

# SCHÉMA DE COHÉRENCE TERRITORIALE DE LA DOMBES

Habitat



Économie



Environnement



Déplacements



Agriculture



Source des photographies de couverture : SCOT de la Dombes  
Sont représentés : l'étang du Grand Moulin ; le Train Express Régional (TER) ; l'agriculture, l'économie et l'habitat sur le territoire.



# SOMMAIRE

Préambule..... 4

**Définitions..... 8**

Chapitre 1 : Définitions des fréquences d'achats..... 9

I. Quotidienne..... 9

II. Hebdomadaire..... 9

III. Occasionnelle légère..... 9

IV. Occasionnelle lourde..... 9

V. Exceptionnelle..... 9

Chapitre 2 : Définitions des typologies commerciales..... 9

I. Commerces de proximité..... 9

II. Commerces d'importance..... 10

III. Définition de l'ensemble commercial..... 10

Chapitre 3 : Définitions de la géographie commerciale, illustrée par les cartes jointes..... 11

I. La centralité..... 11

II. La localisation préférentielle-périphérique..... 11

**Mesures relatives aux implantations commerciales..... 12**

Chapitre 1 : Renforcer la structuration commerciale à destination d'une offre de proximité..... 13

I. Définir une armature commerciale..... 13

II. Renforcer les commerces de proximité des centres-bourgs..... 15

III. Equilibrer l'offre commerciale..... 15

Chapitre 2 : La stratégie d'aménagement commercial..... 16

I. Structurer les implantations commerciales..... 16

II. L'aménagement des centralités commerciales..... 17

III. Maîtriser l'aménagement des localisations préférentielles périphériques  
17

**Délimitation des centralités et des localisations préférentielles périphériques**

..... 19

Chapitre 1 : Les polarités principales..... 20

Chapitre 2 : Les pôles relais..... 24

**SCHÉMA  
DE COHÉRENCE  
TERRITORIALE**

**DE LA  
DOMBES**

# Préambule

**1**



Le DAAC est élaboré en référence au chapitre 1 du projet d'aménagement et de développement durable (PADD) qui vise à révéler le territoire par un développement économique connecté et une mobilité durable, notamment à travers l'orientation stratégique 1.2 qui renforce la structuration commerciale à destination d'une offre de proximité.

Les mesures du SCoT constituent des orientations juridiquement opposables et s'imposent dans un rapport de compatibilité aux documents d'urbanisme locaux, aux différentes procédures d'urbanisme et aux autorisations d'exploitation commerciale délivrées au titre de l'article L752-1 du Code du commerce.

Conformément à l'article L.141-17 du Code de l'Urbanisme (version 25 mars 2019) :

*« Le document d'orientation et d'objectifs (DOO) comprend un document d'aménagement artisanal et commercial déterminant les conditions d'implantation des équipements commerciaux qui, en raison de leur importance, sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur l'aménagement du territoire, le commerce de centre-ville et le développement durable.*

*Ces conditions privilégient la consommation économe de l'espace, notamment en entrée de ville, par la compacité des formes bâties, l'utilisation prioritaire des surfaces commerciales vacantes et l'optimisation des surfaces dédiées au stationnement. Elles portent également sur la desserte de ces équipements par les transports collectifs et leur accessibilité aux piétons et aux cyclistes ainsi que sur*

*leur qualité environnementale, architecturale et paysagère, notamment au regard de la performance énergétique et de la gestion des eaux.*

*Le document d'aménagement artisanal et commercial localise les secteurs d'implantation périphérique ainsi que les centralités urbaines, qui peuvent inclure tout secteur, notamment centre-ville ou centre de quartier, caractérisé par un bâti dense présentant une diversité des fonctions urbaines, dans lesquels se posent des enjeux spécifiques du point de vue des objectifs mentionnés au deuxième alinéa de l'article L. 141-16. Il prévoit les conditions d'implantation, le type d'activité et la surface de vente maximale des équipements commerciaux spécifiques aux secteurs ainsi identifiés.*

