces contribuent fortement à l'animation des centralités et sont privilégiés dans ces localisations, mais ils peuvent également nécessiter plus de foncier. C'est pourquoi leur développement est possible en dehors de ces localisations sous certaines conditions.

L'offre répondant à des **achats occasionnels lourds et exceptionnels** nécessite en revanche des emprises foncières importantes, difficiles à dégager au cœur des densités urbaines, et renvoie par ailleurs à des modes d'accès principalement motorisés à ce jour. Les espaces à vocation commerciale en dehors des centralités urbaines seront par conséquent principalement dédiés à ces typologies d'équipements.

*Sont considérés comme des galeries marchandes les ensembles commerciaux au sens de l'article L 752-3 du code du commerce, composés entièrement ou partiellement de cellules commerciales inférieures à 300 m² de surface de vente. Une cellule commerce est un espace dédié à une activité commerciale. Elle comprend l'ensemble de la surface bâtie dédiée à un commerce (surface de vente et autres surfaces comprises dans la surface de plancher).

**Les nouveaux développements commerciaux correspondent aux nouvelles implantations commerciales, ainsi qu'à l'extension des commerces existants.

P

Les nouvelles implantations de commerces répondant à des achats quotidiens doivent s'effectuer prioritairement au cœur ou à proximité immédiate des centralités urbaines identifiées dans le DAC puis définies et spatialisées par chacun des documents d'urbanisme locaux en compatibilité avec le DAC.

Les nouvelles implantations de commerces répondant à des besoins hebdomadaires et occasionnels légers doivent s'effectuer préférentiellement au cœur ou en continuité des centralités urbaines existantes et en devenir. Par exception à ce principe, les nouvelles implantations de ce type peuvent être admises en dehors des centralités urbaines, dans les ZACOM identifiées au présent document, ou dans des secteurs identifiés et précisés par les documents d'urbanisme locaux au sein des enveloppes urbaines, si des contraintes en termes de disponibilité et de mutabilité du foncier rendent impossible l'implantation dans la ou les centralités de la commune concernée.

A l'intérieur des centralités urbaines, les documents d'urbanisme locaux doivent instaurer des règles incitatives pour l'implantation des commerces, notamment en matière de traitement de l'espace public, de stationnement, d'alignement et de caractéristiques du bâti.

Dans les pôles de périphérie, le nombre de galerie commerciale sera limité ainsi que leur taille dès lors que le projet soumis à autorisation sera de nature à interférer sur l'attractivité commerciale des centralités urbaines du territoire.

R

Les documents d'urbanisme locaux sont incités à inscrire les règles suivantes :

- recul limité par rapport à la voie pour l'implantation des bâtiments sur les axes marchands,
- homogénéité des règles de recul des bâtiments par rapport à la voie sur un même axe,
- mise en place de linéaires « commerce, artisanat et service » au titre de l'article L 123-1-5 7°bis du code de l'urbanisme,
- limitation du nombre minimal de places de stationnement par local commercial.

4.2. OBJECTIF 2 : ASSURER UN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EN ADEQUATION AVEC L'ARMATURE URBAINE ACTUELLE ET FUTURE DU TERRITOIRE

4.2.1. COHERENCE ENTRE HIERARCHIE URBAINE ET HIERARCHIE COMMERCIALE

La hiérarchie des fonctions urbaines est définie en fonction de quatre critères que sont la population, la desserte en transports, le niveau de service et d'équipements, l'emploi. Chaque commune a été évaluée en fonction de la situation actuelle et des objectifs du PADD sur chacun de ces critères. Afin d'assurer l'adéquation entre l'armature urbaine actuelle et future du territoire, et le développement commercial, la fonction commerciale associée à chaque niveau de polarité est définie dans les orientations du DAC.

P

L'hyper-proximité : Les pôles d'hyper proximité doivent accueillir une offre commerciale rayonnant à l'échelle d'une commune ou d'un quartier, plus ou moins diversifiée en commerces traditionnels² et répondant principalement à des besoins quotidiens.

La proximité : Les pôles de proximité doivent accueillir une offre commerciale répondant à des besoins courants (quotidiens à hebdomadaires), rayonnant à l'échelle d'une ou plusieurs communes, composée principalement de commerces traditionnels et de moyennes ou grandes surfaces alimentaires.

Le niveau intermédiaire : Les communes de niveau intermédiaire doivent accueillir une offre commerciale rayonnant à l'échelle de plusieurs communes, répondant à la fois à une fonction de proximité (telle que définie dans la disposition précédente) et à certains besoins plus occasionnels (bricolage, jardinage, prêt à porter...)

La fonction majeure : Les pôles majeurs doivent accueillir une offre commerciale rayonnant à l'échelle du SCoT voire au-delà, composée à la fois d'une offre de proximité, (telle que définie dans l'orientation précédente) et d'une offre diversifiée en commerces non alimentaires, répondant à des besoins occasionnels et exceptionnels.

4.2.2. LES OBJECTIFS DES LOCALISATIONS PREFERENTIELLES

Les niveaux de fonction commerciale décrits ci-dessus sont à mettre en relation avec :

- Les orientations visant à favoriser la vitalité économique des centralités urbaines définies plus haut,
- La hiérarchie des pôles présentée dans le diagnostic,

En fonction des niveaux de polarité et des différents types de localisations, les typologies de développement admis sont les suivantes :

² Les commerces traditionnels sont les commerces dont la surface de vente est inférieure à 300 m².

P Afin de garantir le respect des équilibres territoriaux définis dans les orientations précédentes, le tableau ci-dessous indique la vocation des localisations préférentielles identifiées dans les documents graphiques. Il indique également une surface de vente maximale par unité commerciale. Ces valeurs sont exprimées en termes d'objectifs de non-dépassement des surfaces mentionnées dans le cadre de l'implantation de commerces ou de l'extension de commerces existants. Elles s'appliquent aux projets d'aménagement commercial soumis à autorisation d'exploitation commerciale, ainsi qu'aux documents d'urbanisme locaux en termes de compatibilité. Afin de favoriser la pérennité des activités existantes et par exception à ce principe, les commerces ayant déjà atteint ou dépassé ce plafond pourront faire l'objet d'une ou plusieurs extensions dont le cumul ne pourra dépasser 20 % de la surface de vente existante à la date d'approbation du SCoT.

	Aire d'influence principale	Surface de vente (surface de plancher) maximale des unités commerciales ³	Fréquences d'achat concernées	Localisations préférentielles
Hyper proximité	< 5 000 habitants	1 000 m² (<i>1300 m²</i>)	Quotidienne	Centralités principales et secondaires
La proximité	5 000 à 10 000 habitants	1500 m² (<i>2000 m²</i>)	Quotidienne à hebdomadaire	Centralités principales, secondaires et touristiques
La fonction intermédiaire	10 000 à 30 000 habitants	3 500 m² (<i>4 500 m²</i>)	Quotidienne à occasionnelle	Centralités principales
			Hebdomadaire à occasionnelle	ZACOM*
			Quotidienne à hebdomadaire	Centralités secondaires et touristiques
			Quotidienne à occasionnelle	Centralités principales**
La fonction majeure	> 30 000 habitants voire > 100 000 habitants (fonction métropolitaine)	Pas de surface définie	Quotidienne à exceptionnelle	Centre-ville de Sète
			Hebdomadaire à exceptionnelle	ZACOM*

Les surfaces indiquées en gras correspondent à la surface de vente des commerces, les surfaces en italique entre parenthèses correspondent à la surface de plancher.

*Implantation possible pour les fréquences d'achat hebdomadaire et occasionnelle légères mais en accord avec les orientations pour favoriser la vitalité économique des centralités urbaines (4.1.2.)

