

COMMUNAUTÉ DE, COMMUNES VALLÉE DE CLISSON



→ charte d'orientation commerciale

2007 ↻ 2010



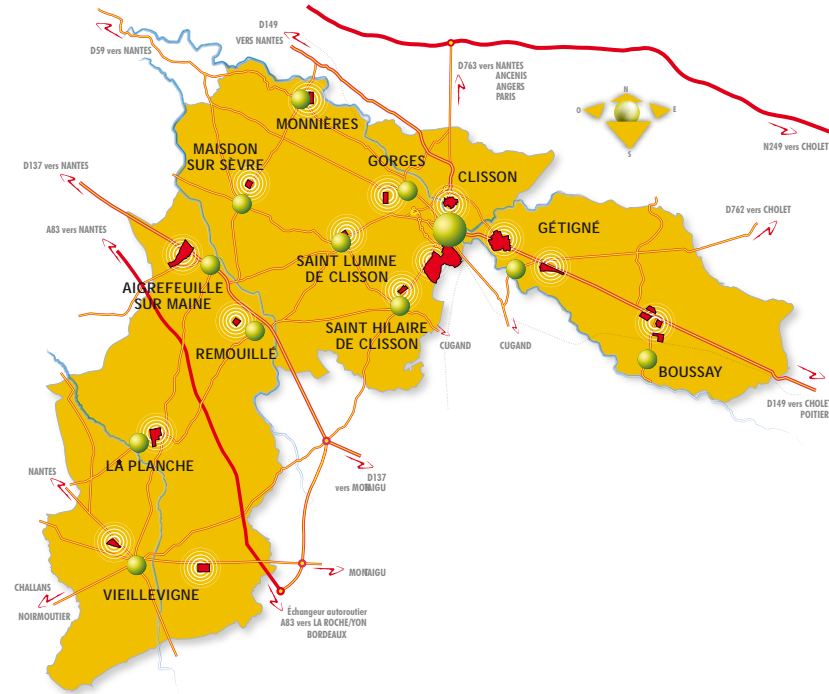
Algrefeuille-sur-Maine - Boussay - Clisson - Gétigné
Gorges - La Planche - Maisdon-sur-Sèvre - Monnières - Remouillé
Saint-Hilaire-de-Clisson - Saint-Lumine-de-Clisson - Vieillevigne


Communauté de Communes
Vallée de Clisson



PRÉSERVER L'ÉQUILIBRE COMMERCIAL

Une charte pour accompagner l'implantation des grandes et moyennes surfaces



→ La Vallée de Clisson en chiffres

- 12 communes
- 31 000 habitants
- Plus d'un millier d'entreprises
- Près de 11 000 emplois
- 250 hectares de parcs d'activités
- 70 hectares réservés pour de futurs espaces d'activités
- Une trentaine d'entreprises de plus de 50 salariés

PRÉAMBULE

Définir des objectifs communs et maîtriser le développement commercial du territoire pour les années 2007 à 2010, voici la philosophie de la première charte d'orientation commerciale de la Vallée de Clisson signée par la Communauté de Communes, la Chambre de Commerce et de l'Industrie Nantes Saint-Nazaire, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Loire-Atlantique et les douze communes de la Vallée de Clisson.

En 2005, la Communauté de Communes de la Vallée de Clisson a approuvé un schéma stratégique de développement de ses parcs d'activités pour l'ensemble de ses 12 communes. Ce schéma sert aujourd'hui de référence pour la mise en œuvre de projets opérationnels de création ou d'extension de parcs d'activités.

Pour aller plus loin dans une politique efficace et solidaire d'aménagement du territoire, la Communauté de Communes de la Vallée de Clisson et les compagnies consulaires ont décidé de mettre en œuvre une Charte d'orientation commerciale.

Cette charte répond à une triple volonté des trois partenaires :

- Maîtriser le développement des zones commerciales périphériques de l'agglomération clissonnaise dans un souci d'équilibre entre les diverses formes de distribution du commerce,
- Maintenir et développer l'activité de marché non sédentaire dans les centres-villes,
- Maintenir et renforcer les pôles commerciaux et artisanaux de proximité dans les bourgs.