*Il peut également :*

*1° Définir les conditions permettant le développement ou le maintien du commerce de proximité dans les centralités urbaines et au plus près de l'habitat et de l'emploi, en limitant son développement dans les zones périphériques ;*

*2° Prévoir les conditions permettant le développement ou le maintien de la logistique commerciale de proximité dans les centralités urbaines afin de limiter les flux de marchandises des zones périphériques vers les centralités urbaines ;*

*3° Déterminer les conditions d'implantation des constructions commerciales et de constructions logistiques commerciales en fonction de leur surface, de leur impact sur les équilibres territoriaux,*

*de la fréquence d'achat ou des flux générés par les personnes ou les marchandises ;*



*4° Conditionner l'implantation d'une construction à vocation artisanale ou commerciale en fonction de l'existence d'une desserte par les transports collectifs, de son accessibilité aux piétons et aux cyclistes ;*



*5° Conditionner l'implantation d'une construction logistique commerciale à la capacité des voiries existantes ou en projet à gérer les flux de marchandises.*



*L'annulation du document d'aménagement artisanal et commercial est sans incidence sur les autres documents du schéma de cohérence territoriale. »*



La loi pour l'Évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN), promulguée le 28 novembre 2018, a modifié la rédaction de cet article. Ce dernier s'applique seulement pour les SCoT dans la délibération de prescription ou de révision intervient après la promulgation de la loi. La délibération de révision du SCoT de la Dombes a été prise le 04 février 2014.

Le présent document s'applique aux commerces de détail et aux activités artisanales inscrites au registre du commerce. Les commerces de gros et les activités non commerciales (artisanat de production, l'industrie, les activités de bureau, les services aux entreprises, l'hôtellerie et la restauration) ne sont pas concernés par les orientations de ce document.

## Contenu du document d'aménagement artisanal et commercial (DAAC)



### Les mesures



Il comprend des mesures qui correspondent à des prescriptions dont la mise en œuvre est obligatoire dans un rapport de compatibilité afin d'atteindre les objectifs du SCoT. Le champ d'application des prescriptions est également mentionné afin de faciliter l'application et la mise en œuvre des règles.



