

SDB/CS

DIRECTION DE LA
REGLEMENTATION

--
Bureau de la Réglementation Générale
--

STRASBOURG, le 15 février 2007

Réf. III/2

Dossier suivi par M. SAVE DE BEAURECUEIL

☎ 03-88-21-61-04

fax : 03-88-21-63-52

<p style="text-align: center;">Compte-rendu de la réunion de l'Observatoire Départemental d'Equipement Commercial du Bas-Rhin Jeudi 1^{er} février 2007</p>
--

Le jeudi 1^{er} février 2007 à 9h30, M. Raphaël LE MÉHAUTÉ, Secrétaire Général de la Préfecture du Bas-Rhin a présidé la réunion de l'Observatoire Départemental d'Equipement Commercial du Bas-Rhin.

Etaient présents :

Collège des élus locaux :

M. Pierre STRASSER

Maire de HAGUENAU

M. Pierre FUCHS

Maire de WILWISHEIM

Collège des représentants de la Chambre de Commerce et d'Industrie et de la Chambre des Métiers :

M. Daniel HAMPELE

Chambre de Métiers d'Alsace

M. Paul VOGT

Chambre de Métiers d'Alsace

M. Pierre BARDET

Chambre de Commerce et d'Industrie de
Strasbourg et du Bas-Rhin

M. Marc WEILL

Chambre de Commerce et d'Industrie de
Strasbourg et du Bas-Rhin

M. Michel MOSER

Chambre de Commerce et d'Industrie de
Strasbourg et du Bas-Rhin

Collège des Personnalités qualifiées :

Mme Fabienne VIGNERON	ADEUS
M. Edmond WOLFF	Confédération Syndicale de la Famille
M. Mabrouk ABDENNOUR	Union des Fédérations de Consommateurs

Collège des représentants des activités commerciales et artisanales

M. Denis FISCHER	COOP ALSACE
M. Jacques FLORANGE	SUPERMARCHES MATCH
M. Jo CHOYER	LE PRINTEMPS

Collège des représentants de l'Administration

M. Philippe ZAHN	Direction Régionale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
M. Michel CHABERT	Direction Régionale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
M. Simon BURGUN	Direction Régionale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
M. Jean-Claude CLAVERIE	Direction Départementale de l'Équipement
M. DEMEZY	INSEE ALSACE
M. Michel PEREGO	Délégué Régional au Commerce et à l'Artisanat
M. KLAERR-BLANCHARD	Délégué Régional au Tourisme

Étaient également présents :

M. Yves PORTE	Directeur de la Réglementation
Mlle LESEIGLE	Chef du bureau de la Réglementation Générale
M. SAVE DE BEAURECUEIL	Adjoint au chef de Bureau de la Réglementation Générale

1) L'inventaire des équipements commerciaux d'une surface égale ou supérieure à 300 mètres carrés :

M. BURGUN présente l'inventaire des équipements commerciaux de plus de 300 mètres carrés. L'ensemble de sa présentation est reproduit au 1) de l'annexe1 ci après.

M. LE MÉHAUTÉ fait observer que la structure de cet inventaire correspond bien à la richesse par habitant existante en Alsace qui est supérieure à la moyenne nationale, traduisant ainsi une consommation plus forte dans des secteurs comme les supermarchés-hypermarchés, les meubles, l'automobile.

M. MOSER fait remarquer qu'une proportion relativement importante de supermarchés augmente leurs surfaces pour devenir hypermarchés.

M. WOLFF souhaite relever également l'importance du secteur automobile pour lequel le commerce de vente de voitures est supérieur aux densités nationales. Le développement d'un véritable pôle automobile dans la zone de Hoenheim- Bischheim et Souffelweyersheim est ainsi à relever.

2) Le Bilan des CDEC pour l'année 2006

M. BURGUN présente le bilan des réunions des CDEC pour l'année 2006. L'ensemble de sa présentation est reproduit au 2) de l'annexe1 ci après.

37 décisions ont ainsi été prises en 2006 représentant 29 autorisations pour un total de 48 637 mètres carrés et 8 refus pour un total de 4215 mètres carrés.

A la demande de M. CHOYER, M. Raphaël LE MÉHAUTÉ demande que soit joint au présent compte rendu les éléments ci après reproduits en annexe 2 :

- une comparaison des densités commerciales pour le Bas-Rhin, le Haut-Rhin, la Moselle et au plan national
- le bilan des CDEC pour le Bas-Rhin, le Haut-Rhin, la Moselle et au plan national.
- un aperçu de l'évolution en nombre des CDEC depuis 2004 pour le Bas-Rhin, le Haut-Rhin, la Moselle et au plan national.

En réponse à la question de M. Pierre FUCHS, M. BURGUN explique que la question des accès des commerces par les transports en commun constitue un critère légal d'appréciation dans l'élaboration des décisions des CDEC. Ce critère est également rappelé par le schéma de développement commercial. Mais il est vrai que c'est un critère d'appréciation parmi d'autres.

M. FUCHS estime que la question des transports en commun est important compte tenu du vieillissement de la population habitant en zone rurale.