**Le centre ville de Balaruc le Vieux est identifié dans le diagnostic comme un pôle de proximité. Au regard de son offre actuelle, de son rayonnement, et de son rôle de proximité, il s'agira de privilégier les développements répondant à des achats quotidiens à hebdomadaires.

³ Une unité commerciale est la surface bâtie dédiée à une activité commerciale (surface de vente et autres surfaces bâties).

4.2.3. DESSERTE MULTIMODALE

La qualité de service en matière de desserte des pôles commerciaux est très inégale.

Le constat est similaire concernant les conditions d'accessibilité en modes doux, ou encore les conditions de circulations piétonnes et cycles sécurisées internes aux pôles commerciaux.

L'amélioration des conditions de desserte en transports en commun urbains et / ou d'accessibilité par les modes doux constitue une orientation forte du SCoT.

P Le Plan de Déplacement Urbain et les documents d'urbanisme locaux doivent prendre les mesures nécessaires pour que les ZACOM et centralités urbaines identifiées au document graphique fassent l'objet d'une desserte, ou d'une amélioration de la desserte en transports en commun réguliers et / ou de la desserte par les modes doux.

P Afin de garantir des conditions d'accès satisfaisantes aux différents profils de clientèle, de limiter les déplacements motorisés et de maîtriser la consommation foncière liée au stationnement, l'ouverture à l'urbanisation des « ZACOM en devenir » ou l'extension des ZACOM existantes hors centralités est conditionnée à la mise en place préalable :

- pour l'ensemble des pôles : de liaisons en modes doux (cheminements piétonniers sécurisés, itinéraires cyclables) internes à la ZACOM et depuis les secteurs d'habitat limitrophes,
- pour les pôles situés dans le triangle urbain central : d'une desserte en transport en commun.

4.3. OBJECTIF 3 : OPERER UN AMENAGEMENT COMMERCIAL DURABLE, ET DANS UNE LOGIQUE DE POLARISATION

4.3.1. POLARISER LES NOUVEAUX DEVELOPPEMENTS COMMERCIAUX :

Afin de limiter l'impact du développement commercial en termes de consommation foncière et d'éviter l'implantation disséminée des activités commerciales sur le territoire, le DAC identifie les localisations préférentielles pour le développement des commerces. Deux types de localisations sont identifiés : les centralités urbaines et les ZACOM.

Les ZACOM sont présentées au document graphique qui distingue :

- **Les ZACOM existantes** : secteurs urbanisés à vocation commerciale, accueillant notamment des équipements dont la surface de vente est supérieure à 1000 m², et dont il est souhaitable que la vocation soit maintenue en raison des conditions d'accessibilité actuelles et futures, de la localisation par rapport aux enveloppes urbaines. Ces secteurs sont délimités.
- **Les ZACOM en devenir** : Ces espaces sont identifiés graphiquement par des pixels qui permettent de localiser et de définir la taille maximale des nouvelles enveloppes foncières dédiées au commerce, en continuité ou non des ZACOM existantes. Les enveloppes foncières ont été déterminées de manière à permettre des développements suffisamment conséquents pour assurer la fonction commerciale attribuée à chaque polarité du territoire, dans des conditions de développement satisfaisantes en termes de densité des développements.

Les centralités urbaines sont également présentées au document graphique qui distingue :

- Les centralités urbaines principales : Il s'agit du centre-ville ou du centre-bourg des communes du territoire,
- Les centralités urbaines secondaires : il s'agit de centres de quartiers existants ou en devenir, qui accueillent ou accueilleront des logements, ainsi que d'autres fonctions urbaines telles que les commerces et services, les équipements publics, les activités économiques,
- Les centralités touristiques : au niveau commercial, ces centralités sont en totalité ou pour partie composées de commerces saisonniers. Elles accueillent une fréquentation touristique importante en période estivale et leur fonctionnement est à dissocier des autres centralités urbaines.

Afin de favoriser l'intégration urbaine des activités commerciales, et de limiter les phénomènes d'étalement urbain liés aux aménagements commerciaux, les ZACOM sont localisées :

- dans les enveloppes urbaines existantes,
- ou dans les extensions urbaines programmées dans le SCoT, à vocation économique ou mixte.

P Les Zones d'Aménagement Commercial (ZACOM) ainsi que les centralités urbaines identifiées au document graphique constituent les localisations préférentielles pour le développement commercial sur le périmètre de SCoT Bassin de Thau. En ce sens, les nouvelles implantations commerciales sont priorisées dans ces localisations.

En dehors des centralités urbaines et des ZACOM, les développements commerciaux dont la surface de vente est supérieure ou égale à 1000 m² sont exclus.

Par exception à cette règle, les documents d'urbanisme locaux peuvent délimiter des secteurs dans lesquels un développement limité de ce type d'activité commerciale est admis, uniquement dans l'objectif :

- De structurer des micro-polarités commerciales et de services au dimensionnement limité, répondant à des fonctions d'hyper proximité (cf. hiérarchie) dans des zones d'habitats ou en lien avec le fonctionnement d'équipements ;
- De permettre l'implantation d'activités au dimensionnement limité, liées au fonctionnement de zones d'activités ou d'emploi, ou d'activités de production agricole ou liées au tourisme, notamment des activités de restauration, de services aux entreprises, la mise en place de « show room » dans des locaux d'activités artisanales, la mise en place de points de vente à la ferme...

Les documents d'urbanisme locaux devront garantir un dimensionnement limité des développements dans ces secteurs, notamment par le dimensionnement des zones concernées et les dispositions du règlement :

- Surface de plancher maximale des unités commerciales
- Règlementation en matière de stationnement
- Coefficient d'Occupation du Sol...

Les documents d'urbanisme locaux devront motiver cette exception par l'impossibilité de l'offre en place ou prévue dans le cadre des localisations préférentielles de répondre aux besoins de consommation. Le projet doit être défini en associant la collectivité compétente en matière de développement économique.

P Afin de permettre le bon fonctionnement des activités existantes, les activités dont la surface de vente est supérieure ou égale à 1 000 m² (ou devant atteindre ce seuil par le biais d'une extension), implantées en dehors des localisations préférentielles peuvent bénéficier d'une ou plusieurs extensions dont le cumul ne dépasse pas les 20% de la surface de vente autorisée à la date d'approbation du SCoT et de son Document d'Aménagement Commercial.