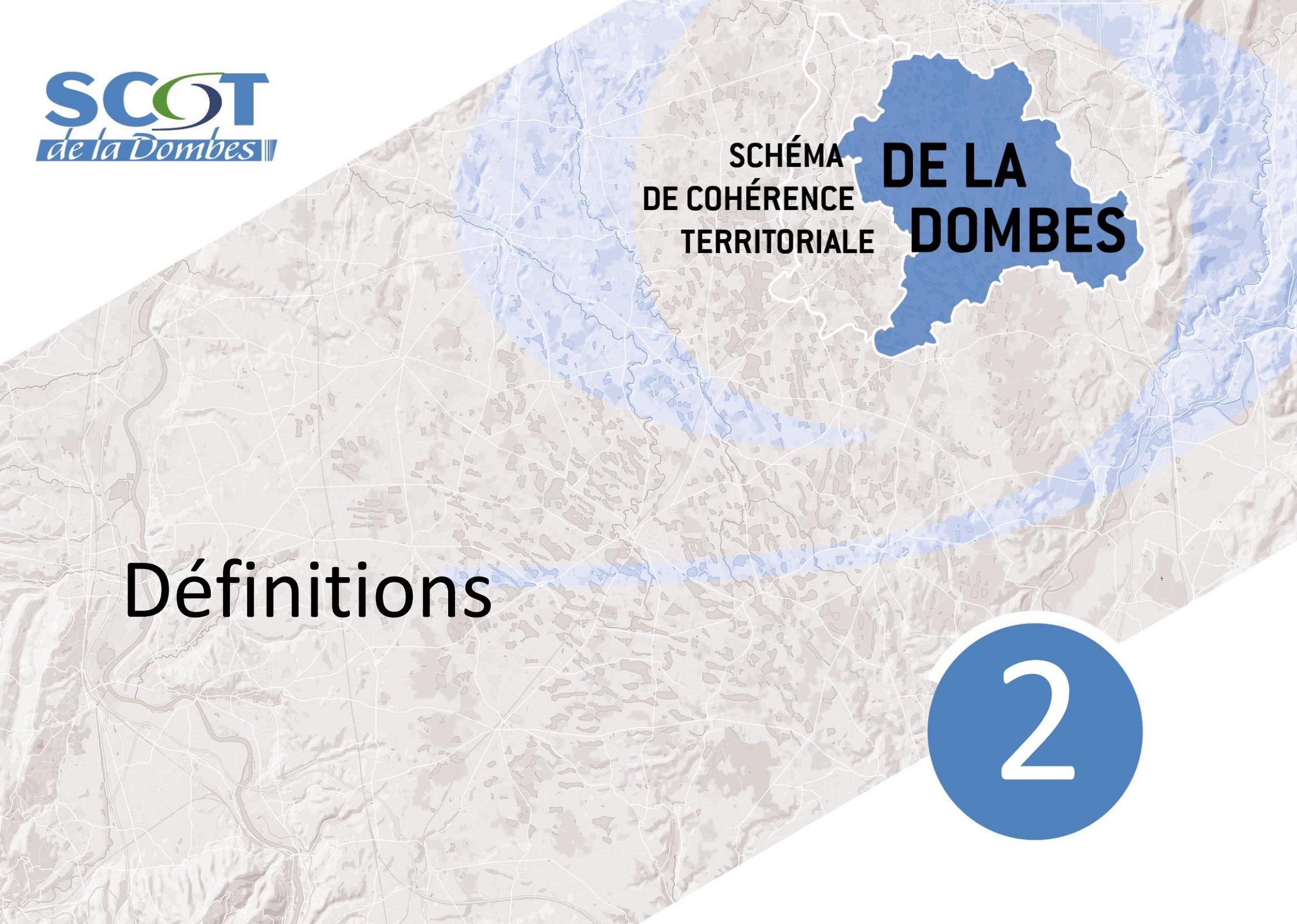
Les mesures du DAAC ont une double portée :



- Elles sont opposables aux documents d'urbanisme ;
- Elles sont à traduire dans les projets d'aménagement et à mettre en œuvre dans le cadre de politiques publiques portées par le SCoT de la Dombes.



**SCHÉMA  
DE COHÉRENCE  
TERRITORIALE**



**DE LA  
DOMBES**

# Définitions

2

# Chapitre 1 : Définitions des fréquences d'achats



## I. Quotidienne

Elle concerne les activités de types boulangerie, boucherie, presse, artisanat, alimentation, (...) et a une aire d'influence de 1 000 à 2 500 habitants.

## II. Hebdomadaire

Elle concerne les activités de types supermarchés, alimentaire spécialisé, (...) et a une aire d'influence de 5 000 habitants environ ou plus.

## III. Occasionnelle légère

Elle concerne les activités de types équipement de la personne, loisirs, petite décoration, (...) et a une aire d'influence de plus de 10 000 habitants.

## IV. Occasionnelle lourde

Elle concerne les activités de types petit bricolage, jardinage, (...) et a une aire d'influence de plus de 10 000 habitants.

## V. Exceptionnelle

Elle concerne les activités de types mobilier, gros électroménager, aménagement de la maison, concessionnaire, (...) et a une aire d'influence de plus de 20 000 habitants.

# Chapitre 2 : Définitions des typologies commerciales

## I. Commerces de proximité

Les commerces remplissant au moins l'une de ces trois caractéristiques sont considérés comme des commerces de proximité :

- Ils concernent des produits dits « légers », c'est-à-dire transportables aisément et qui donc peuvent être transportés par les consommateurs à travers plusieurs mobilités (piétonne, vélo, transport collectif et voiture individuelle).
- Ils répondent à l'ensemble des besoins quotidiens et hebdomadaires, mais également à des besoins occasionnels légers (équipement de la personne, petit équipement de la maison, culture).