MAÎTRISER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Enjeux

La distribution des activités économiques sur le territoire revêt une importance considérable du point de vue du modèle de développement préconisé. En matière d'activité commerciale, " choisir sa vie ", c'est aussi avoir le choix du mode de consommation que l'on préfère (alternative entre commerces traditionnels et grande distribution, entre proximité et mobilité), et c'est avoir la possibilité d'accéder à une offre complète et variée à proximité de ses lieux de vie (travail, loisirs, habitat). Il faut donc renforcer l'attractivité commerciale du territoire.

DES VALEURS PARTAGÉES

La Charte d'orientation commerciale de la Communauté de Communes de la Vallée de Clisson s'inscrit dans le cadre du Schéma de Développement Commercial de la Loire-Atlantique, voté en 2004.

À ce titre, elle s'appuie sur les valeurs suivantes :

- Maintien et renforcement des pôles commerciaux et artisanaux de proximité, éléments majeurs de cohésion sociale, d'animation urbaine, de service à la population et de qualité de vie,
- Maintien et développement de l'activité de marché non sédentaire dans les centres-villes, facteur de l'augmentation des flux pour le commerce sédentaire,
- Maîtrise du développement commercial des zones périphériques.

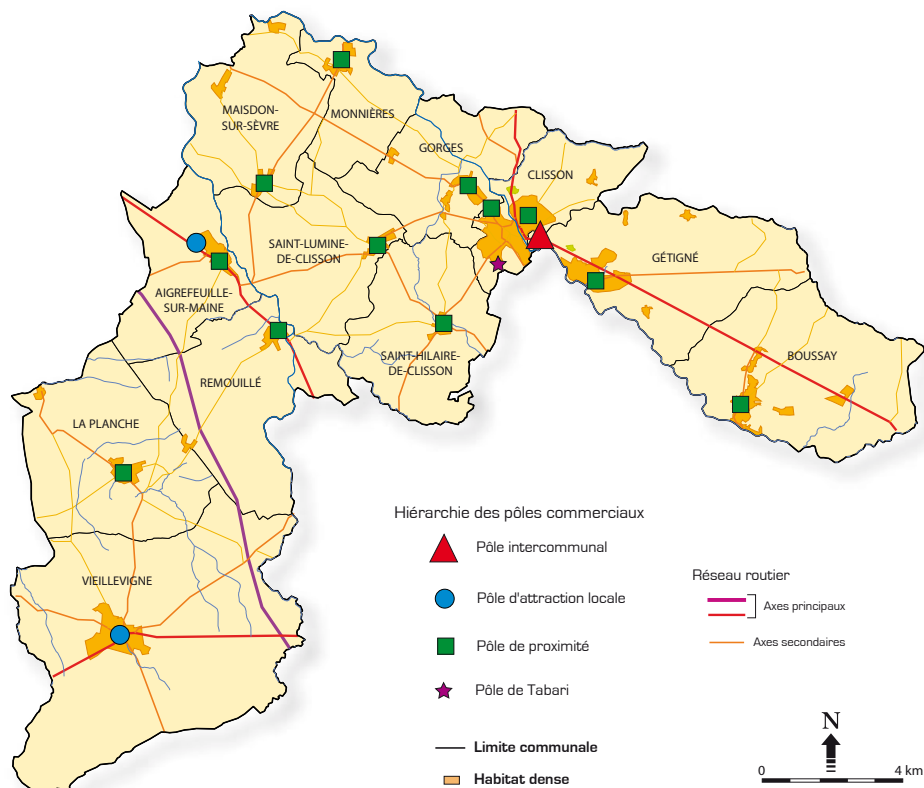


DES OBJECTIFS COMMUNS

- Maintenir les équilibres commerciaux et la complémentarité entre les différents pôles identifiés.
- Accompagner le développement des pôles existants sans créer de nouveaux pôles commerciaux durant 3 ans.
- Ne pas créer de nouvelles zones commerciales périphériques sans une réflexion concertée sur un projet de centre-ville.
- Maîtrise par la collectivité de l'offre foncière de périphérie.
- Privilégier les projets commerciaux individuels aux projets d'ensembles commerciaux.