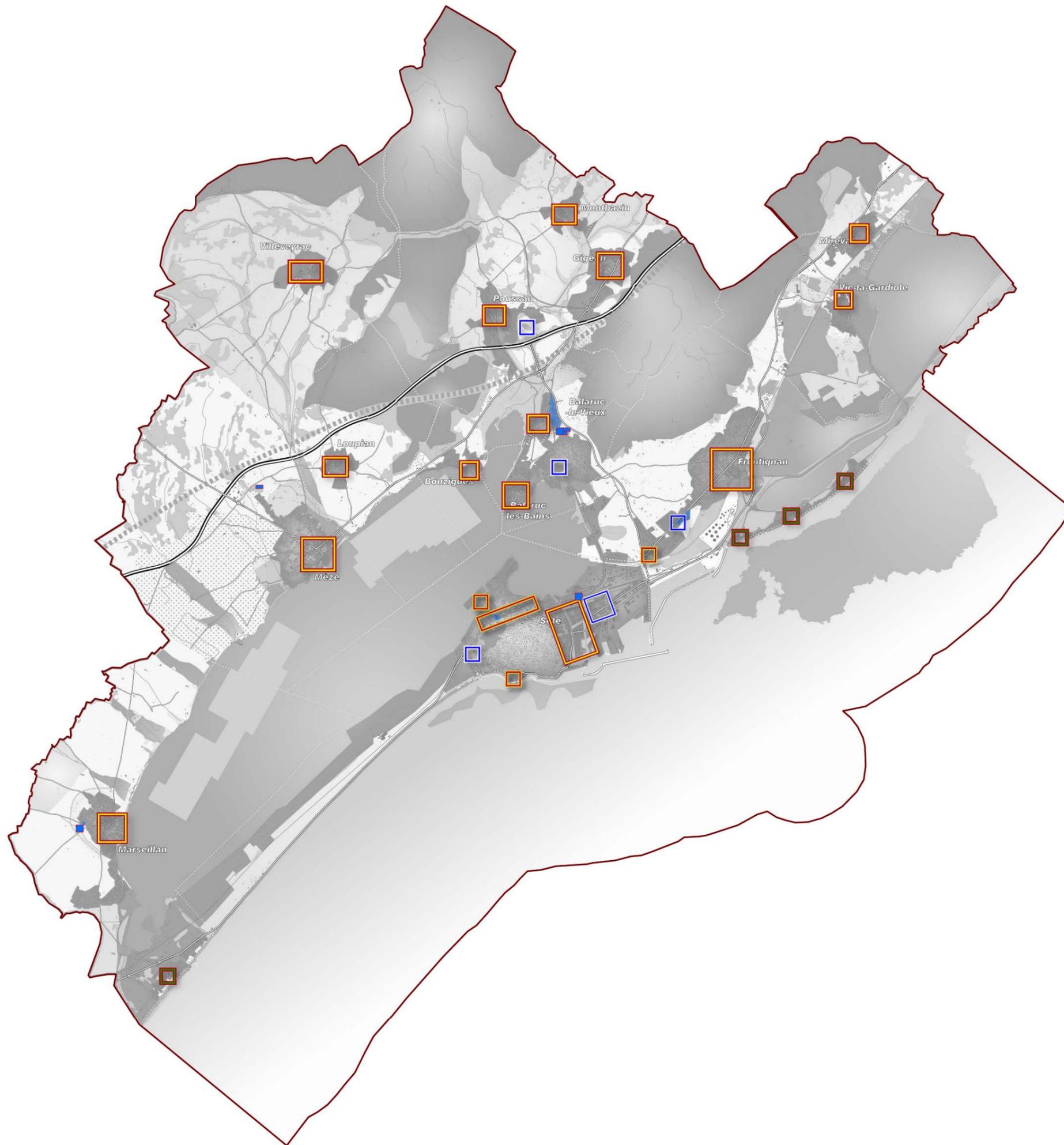
R En dehors des ZACOM et des centralités, une vigilance particulière sera portée sur les projets commerciaux compris entre 300 m² et 1000 m². Les communes de moins de 20 000 habitants pourront informer l'EPCI compétent en matière de développement commercial et le cas échéant saisir la CDAC de ces projets.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- 4 ha environ
- 2 ha environ
- 1 ha environ
- ZACOM existante
- ZACOM à créer

Les ZACOM existantes et à créer sont ici représentées schématiquement sous forme d'unités de production économique à vocation commerciale en cohérence avec les autres vocations du DOO. Ces ZACOM sont délimitées précisément au sein du DAC.

- Centralité urbaine principale existante
- Centralité urbaine secondaire existante
- Centralité urbaine secondaire à créer
- Centralité touristique



1) Secteur Plaine de la Vène et colline de la Mourre

Le secteur **Plaine de la Vène et Colline de la Mourre** comprend les communes de Gigean, Montbazin, Poussan et Villeveyrac.

Les communes de Montbazin et Villeveyrac sont des pôles d'hyper proximité. Elles accueillent une offre répondant à des besoins quotidiens, composée de commerces dont la surface de vente est inférieure à 1000 m². Aucune ZACOM n'est identifiée sur ces communes. Les localisations préférentielles pour le développement commercial sont les centralités urbaines du territoire.

Les communes de Poussan et Gigean sont des pôles de proximité, destinés à accueillir des commerces répondant à des achats quotidiens et hebdomadaires et dont la surface de vente ne peut excéder 1 500 m². Concernant les développements à privilégier dans les centralités urbaines, les espaces fonciers dédiés aux commerces sont :

- La centralité urbaine de Gigean, dont les potentialités d'urbanisation en densification et renouvellement urbain du tissu existant permettront le développement de l'offre commerciale.
- La centralité urbaine actuelle de Poussan.
- La centralité en devenir de Poussan (secteur Marquaval – Sainte Catherine) qui constitue un nouveau quartier d'habitat et d'équipements, et à laquelle pourront être intégrés de nouveaux développements commerciaux.

Aucune ZACOM n'est par conséquent définie sur ce secteur.

2) Secteur villes et villages du Nord de Thau

Le secteur **Villes et Villages du Nord de Thau** comprend les communes de Loupian, Bouzigues, Mèze et Marseillan.

Loupian et Bouzigues sont des pôles d'hyper proximité qui accueillent une offre répondant à des besoins quotidiens et composée de commerces dont la surface de vente est inférieure à 1000 m².

Aucune ZACOM n'est identifiée sur ces communes. Les localisations préférentielles pour le développement commercial sont les centralités urbaines du territoire.

Les communes de Marseillan et Mèze sont des pôles intermédiaires destinés à accueillir des développements de moyennes et grandes surfaces, répondant à des besoins courants mais aussi plus occasionnels, dont la surface de vente ne peut excéder 3 500 m².

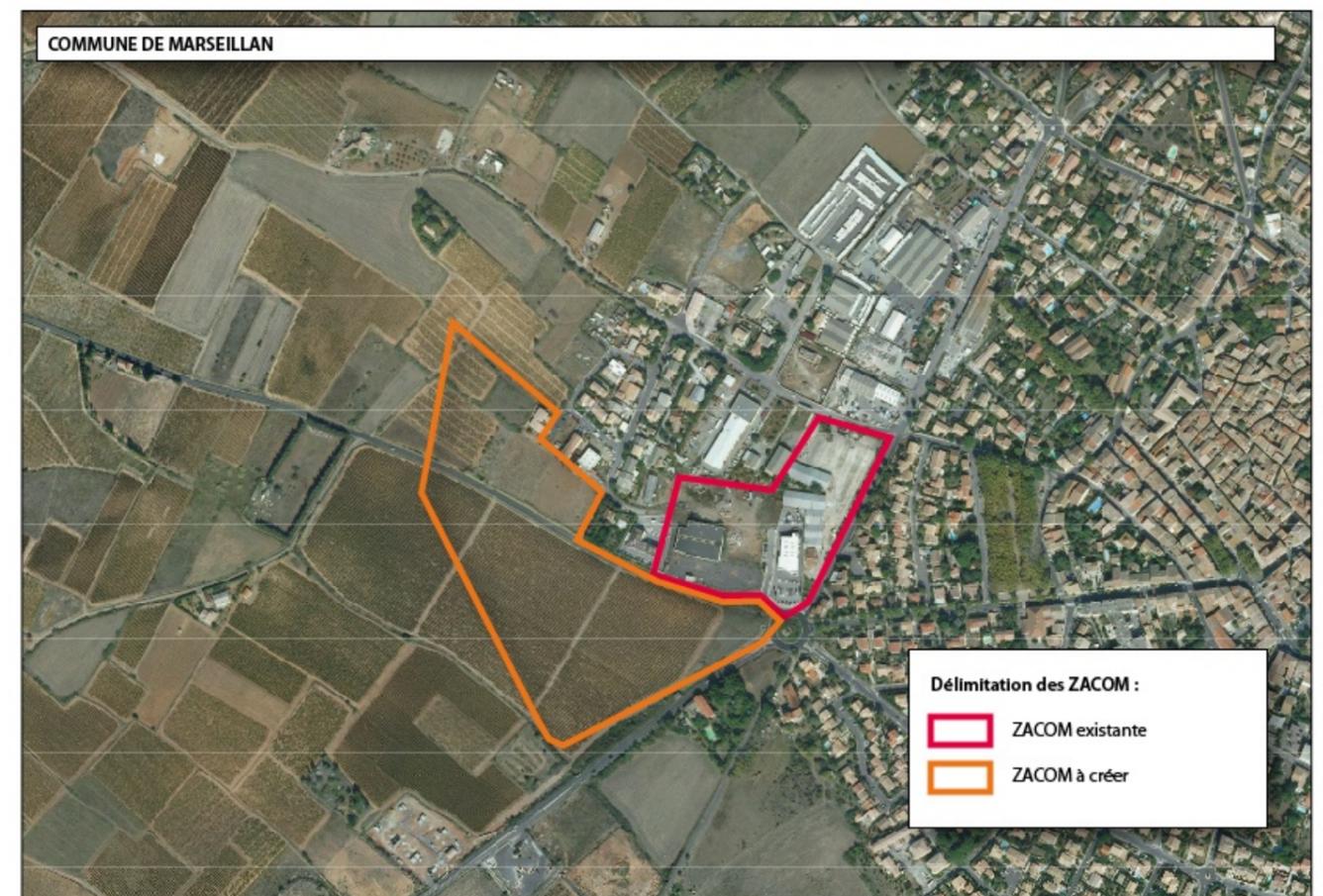
Les localisations préférentielles pour le développement commercial sur ces communes sont les centralités urbaines et touristiques et les ZACOM identifiées dans les documents graphiques.