- Ces commerces ou ensembles commerciaux doivent pouvoir s'insérer au sein d'un tissu urbain mixte à dominante résidentielle.



## II. Commerces d'importance

Les commerces remplissant l'une de ces trois caractéristiques sont considérés comme des commerces d'importance :

- Ils concernent des produits dits « lourds ou volumineux », qui nécessitent le plus souvent l'usage d'un véhicule pour en assurer le transport.
- Ils répondent avant tout à des besoins hebdomadaires, occasionnels lourds (pépinière, bricolage) et exceptionnels (voiture, meuble, électro-ménager).

Ce commerce, ou ensemble commercial, s'insère difficilement dans un tissu urbain mixte et possède une surface supérieure à 1000 m<sup>2</sup> de surface de plancher.

Les drives sont considérés comme des commerces d'importance sans distinction de surface de plancher.

*Pour le classement dans l'une ou l'autre des deux dernières typologies (commerce de proximité, importance), si au moins une des caractéristiques du dit commerce répond à la définition de commerce d'importance, celui-ci sera considéré comme un commerce d'importance.*



## III. Définition de l'ensemble commercial

Conformément à l'article L752-3 du code du commerce, sont définis comme faisant partie d'un même ensemble commercial, qu'ils soient ou non situés dans des bâtiments distincts et qu'une même personne en soit ou non le propriétaire ou l'exploitant, les magasins qui sont réunis sur un même site et qui :

- Soit ont été conçus dans le cadre d'une même opération d'aménagement foncier, que celle-ci soit réalisée en une ou en plusieurs tranches ;
- Soit bénéficient d'aménagements conçus pour permettre à une même clientèle l'accès des divers établissements ;
- Soit font l'objet d'une gestion commune de certains éléments de leur exploitation, notamment par la création de services collectifs ou l'utilisation habituelle de pratiques et de publicités commerciales communes ;
- Soit sont réunis par une structure juridique commune, contrôlée directement ou indirectement par au moins un associé, exerçant sur elle une influence au sens de l'article L.233-16 ou ayant un dirigeant de droit ou de fait commun.

# Chapitre 3 : Définitions de la géographie commerciale, illustrée par les cartes jointes



cartes que les PLU devront préciser à la parcelle au sein du plan de zonage (cf. 4<sup>ème</sup> partie du DAAC).

## I. La centralité

Elle concerne les **espaces du centre bourg** de la commune qui regroupent une **mixité des fonctions urbaines** (logements, commerces de proximité, services, équipements). Pratiqués par les habitants et les visiteurs, ces espaces génèrent des **flux**. Ils sont représentés sur les cartes par une **délimitation rouge** que les PLU devront préciser à la parcelle au sein du plan de zonage (cf. 4<sup>ème</sup> partie du DAAC).

## II. La localisation préférentielle-périphérique

Elle intègre les espaces commerciaux périphériques actuels et futurs qui regroupent, ou ont vocation, à accueillir les **commerces d'importance**. Ces espaces commerciaux, souvent situés en **entrée de ville**, ont un **impact** non négligeable sur **l'environnement et les paysages**. Ces localisations sont représentées par un **aplat violet** sur les

**Mesures relatives aux  
implantations  
commerciales**

**3**

# Chapitre 1 : Renforcer la structuration commerciale à destination d'une offre de proximité



## I. Définir une armature commerciale

L'offre commerciale du SCoT de la Dombes s'organise selon 3 niveaux de pôles commerciaux :

- **les polarités commerciales principales** : pôles commerciaux aux fonctions diversifiées, accessibles et qui bénéficient d'un rayonnement intercommunal en réponse aux besoins quotidiens, hebdomadaires et occasionnels.