HIÉRARCHIE DES PÔLES COMMERCIAUX DE LA VALLÉE DE CLISSON



CCI Nantes St-Nazaire Conception et réalisation : CCI de Nantes et de Saire-Nazaire, DMC/GH, mars 2007.



Types de pôles commerciaux		Caractéristiques
▲	Pôle intercommunal	<ul style="list-style-type: none"> - Agglomération de plus de 10 000 habitants - Plus de 20 points de vente - Plus de 15 codes NAF différents - Plus de 5 000 m² de surface de vente
●	Pôle d'attraction locale	<ul style="list-style-type: none"> - Agglomération de 2 000 à 5 000 habitants - Plus de 10 points de vente dont un supermarché et une surface spécialisée
■	Pôle de proximité	<ul style="list-style-type: none"> - Agglomération de moins de 2 000 habitants - Plus de 5 commerces



LES ORIENTATIONS PAR TYPE DE PÔLES : LE PÔLE D'ATTRACTION INTERCOMMUNALE

CLISSON Centre-ville – CLISSON Câlin – GÉTIGNÉ Toutes-Joies

OBJECTIFS :

- ➔ Conforter le statut du pôle intercommunal comme pôle structurant du territoire de la Communauté de Communes de la Vallée de Clisson.
- ➔ Assurer la complémentarité et l'équilibre entre l'offre commerciale de périphérie et celle du centre-ville.



ORIENTATIONS :

- ➔ Développer l'activité commerciale de centre-ville de Clisson en :
 - évitant le mitage,
 - privilégiant la continuité urbaine,
 - préservant les rez-de-chaussée commerciaux existants,
 - confortant l'activité de marché non sédentaire,
 - favorisant la création de nouveaux locaux commerciaux,
 - favorisant les initiatives de restructuration et de modernisation des espaces commerciaux.
- ➔ Favoriser la commercialité du centre-ville par :
 - une offre de stationnement adaptée,
 - une accessibilité améliorée,
 - un partenariat et un soutien à la mise en place d'actions d'animation et de promotion du commerce.
- ➔ Maîtriser le développement des zones périphériques :
 - par une logique de diversification de l'offre,
 - avec des secteurs d'activité complémentaires de l'offre du centre-ville,
 - sans création de galerie marchande,afin de réduire l'évasion commerciale vers les grands pôles d'agglomération.



LES ORIENTATIONS PAR TYPE DE PÔLES : LES PÔLES D'ATTRACTION LOCALE

VIEILLEVIGNE Centre et AIGREFEUILLE-SUR-MAINE pôle Intermarché

ORIENTATIONS :

- ➔ Renforcer les pôles existants dans le respect des engagements suivants :
 - Préserver les activités commerciales du centre-ville,
 - Assurer la continuité urbaine,
 - Sans création de galeries marchandes.

LES ORIENTATIONS PAR TYPE DE PÔLES : LE PÔLE DE TABARI

CLISSON Sud

ORIENTATIONS :

- ➔ Favoriser le développement commercial du pôle de Tabari, tout en excluant les activités à dominante alimentaire.

LES ORIENTATIONS PAR TYPE DE PÔLES : LES PÔLES DE PROXIMITÉ

AIGREFEUILLE-SUR-MAINE Centre, BOUSSAY Centre, CLISSON La Trinité, CLISSON Intermarché, GÉTIGNÉ Centre, GORGES Centre, LA PLANCHE Centre, MAISDON-SUR-SÈVRE Centre, MONNIÈRES Centre, REMOUILLE Centre, SAINT-HILAIRE-DE-CLISSON Centre, SAINT-LUMINE-DE-CLISSON Centre

ORIENTATIONS :

- ➔ Développer et diversifier l'offre commerciale et artisanale de proximité en
 - privilégiant la continuité urbaine,
 - préservant les rez-de-chaussée commerciaux existants,
 - favorisant la création de nouveaux locaux commerciaux.