Marseillan

Marseillan comprend une ZACOM existante identifiée dans le document graphique, confirmant la vocation commerciale de l'unique équipement de plus de 1000 m² de surface de vente de la commune.

Afin de remplir les fonctions commerciales qui lui sont attribuées, et de répondre aux besoins de la population actuelle et future de la commune (résidente et touristique), des espaces fonciers supplémentaires sont identifiés pour une ZACOM en devenir. Ces espaces s'inscrivent en continuité de la ZACOM existante et des secteurs d'extension urbaine dédiés à l'accueil d'activités économiques.

Leur localisation et leur délimitation sont guidées et justifiées par le projet de contournement routier de la commune qui constituera la limite de cette urbanisation nouvelle. Les limites de cette ZACOM sont donc susceptibles d'être ajustées au regard du tracé définitif du projet routier. Si ce projet routier ne devait pas être confirmé, alors la localisation de la ZACOM pourrait être modifiée dans les mêmes proportions de surface par voie de modification du SCoT.



Mèze

La commune de Mèze comprend deux équipements de plus de 1 000 m² situés dans la centralité urbaine identifiée dans le document graphique ci-dessus.

Mèze ne dispose pas de commerces de plus de 1 000 m² de surface de vente, répondant à des besoins occasionnels à ce jour.

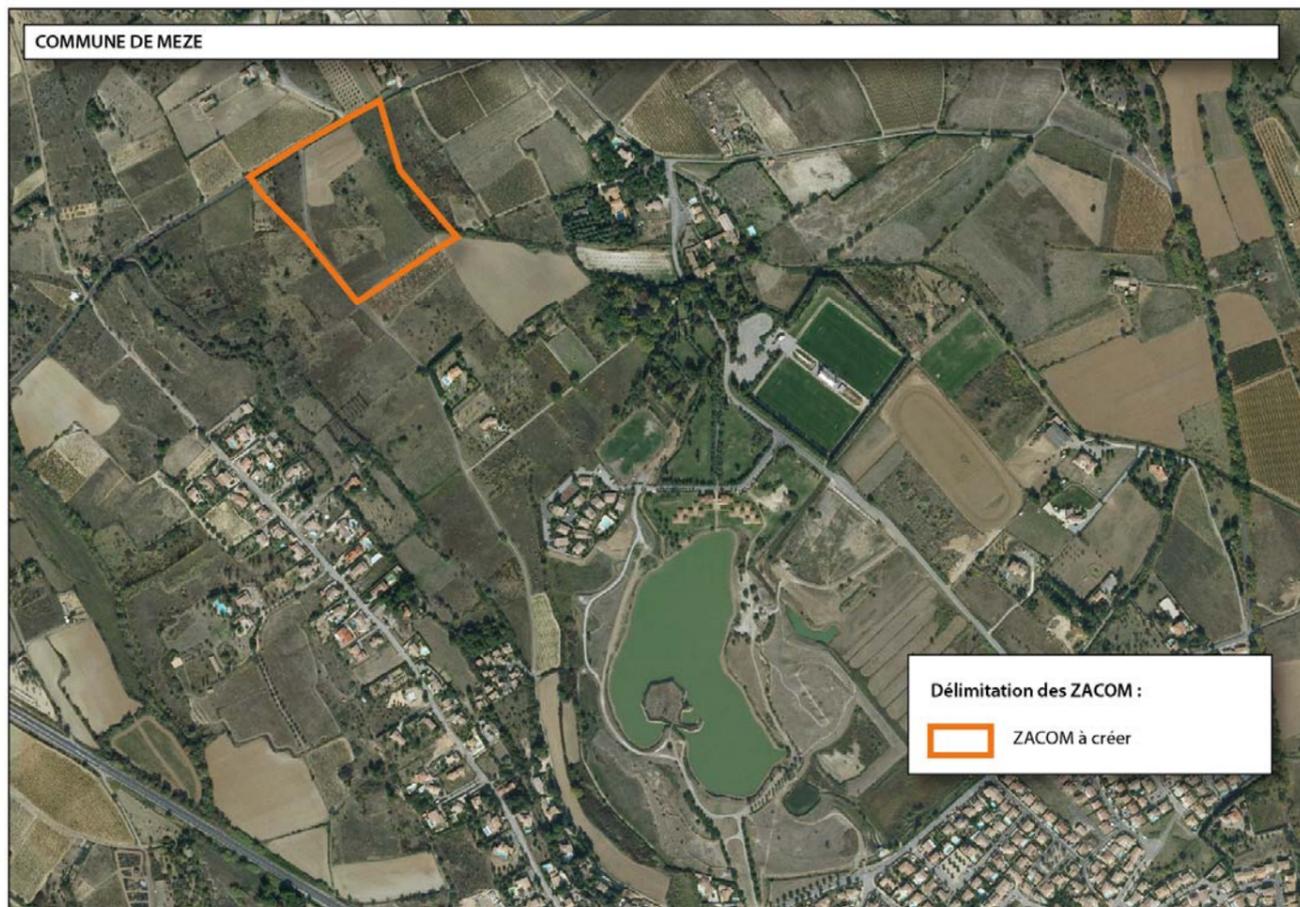
Afin qu'elle puisse remplir sa fonction de pôle intermédiaire, des espaces pouvant accueillir des développements commerciaux sont identifiés pour une ZACOM en devenir.

Il n'existe pas de potentialités foncières en continuité des équipements commerciaux existants, ni au cœur de la centralité urbaine de Mèze pour l'implantation d'équipements commerciaux de plus de 1 000 m². La ZACOM en devenir est donc située au sein d'un quartier de développement à vocation mixte prévu par le SCoT, et en continuité d'un secteur de développement urbain à vocation économique.