Elles structurent les bassins de vie plus ou moins larges que sont Villars-les-Dombes, Châtillon-sur-Chalaronne, Saint-André-de-Corcy et Chalamont ;

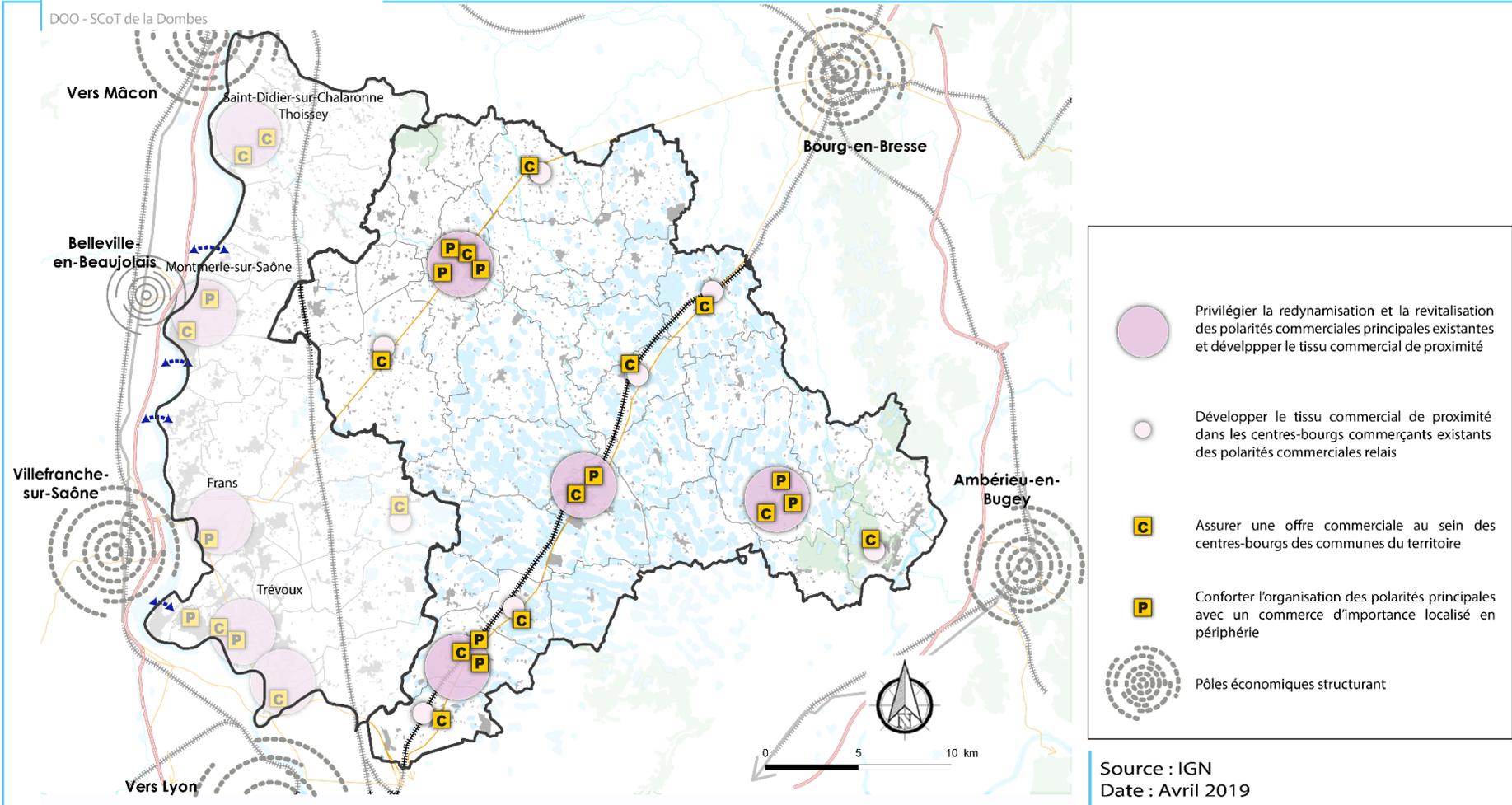
- **les polarités commerciales relais** : pôles commerciaux, en appuis des polarités principales qui rayonnent sur un ensemble de communes. Ils répondent aux besoins quotidiens et hebdomadaires des ménages.