M. LE MÉHAUTÉ fait observer que dans ce contexte particulier le secteur du commerce avec livraison à domicile est amené à se développer, ce que confirme M. WEILL.

Concernant la liste des projets non réalisés M. LE MÉHAUTÉ demande que la DDCCRF se rapproche de la DDE afin que soit précisée à l'avenir la liste des projets ayant donné lieu à un permis de construire.

M. WEILL rappelle que la Chambre de Commerce et d'Industrie a développé un observatoire franco-allemand qui permettra une meilleure connaissance des procédures et des instances de décision ainsi des problématiques en matière d'équipement commercial.

3) Le Schéma de Développement Commercial et la problématique commerciale dans les SCOT :

3-1 Contenu et utilisation du Schéma de Développement Commercial :

M. SAVE DE BEAURECUEIL rappelle que le Schéma de Développement Commercial du Bas-Rhin, accessible sur le site Internet de la Préfecture et un document de plus de 600 pages adopté par l'ODEC le 22 novembre 2005.

La loi n° 96-603 du 5 juillet 1996, a prévu l'instauration d'un schéma de développement commercial devant définir dans chaque département des objectifs d'évolution des équipements commerciaux.

Le décret 2002-1369 du 20 novembre 2002, et la circulaire du Secrétaire d'État aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce et à l'Artisanat du 3 Février 2003 ont défini le contenu, les procédures d'élaboration, de révision et de publicité de ce schéma de développement commercial.

Il est défini comme "un document qui rassemble des informations disponibles sur l'activité commerciale et son environnement économique. Il comporte une analyse prospective qui indique les orientations en matière de développement commercial et les secteurs d'activité commerciale à privilégier".

Le schéma de développement commercial est un document consensuel d'aide à la décision qui ne revêt pas de valeur impérative.

Outil d'aide à la décision il n'est pas normatif ou créateur de droit et d'obligations. Il a pour but d'éclairer la décision des instances élues, administratives et consulaires. Il est ainsi notamment un document d'aide à la décision de la Commission Départementale de l'Équipement Commercial (CDEC) qui statue sur les demandes d'ouverture de grandes surfaces.

Il doit être compatible avec les orientations prises, le cas échéant, par le ou les schémas de cohérence territoriale établis sur son territoire.

Le schéma est établi pour une durée de 6 ans à compter de son approbation.

Il peut cependant être révisé à l'expiration d'une durée de trois ans à compter de la date de sa publication.

Pour mieux rendre compte de la réalité bas-rhinoise, un sous-découpage reposant principalement sur les pays a été retenu pour faire un diagnostic et esquisser des orientations pour l'équipement commercial à des échelles infra-départementales.

Le territoire départemental a été découpé en 5 zones :

- pays de Saverne Plaine et Plateau,
- pays de l'Alsace du Nord,
- pays Bruche Mossig Piémont,
- pays de l'Alsace Centrale,
- territoire du Schéma de cohérence territoriale de la région de Strasbourg (SCOTERS).

Le schéma de développement commercial du Bas-Rhin se décline ainsi en **5 diagnostics territoriaux** et en **une synthèse départementale** qui positionnent les enjeux et le développement du commerce à l'échelle du Bas-Rhin.

M. BURGUN rappelle que les conclusions du Schéma de Développement Commercial ne constitue qu'un critère parmi d'autres. Il est à noter cependant que les décisions prises en 2006 dans le cadre des CDEC vont bien dans le sens des orientations qu'il a proposé.

Ces deux présentations n'appelle pas de commentaires particuliers de l'assemblée.

3-2 La Prise en compte de la problématique commerciale dans les documents SCOT

M. CLAVERIE présente un exposé portant sur la prise en compte de la problématique commerciale dans les documents SCOT. Celui ci est entièrement reproduit en annexe 3 ci après.

En réponse à la question de M. WEILL, M. LE MÉHAUTÉ explique que c'est bien le Schéma de Développement Commercial qui doit être compatible avec le SCOT.

Seul le SCOT est un document opposable. Il convient donc de bien s'assurer de l'actualisation du Schéma de Développement Commercial si nécessaire.

M. CLAVERIE rappelle également que le Schéma de Développement Commercial comprend une partie diagnostic qui a été bien utile aux rédactions des SCOT.

M. Pierre STRASSER souhaite souligner la difficulté qui existe à concilier les nombreux documents d'urbanisme et différents schémas existants.

M. WOLFF et M. CLAVERIE conviennent également qu'une harmonisation de l'ensemble des documents en présence n'est pas chose simple mais qu'il peut exister des solutions dans le cadre des pays.

M. LE MÉHAUTÉ constate qu'en l'état actuel des choses le Schéma de Développement Commercial, document d'aide à la décision, n'est pas en contradiction avec les SCOT existants ou en cours de réalisation, il existe une bonne intelligence et une complémentarité réelle entre ces deux types de documents.

Il remercie les participants de leur présence à cette réunion d'informations et d'échanges et lève la séance à 11h30.

LE PREFET,
Pour le Préfet,
Le Secrétaire Général

Raphaël LE MÉHAUTÉ