Afin d'assurer la bonne intégration (urbaine, dans le réseau de voiries et de modes doux) des développements commerciaux dans le nouveau quartier, les nouvelles implantations commerciales dans ce secteur sont conditionnées à l'élaboration préalable d'un projet global à l'échelle du quartier.



Les nouvelles implantations commerciales dans la ZACOM en devenir de Mèze nord sont conditionnées à l'élaboration préalable d'un projet urbain d'ensemble (intégrant habitat, équipements, commerces, services...) permettant d'intégrer le développement commercial à l'émergence de cette nouvelle polarité urbaine. Cette ZACOM devra respecter le principe de continuité avec l'agglomération existante de Mèze défini dans les modalités d'application de la Loi Littoral du DOO.



3) Le triangle urbain central

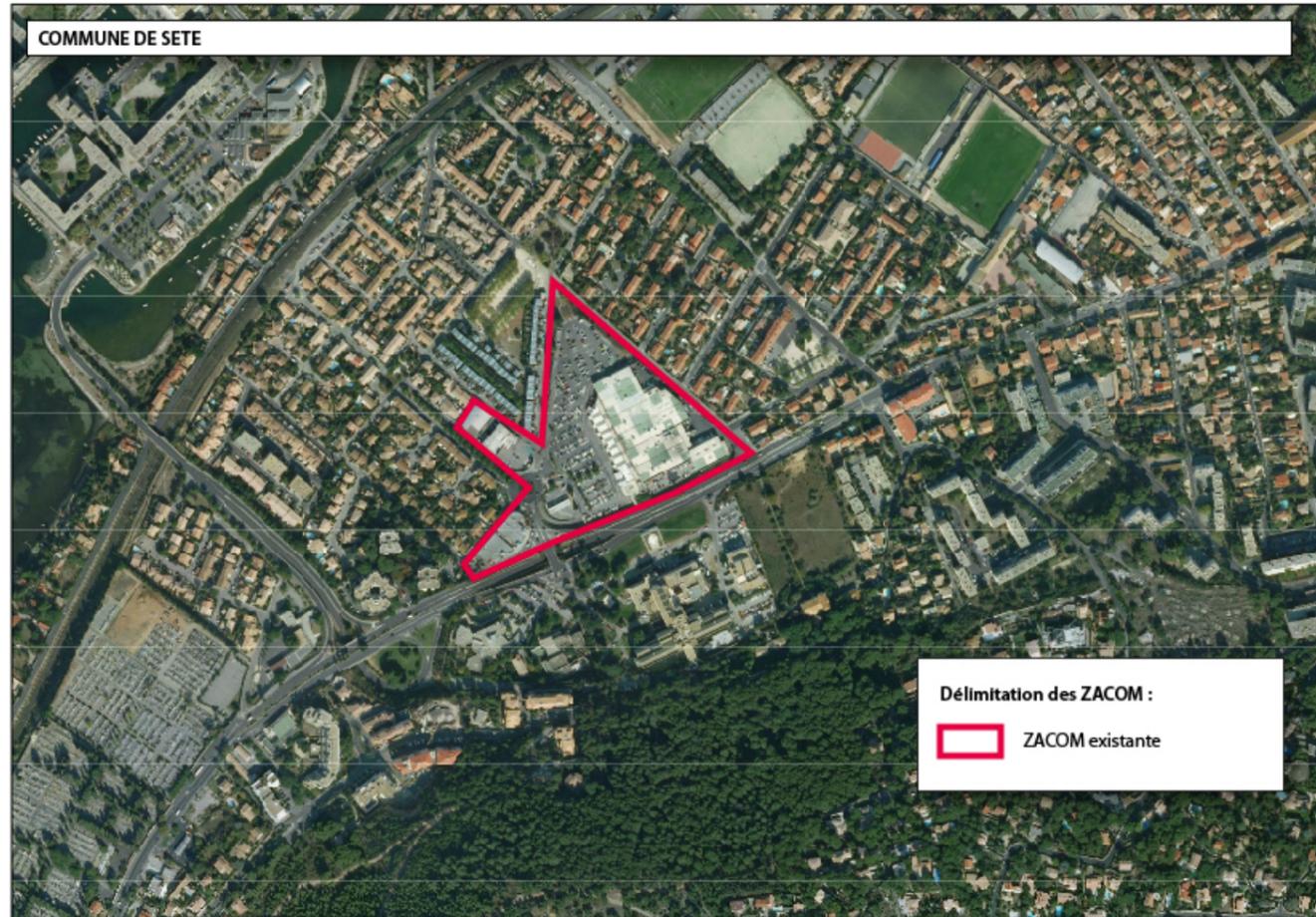
Le triangle urbain central est composé des communes de Sète, Frontignan Balaruc-Les-Bains et Balaruc-Le Vieux.

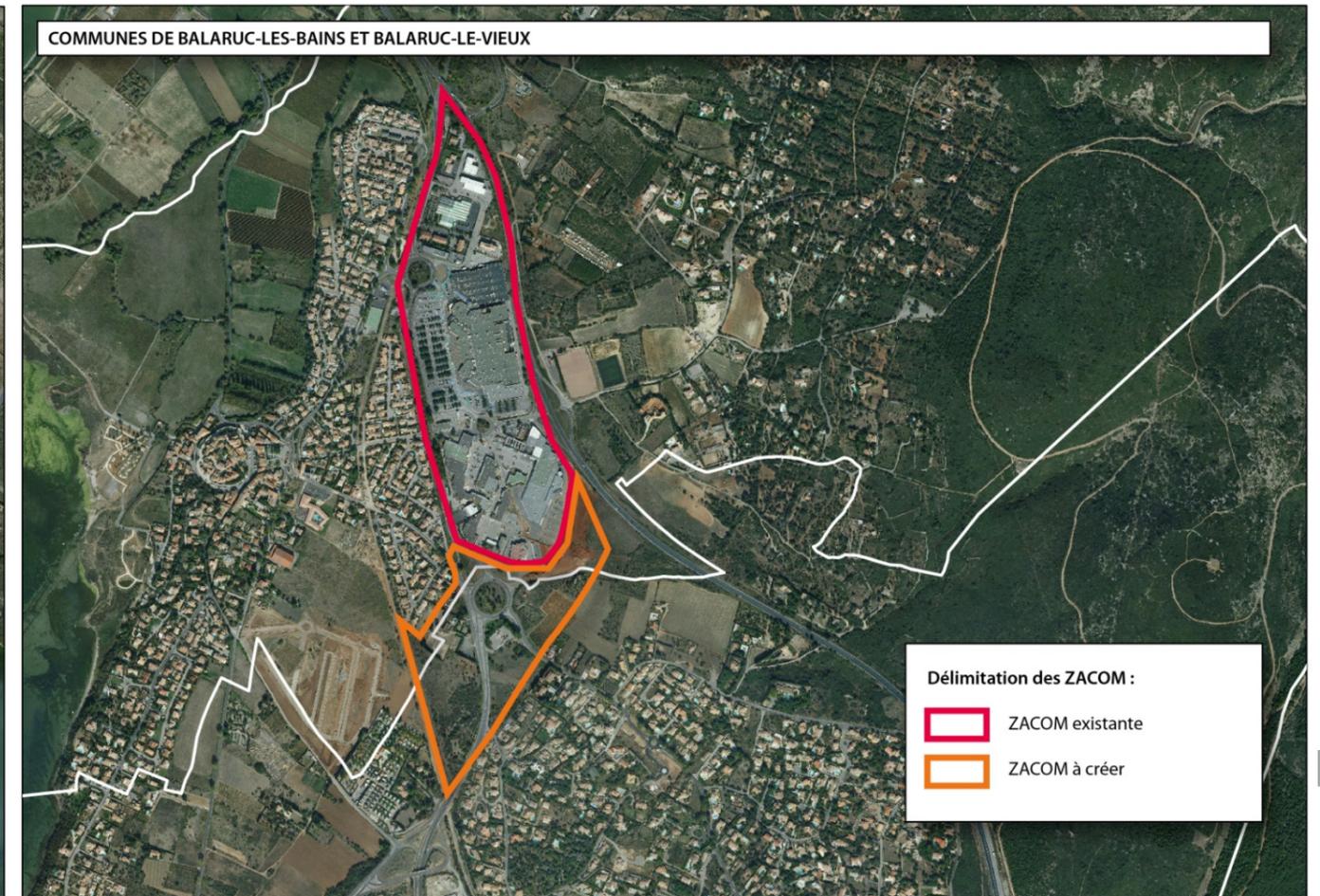
C'est l'espace qui doit accueillir les développements majeurs sur le territoire, que ce soit en termes de développement économique, d'équipements ou de commerce. Le diagnostic a mis en évidence que l'offre commerciale pouvait être renforcée, pour répondre à une plus grande diversité de besoins et limiter les déplacements vers les pôles extérieurs. C'est sur ce secteur du territoire que doit s'appuyer le renforcement de l'attractivité de l'offre commerciale.