Il s'agit de : Marlieux, Mionnay, Neuville-les-Dames, Saint-Marcel-en-Dombes, Saint-Paul-de-Varax, Saint-Trivier-sur-Moignans, Châtillon-la-Palud ;

- **les polarités commerciales villageoises** : il s'agit de petits commerces, restaurants, ... qui assurent un rôle de lien social.

## Positionnement commercial

DOO - SCoT de la Dombes



## II. Renforcer les commerces de proximité des centres-bourgs



- Assurer une offre commerciale au sein des centres-bourgs des communes du territoire :
  - renforcer et développer l'offre commerciale quotidienne, hebdomadaire et occasionnelle, des centralités des polarités principales ;
  - redynamiser et pérenniser le tissu commercial des pôles relais avec une offre répondant aux besoins quotidiens des habitants de la commune et des communes voisines dans leur aire d'influence ;
  - maintenir l'offre commerciale d'hyper-proximité dans les polarités villageoises du territoire.
- Favoriser la vente directe en autorisant des points de vente des producteurs locaux tout en priorisant autant que possible leur présence sur les marchés ;
- Mettre en place des partenariats avec les producteurs locaux ;



## III. Equilibrer l'offre commerciale

- Structurer l'offre commerciale de grandes distributions :
  - promouvoir la diversification de l'offre commerciale,
  - favoriser une meilleure relation entre réseaux de production et de distribution des produits et des services,
  - conforter l'organisation des polarités principales du territoire en travaillant l'offre de grande distribution périphérique et l'offre de proximité en centre-bourg.
- Permettre l'implantation de grandes surfaces commerciales dans les pôles identifiés :
  - renforcer les polarités commerciales existantes et limiter le développement de nouvelles zones,
  - favoriser la reconquête des friches existante par le commerce de grande distribution si leur localisation est opportune,
  - maîtriser le développement du commerce de grande distribution par une installation dans les polarités commerciales principales et sur les secteurs identifiés.

# Chapitre 2 : La stratégie d'aménagement commercial



## I. Structurer les implantations commerciales

- Au sein des polarités commerciales principales :
  - l'implantation **des commerces et ensembles commerciaux de proximité** s'insère harmonieusement au sein des centralités (centres-bourgs et aux abords des gares), afin de renforcer leur attractivité, et être vecteurs de dynamique urbaine,
  - les **commerces et ensembles commerciaux de proximité** s'implantent en rez-de-chaussée d'immeuble et en façade sur rue au sein des centralités,
  - les **commerces et ensembles commerciaux d'importance** s'implantent au sein des localisations préférentielles périphériques définies et localisées au sein de ce document,
  - les **commerces et ensembles commerciaux de proximité** de moins de 300m<sup>2</sup> de surface de plancher

sont interdits dans les localisations préférentielles périphériques.

- Au sein des polarités commerciales relais :
  - l'implantation des **commerces et ensembles commerciaux de proximité** s'insère harmonieusement au sein des centralités afin de renforcer leur attractivité, et être vecteurs de dynamique urbaine,
  - les **commerces et ensembles commerciaux de proximité**, d'une surface pouvant aller jusqu'à 700 m<sup>2</sup> de surface de plancher, s'implantent au sein des centralités (centres-bourgs et aux abords des gares), à condition qu'ils s'insèrent en rez-de-chaussée d'immeuble et en façade sur rue,
  - **les commerces et ensembles commerciaux d'importance** sont interdits dans les polarités commerciales relais. Toutefois, au regard des besoins du territoire, des commerces et ensembles commerciaux d'importance peuvent s'implanter ponctuellement dans ces polarités si et seulement si :
    - l'activité du commerce nécessite expressément une localisation dans l'une de ces communes plutôt que dans une polarité commerciale principale,
    - une impossibilité technique ou une disponibilité foncière ne permettant pas d'accueillir ce commerce au sein d'une polarité principale. Tout devra être mis en œuvre pour trouver une solution

d'implantation au sein d'une polarité commerciale principale avant la polarité commerciale relais.