- ➔ Éviter le mitage commercial dans les nouvelles zones d'habitat pour favoriser la densification des espaces commerciaux existants.

- ➔ Soutenir les initiatives de restructuration et de requalification des espaces commerciaux afin d'éviter l'apparition de friches.

- ➔ Intégrer le commerce de proximité dans les projets d'aménagement urbain
 - avec une offre de stationnement adaptée aux besoins des activités,
 - en permettant l'accès et la circulation dans les espaces commerciaux.



LA CHARTE D'ORIENTATION COMMERCIALE EN PRATIQUE

LA CHARTE D'ORIENTATION COMMERCIALE FIXE :

- Un cadre pour l'examen des **projets commerciaux de plus de 300 m²** qui font l'objet d'une demande d'autorisation de Commission Départementale d'Équipement Commercial (CDEC),
- Des orientations pour un **aménagement commercial équilibré** du territoire communautaire en permettant **l'échange** entre les acteurs concernés : le porteur du projet, la commune d'implantation, la Communauté de Communes (à travers ses compétences Aménagement du territoire et Développement Économique) et les chambres consulaires.



Pour faire vivre la charte d'orientation commerciale de la Vallée de Clisson, **un comité de concertation** a été constitué.

C'est **un lieu d'échange** et de concertation permanent entre les signataires. Il prend en considération les enjeux et les objectifs de la charte. Les communes d'implantation des projets y sont associées.

Il permet aux collectivités locales et aux compagnies consulaires d'échanger leur avis sur les projets commerciaux **en amont des Commissions Départementales d'Équipement Commercial**.

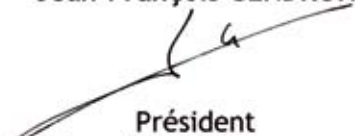
Il est piloté par la Communauté de Communes de la Vallée de Clisson et se réunit autant que besoin.

→ **Durée de validité : 2007 à 2010**

LES SIGNATAIRES

Fait à Clisson, le 18 septembre 2007

Jean-François GENDRON


Président
des Chambres de Commerce et
d'Industrie de Nantes et de Saint-Nazaire

Jean-Claude CHOQUET


Président
de la Chambre de Métiers et de
l'Artisanat de Loire-Atlantique

Marie-Loïc RICHARD


Présidente
de la Communauté de Communes de la
Vallée de Clisson



Jean-Yves TEMPLIER
Maire d'Aigrefeuille-sur-Maine



Marie-Loïc RICHARD
Maire de Gétigné



Clàude CARTERON
Maire de Monnières



Bernard COUTAND
Maire de Saint-Hilaire-de-Clisson



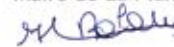
Daniel LABOUERE
Maire de Boussay



Gilbert SORIN
Maire de Gorges



Henri BABONNEAU
Maire de La Planche



Pierre PALLAC
Maire de Saint-Lumine-de-Clisson



Bernard BOURMAUD
Maire de Clisson



Aymar RIVALLIN
Maire de Maisdon-sur-Sèvre



Robert GOURAUD
Maire de Remouillé



Daniel BOLTEAU
Maire de Vieillevigne







CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DE NANTES SAINT-NAZAIRE
16, quai Ernest Renaud
44100 Nantes
Tél. 02 40 44 60 60
www.nantes.cci.fr



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Loire-Atlantique

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE
L'ARTISANAT DE LOIRE-ATLANTIQUE
BP 18129
5, allée des Liards
44981 Sainte-Luce-sur-Loire cedex
Tél. 02 51 13 83 00
www.cm-nantes.fr



Communauté de Communes

Vallée de Clisson

SERVICE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
Rue des Malifestes - BP 59409 - 44194 Clisson Cedex
Tél. : 02 40 54 75 15 - Fax : 02 40 54 75 16
www.valleedeclisson.fr