Les localisations préférentielles au sein de ce secteur ont été identifiées et hiérarchisées :

- **Les centralités secondaires** ou centres de quartiers sont vouées à accueillir des commerces répondant à des achats quotidiens et hebdomadaires,
- **Les centralités principales**, et plus particulièrement le centre-ville de Frontignan et de Balaruc les Bains, accueillent en priorité une offre répondant à des achats quotidiens à occasionnels. La centralité de Balaruc le Vieux accueille en priorité des développements de proximité, répondant à des besoins quotidiens et hebdomadaires.
- **Le centre-ville de Sète**, cœur urbain du territoire, joue à la fois un rôle de proximité en réponse aux besoins des résidents et actifs, mais également un rôle beaucoup plus large en contribuant à l'attractivité et la diversité de l'offre commerciale du territoire. Il est un pôle moteur du renforcement de l'attractivité du territoire, et doit répondre à une diversité de fonctions commerciales. Il est donc voué à accueillir tous types de développements commerciaux, et pouvant répondre à l'ensemble des fréquences d'achat.
- **Les ZACOM existantes et en devenir** du triangle urbain central sont également des moteurs de l'attractivité commerciale du territoire. Elles accueillent préférentiellement une offre répondant à des achats occasionnels lourds et exceptionnels. Elles peuvent accueillir des développements répondant à des achats hebdomadaires et occasionnels légers dans les conditions définies par le DAC. Les ZACOM du triangle urbain central se composent de sites existants et d'espaces nouveaux. Ces ZACOM en devenir permettent le confortement de l'offre commerciale du territoire dans une logique de limitation de l'évasion et de rapprochement des consommations. Elles peuvent accueillir du commerce en mixité avec d'autres fonctions urbaines.
 - **Des ZACOM existantes**, secteurs à vocation commerciale actuelle qui sont confirmés dans le présent DAC. Le centre commercial Auchan Sète et le pôle Portes du Muscat (Frontignan) remplissent une fonction essentielle sur l'agglomération dans la réponse aux besoins hebdomadaires et à certains besoins plus occasionnels. Ces pôles sont par ailleurs localisés dans les enveloppes urbaines et desservis par les transports en commun. Le Document d'Aménagement Commercial du Bassin de Thau conforte ce positionnement. La ZACOM de Balaruc Loisirs joue un rôle plus large et est un des pôles majeurs contribuant principalement à l'attractivité commerciale du territoire. Il est par ailleurs desservi par les transports en commun et cette desserte doit être renforcée significativement dans le cadre de la mise en œuvre du SCoT. Il est donc voué à accueillir des développements de fort rayonnement, répondant à des achats exceptionnels.
 - **Des ZACOM en devenir**, qui concernent deux secteurs distincts :
 - Un secteur en extension de la ZACOM existante de Balaruc Loisirs : ce pôle de rayonnement supra-territorial doit être conforté dans une logique de renforcement de l'attractivité commerciale du territoire. Ce pôle doit bénéficier par ailleurs d'un renforcement de sa desserte en transports en commun.
 - Un secteur de renouvellement urbain, positionné à proximité de la gare de Sète. Ce site qui bénéficie d'un positionnement stratégique à proximité du futur Pôle d'Echange Multimodal (prévu sur le site de la gare) et le long de la RD2 requalifiée en boulevard urbain. Les développements commerciaux de cette ZACOM devront intégrer l'émergence d'un quartier mixte (résidentiel, commerce, activité tertiaire) en lien avec l'organisation du principal Pôle d'Echange Multimodal prévu par le SCoT.

La ZACOM ne devra pas porter atteinte à la mixité recherchée pour ce quartier mixte et au commerce de centre-ville. Les implantations commerciales devront donc concerner de façon préférentielle des typologies non adaptées au commerce de centre-ville. Enfin ce site bénéficiera également d'une desserte en transports en commun performante. Les projets qui seront prévus sur cette ZACOM devront également prendre en compte les contraintes liées à la proximité des voies ferroviaires et routières (nuisances sonores notamment) et du PPRI





4) Le secteur Etangs et Gardiole

Le secteur **Etangs et Gardiole** concerne les communes de Vic-la-Gardiole et Mireval.

Vic-la-gardiole et Mireval sont des pôles d'hyper proximité qui accueillent une offre répondant à des besoins quotidiens et composée de commerces dont la surface de vente est inférieure à 1000 m².

Aucune ZACOM n'est identifiée sur ces communes. Les localisations préférentielles pour le développement commercial sont les centralités urbaines du territoire.

4.3.2. SYNTHÈSE DES LOCALISATIONS PRÉFÉRENTIELLES PAR COMMUNE ET IMPLANTATIONS COMMERCIALES AUTORISÉES :

Fonction commerciale	Aire d'influence principale	Surface de vente (surface de plancher) maximale des unités commerciales[1]	Commune	Localisation	Achats quotidiens	Achats hebdomadaires	Achats occasionnels légers	Achats occasionnels lourds	Achats exceptionnels
Hyper proximité	< 5 000 habitant	1 000 m ² (1300 m ²)	Montbazin	Centralité principale					
			Villeveyrac	Centralité principale					
			Loupian	Centralité principale					
			Bouzigues	Centralité principale					
			Mireval	Centralité principale					
			Vic La Gardiole	Centralité principale					
			Balaruc-le-Vieux	Centralité principale					
			Frontignan	Centralité secondaire des Hierles					
Proximité	5 000 à 10 000 habitants	1500 m ² (2000 m ²)	Gigean	Centralité principale					
			Balaruc les Bains	Centralité principale					
				Centralité secondaire					
			Poussan	Centralité principale					
				Centralité secondaire					
			Frontignan	Centralité secondaire de la Peyrade et centralités touristiques					
Sète	Centralités secondaires et touristiques								
Intermédiaire	10 000 à 30 000 habitants	3 500 m ² (4 500 m ²)	Mèze	Centralité principale					
				ZACOM					
			Marseillan	Centralité principale					
				Centralité touristique					
			Frontignan	ZACOM (Porte du Muscat)					
				Centralité principale					
				Sète	ZACOM Auchan				
			Majeure	> 30 000 habitants voire > 100 000 habitants (fonction métropolitaine)	Pas de surface définie	Balaruc les bains / Balaruc-le-Vieux	ZACOM (Balaruc Loisirs)		
Sète	Centralité principale								
Sète	ZACOM Sète-Gare								

[1] Une unité commerciale est la surface bâtie dédiée à une activité commerciale (surface de vente et autres surfaces bâties).