■ Au sein des polarités commerciales villageoises :

- l'implantation des **commerces et ensembles commerciaux de proximité** s'insère harmonieusement au sein des centralités afin de renforcer leur attractivité et leur rôle de lien social,
- les **commerces et les ensembles commerciaux de proximité**, d'une surface pouvant aller jusqu'à 400 m<sup>2</sup> de surface de plancher, s'implantent au sein des centres-bourgs à condition qu'ils s'insèrent en rez-de-chaussée et en façade,
- les **commerces et ensembles commerciaux d'importance** sont interdits dans les polarités commerciales villageoises.

## II. L'aménagement des centralités commerciales

- Les commerces de proximité et ensembles commerciaux doivent :
  - disposer d'une accessibilité piétonne sécurisée ;
  - avoir une gestion du stationnement globale, à l'échelle du centre-bourg/des gares,

- présenter une architecture qualitative et cohérente par rapport à l'immeuble dans lequel il s'insère,
- intégrer les enseignes à la façade du bâtiment. Les enseignes lumineuses doivent être régulées pour limiter les pollutions visuelles / lumineuses.

## III. Maîtriser l'aménagement des localisations préférentielles périphériques

### 1. Maîtriser la consommation d'espace

- Le développement du commerce d'importance se fait en priorité au sein de ces zones existantes, dans un souci d'optimisation du foncier ;
- Les nouvelles implantations sont calibrées sur des superficies répondant réellement aux besoins du projet ;
- La part des stationnements doit être modérée et mutualisée entre les commerces.

### 2. Renforcer l'accessibilité par des modes alternatifs à la voiture

- Les projets doivent justifier d'un accès piéton sécurisé et connecté aux quartiers environnants ;
- Les liaisons vélos sécurisées sont à favoriser et des stationnements vélos sont à créer ;

- L'accès des livraisons doit être pensé pour ne pas gêner les flux de circulation.

### **3. Contribuer à l'amélioration des entrées de ville :**

- Les parcs de stationnement et les voiries sont à aménager avec une attention particulière pour leur insertion paysagère ;
- Les façades des bâtiments commerciaux font l'objet d'un traitement architectural qualitatif ;
- Les espaces techniques (stockage, ...) sont implantés et masqués de manière à être le moins visible ;
- Les espaces d'exposition, à des fins publicitaires, visibles depuis les voies routières sont qualitatifs ;
- Le traitement des franges de tout projet commercial doit être végétalisé, de qualité et cohérent sur l'ensemble de la zone.

### **4. Réduire les pressions sur l'environnement :**

- L'emprise des espaces verts doit être supérieure à 15% de la surface de plancher du projet commercial. Les parkings perméables sont comptabilisés dans les espaces verts avec une pondération de 0,5 ;
- Le raccordement au réseau collectif d'assainissement est obligatoire ;

- La valorisation des toitures terrasses, pour gérer les eaux pluviales par végétalisation ou pour l'énergie solaire, doit être prônée ;
- Les systèmes de gestion des déchets devront être mutualisés, si possible aux échelles des zones commerciales.