	Implantation préférentielle
	Implantation possible pour les fréquences d'achat hebdomadaire et occasionnelle légère mais en accord avec les orientations pour favoriser la vitalité économique des centralités urbaines (4.1.2.)
	Implantation non préférentielle

4.4. OBJECTIF 4 : AMELIORER L'ATTRACTIVITE ET LA QUALITE ENVIRONNEMENTALE DE L'APPAREIL COMMERCIAL DU BASSIN DE THAU

D'un point de vue quantitatif, l'objectif de renforcement de l'attractivité de l'offre se décline à travers la mise à disposition d'espaces fonciers nouveaux afin de permettre la diversification de l'offre commerciale du Bassin de Thau, et la réponse à un plus grand nombre de besoins. Les orientations pour la polarisation de l'offre dans des localisations identifiées et hiérarchisées contribueront également à cet objectif.

La loi Grenelle II donne la possibilité au SCoT de prévoir que dans les ZACOM, l'implantation d'équipements est subordonnée au respect de conditions qu'il fixe, et qui portent notamment sur la desserte par les transports en commun, les conditions de stationnement, les conditions de livraison des marchandises, le respect de normes environnementales.

4.4.1 CONSOMMATION D'ESPACE

L'analyse qualitative des sites commerciaux a mis en évidence une insuffisance de densité de certains aménagements commerciaux, dont le principal est Balaruc Loisirs. Les prescriptions suivantes doivent permettre de mieux traiter la consommation d'espace dans les aménagements futurs ou la mutation des zones commerciales existantes.

P Dans le cadre des nouvelles implantations dans les ZACOM identifiées dans le DAC, les surfaces bâties doivent représenter au minimum 40% de l'emprise foncière mobilisée dans le cadre de l'opération (surface bâtie, espaces dédiés aux accès et au stationnement, espaces végétalisés).

Les documents d'urbanisme locaux intègrent des dispositions compatibles avec cette orientation pour permettre la densification des ZACOM.

Par exception à ce principe, ce rapport de 40% peut être minoré dans les cas suivants :

- Dans le cadre d'une opération d'aménagement d'ensemble à l'échelle d'une ZACOM actuelle ou en devenir, s'il est établi que des contraintes naturelles ou techniques ne permettent pas d'atteindre une telle densité d'aménagement,
- Dans les centralités urbaines présentant une offre de stationnement existante réduite, et des possibilités de création limitées, nécessitant une mutualisation de cette offre.

P Les nouvelles ZACOM doivent privilégier la densité d'aménagement.

Pour l'ensemble des ZACOM, nouvelles ou existantes, les documents d'urbanisme locaux intègrent des dispositions favorisant :

- l'adaptation du nombre de places de stationnement exigé et la mutualisation des parkings à l'échelle des ZACOM,
- l'intégration de tout ou partie du stationnement dans le bâtiment : en rez-de-chaussée ou en toit terrasse...,
- la construction sur plusieurs niveaux.

R Afin de limiter la consommation d'espace liée au stationnement et de favoriser l'utilisation des transports en commun, les documents d'urbanisme locaux déterminent les conditions de modération du nombre de places de stationnement en fonction de la qualité de la desserte en transports en commun.

4.4.2 ATTRACTIVITE, LISIBILITE DE L'OFFRE

La forte dilution des commerces sur le territoire du bassin Thau rend parfois difficile l'identification des espaces dédiés au commerce. Le diagnostic a par ailleurs mis en évidence une hétérogénéité concernant la qualité architecturale et paysagère des établissements commerciaux et de leurs abords (qualité des bâtiments, végétalisation, traitement des accès...). Afin d'améliorer la lisibilité des espaces commerciaux du territoire, la qualité des entrées de territoire, et l'attractivité de l'appareil commercial, le DAC conditionne les implantations commerciales au respect de normes architecturales et paysagères, et donne des orientations pour la mise en œuvre de cet objectif dans les documents d'urbanisme locaux.

P Dans les ZACOM, les documents d'urbanisme locaux doivent définir :

- des objectifs et des réglementations précises quant au traitement végétal des parcelles (pourcentage de végétalisation des parcelles, traitement des limites (haies), essences utilisées...).
- les modalités de traitement des voies et espaces publics, notamment relatives au mobilier urbain et à la signalétique, dans l'objectif de valoriser les espaces commerciaux.

P Les nouveaux développements commerciaux dans les ZACOM doivent apporter une véritable plus-value sur le plan architectural et paysager et une amélioration de l'existant. La compatibilité des nouveaux développements avec cette orientation doit être notamment évaluée au regard :

- du traitement des façades (palette de couleurs, matériaux, position et taille des enseignes...);
- du traitement des limites (hauteur, couleur et composition des clôtures ou haies...);
- de la présence et la composition des espaces verts (essences, nombre de plantations, localisations...), notamment sur les espaces de stationnement. Les surfaces libres de toute occupation devront être prioritairement traitées en espace vert ;
- les aménagements permettant de dissimuler et mutualiser les emplacements de stockage des déchets ;
- l'intégration du stockage de matériaux en extérieur, le cas échéant.

Les autorisations d'exploitation commerciale sont délivrées en compatibilité avec ces principes.

Les pôles Frontignan Marche du Muscat, Balaruc Loisirs, et Auchan sète, présentent des enjeux particuliers du point de vue de la qualité architecturale et des aménagements urbains (cf. Annexe 1).

Sur ces localisations, les documents d'urbanisme locaux doivent veiller tout particulièrement à la mise en œuvre des orientations précédentes sur la qualité d'aménagement des espaces publics et la qualité architecturale et paysagère des nouveaux développements.

4.4.3 ENERGIE

La France s'est engagée à réduire ses émissions de Gaz à Effet de Serre (GES) et sa consommation énergétique de 20% par rapport à 1990 à horizon 2020. Le DAC intègre ces dispositions en matière d'aménagement commercial.

P Dans le cadre des nouveaux développements commerciaux, les projets d'aménagement commercial doivent préciser les moyens mis en œuvre dans le projet d'aménagement commercial pour contribuer à atteindre cet objectif. L'évaluation de la compatibilité des projets avec cette orientation doit porter notamment sur :

- l'enveloppe du bâtiment (toiture terrasse végétalisée, isolation...);
- les types d'énergie utilisés ainsi que le rendement des dispositifs de chauffage et refroidissement prévus ;
- le système de vitrage (doubles vitrages peu émissifs à privilégier) ;
- le système de ventilation (qui doit être conçu en lien avec le degré d'occupation des locaux) ;
- les systèmes d'éclairage prévus (commande de l'éclairage par horloge...).

4.4.4 GESTION DES EAUX PLUVIALES

Le diagnostic met en évidence la rareté des dispositifs de gestion des eaux pluviales à la parcelle, de récupération des eaux pluviales, et la forte imperméabilisation des espaces extérieurs dédiés notamment au stationnement des véhicules.



Afin de répondre à cette problématique, les nouvelles implantations commerciales doivent prévoir la mise en place :

- de partis d'aménagement visant à limiter l'imperméabilisation des sols,
- d'équipements permettant d'assurer une rétention des eaux pluviales à la parcelle,
- de systèmes de récupération des eaux pluviales permettant notamment l'entretien des espaces extérieurs.

4.4.5 GESTION DES DECHETS

La maîtrise des impacts générés par les activités de commerce de détail sur l'environnement passe également, par la maîtrise de la production des déchets, et la mise en place de systèmes de collecte adaptés. Il s'agit d'une part de mettre en adéquation les systèmes de collecte des déchets auprès des commerces, avec les dispositifs de tri sélectif mis en place par la collectivité, et d'autre part de valoriser les déchets fermentescibles.



Dans les ZACOM, les documents d'urbanisme locaux doivent prévoir des règles de réservation d'espaces de collecte des déchets adaptés aux modalités de la collecte sélective, en concertation avec l'organisme chargé de cette collecte.

Dans les ZACOM, les nouveaux développements commerciaux dont la surface de vente est supérieure à 2 500 m² doivent intégrer :

- un point de collecte des déchets d'emballages en sortie de caisse (conformément à l'article 199 de la loi portant engagement national pour l'environnement).
- un système de collecte séparée des biodéchets conformément à l'article L. 541-21-1 du code de l'environnement les nouvelles implantations commerciales dans les ZACOM.

ANNEXES

ANNEXE 1 : ANALYSE QUALITATIVE DES POLES COMMERCIAUX

Nom du pôle	Accessibilité VP	TC	Modes Doux	Gestion des ressources	Qualité architecturale et paysagère	Végétalisation	Qualité/fonctionnalité des aménagements	Densité (rapport entre la surface de vente du pôle et l'emprise foncière totale, hors voies d'accès principales) des principaux équipements de périphérie
Frontignan portes du Muscat	Bonne	Desserte TC avec continuité des cheminements piétons depuis l'arrêt jusqu'à l'entrée du magasin	Accessibilité sécurisée, attache-vélo couverts	Stationnement mutualisé entre plusieurs activités, pas de système de gestion des eaux pluviales	Centre commercial relativement qualitatif	Effort de végétalisation des talus, bien entretenu, parking arboré	Aménagements fonctionnels et sécurisés	0.24
Sète entrée Est (Netto, M. Bricolage)	Moyenne	Desserte TC par des lignes régulières, proximité de la gare	Pas d'aménagements spécifiques et sécurisés. Présence d'attache-vélo. Aménagements aux abords du magasin occupés par du stationnement.	Pas de gestion spécifique des eaux pluviales	Hétérogène mais globalement qualitatif (ancien bâtiment rénové).	Parking faiblement végétalisé (arbres et massifs)	Aménagements récents mais peu fonctionnels (Modes doux, encombrements VP)	0.51
La Peyrade	Gestion du stationnement favorable au commerce (stationnement bleu), emplacements livraison	Desserte TC par ligne régulière	Cheminements piétons sécurisés (trottoirs larges, traversées)		Qualité des linéaires hétérogène mais globalement bonne	Effort de végétalisation des axes de circulation, place arborée	Aménagements qualitatifs et fonctionnels, signalétique lisible	
Frontignan CV	Accessibilité motorisée limitée (encombrements), gestion du stationnement (stationnement bleu)	Desservie par des lignes TC régulières			Traitement qualitatif des axes routiers, linéaires marchands hétérogènes mais globalement qualitatifs	Axes routiers végétalisés (alignement d'arbres)	Aménagements qualitatifs et fonctionnels	
Mireval	Accessibilité routière contrainte	Pas de desserte par des lignes régulières	Peu d'aménagements modes doux		Hétérogène, qualitatif dans le centre ancien	Espaces publics non végétalisés	Hétérogène, aménagements peu fonctionnels et vieillissant dans le centre ancien	
Vic la Gardiole	Bonne	Pas de desserte par des lignes régulières	cheminements piétons sécurisés sur la majorité du périmètre, présence d'attaches-vélos		Linéaires marchands globalement qualitatifs	Bd des Aresquier arboré, végétalisation qualitative et entretenue	Aménagements très qualitatifs sur l'axe bd des Aresquiers	

Villeveyrac centre-bourg	Accessibilité VP contrainte (relief, étroitesse des rues)	Pas de desserte par des lignes régulières	Pas d'aménagements spécifiques		Linéaires marchands et bâti non commercial vieillissants, peu qualitatifs	Absence de végétalisation	Aménagements vieillissants, peu fonctionnels	
Mèze Centre-ville	Accessibilité motorisées contrainte, gestion du stationnement (stationnement bleu)	Pas de desserte par des lignes régulières, renforcement des liaisons avec Sète à venir (navettes sur l'étang de Thau)	Chemins doux relativement bien matérialisés et continue, traversés piétons parfois difficiles	Pas de gestion des eaux pluviales à la parcelle sur les deux grandes surfaces alimentaires existantes	Hétérogène mais globalement bonne		Aménagements hétérogènes selon les secteurs, globalement fonctionnels mais vieillissants	
Marseillan Centre-ville	Accessibilité motorisée relativement bonne, contrainte dans le centre ancien	Pas de desserte par des lignes régulières	Centre-ville semi-piéton, trottoirs larges		Qualité hétérogène des linéaires marchands, ancien centre commercial Champion proche du centre-ville : enjeu de requalification	Peu de végétalisation, principaux axes arborés	Aménagements vieillissants sur certains secteurs (à proximité de l'église notamment), globalement fonctionnels	
Marseillan Carrefour Market	Bonne accessibilité motorisée,	Pas de desserte par des lignes régulières	Chemins piétons matérialisés depuis l'extérieur du site jusqu'à l'entrée du magasin, accessibilité PMR	Pas de gestion des eaux pluviales à la parcelle, imperméabilisation totale des espaces de stationnement	Bâtiment récent, relativement qualitatif	Pas de végétalisation	Globalement qualitatifs et fonctionnels	0.27
Achan Sète	Bonne accessibilité motorisée	Desserte en transports en commun par une ligne régulière	Stationnements cycles couverts, pas d'accès matérialisé depuis l'extérieur du site pour les 2 roues	Effort de densification : parkings en ouvrages	Centre commercial vieillissant	Parking végétalisé (grands arbres), effort de végétalisation sur les talus	Globalement vieillissants (sauf partie récemment aménagée)	0.25
CC Balruc Loisirs	Très bonne accessibilité motorisée	Desserte par une ligne de TC régulière, renforcement de la desserte à venir	Secteur M. Bricolage (Sud) avec matérialisation chemins piétons, déplacements doux non sécurisés sur le reste du pôle	Stationnement mutualisé entre plusieurs commerces dans quelques secteurs. Parking ouvrage au niveau de l'hypermarché. Pas de dispositif de gestion des eaux pluviales à la parcelle	Faible qualité architecturale et paysagère sur l'ensemble du pôle (secteur M. Bricolage plus qualitatif)	Peu de végétalisation	Aménagements globalement vieillissants, peu fonctionnels (stationnement anarchique par endroits) et non sécurisés pour les modes doux.	0.17
Sète CV	Accessibilité motorisée contrainte (relief, étroitesse des rues)	Desserte par plusieurs lignes de TC régulières	2 rues piétonnes, trottoirs relativement larges		Hétérogène	Peu de végétalisation	Aménagements urbains hétérogènes selon les secteurs du centre-ville. Globalement vieillissants.	
Poussan	Accessibilité motorisée correcte, stationnement bleu le long de l'axe marchand	Pas de desserte TC par des lignes régulières	Peu d'espace dédié aux modes doux		Faible	Pas de végétalisation	Pas d'aménagements adaptés à la fonction commerciale, aménagements vieillissants	
Gigean	Accessibilité motorisée correcte	Pas de desserte TC par des lignes régulières, future desserte en TCSP (PADD)	Continuité des chemins piétons autour de la place du marché (trottoirs larges, traversés sécurisés), aménagements plus routiers route de Béziers		Faible, pas d'effort particulier concernant la locomotive alimentaire Carrefour Contact	Principaux axes arborés en centre-bourg	Aménagements routiers route de Béziers, plus qualitatifs dans le centre-bourg	