Délimitation des centralités  
et des localisations  
préférentielles  
périphériques

4

# Chapitre 1 : Les polarités principales



Centralité et localisation préférentielle périphérique - Villars-les-

Dombes

Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019





# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Saint-André-de-Corcy

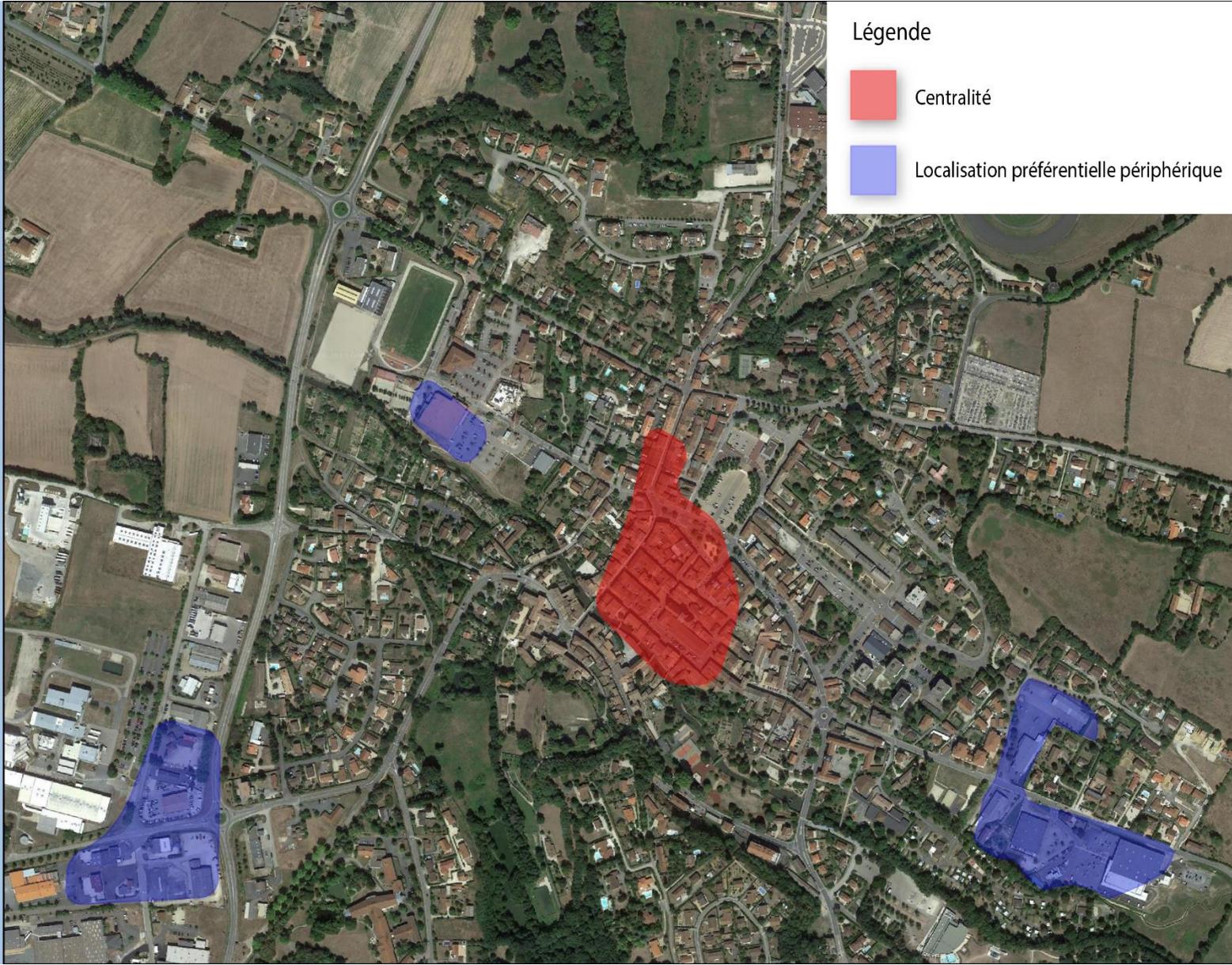
Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019





# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Chatillon-sur-Chalaronne

Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019





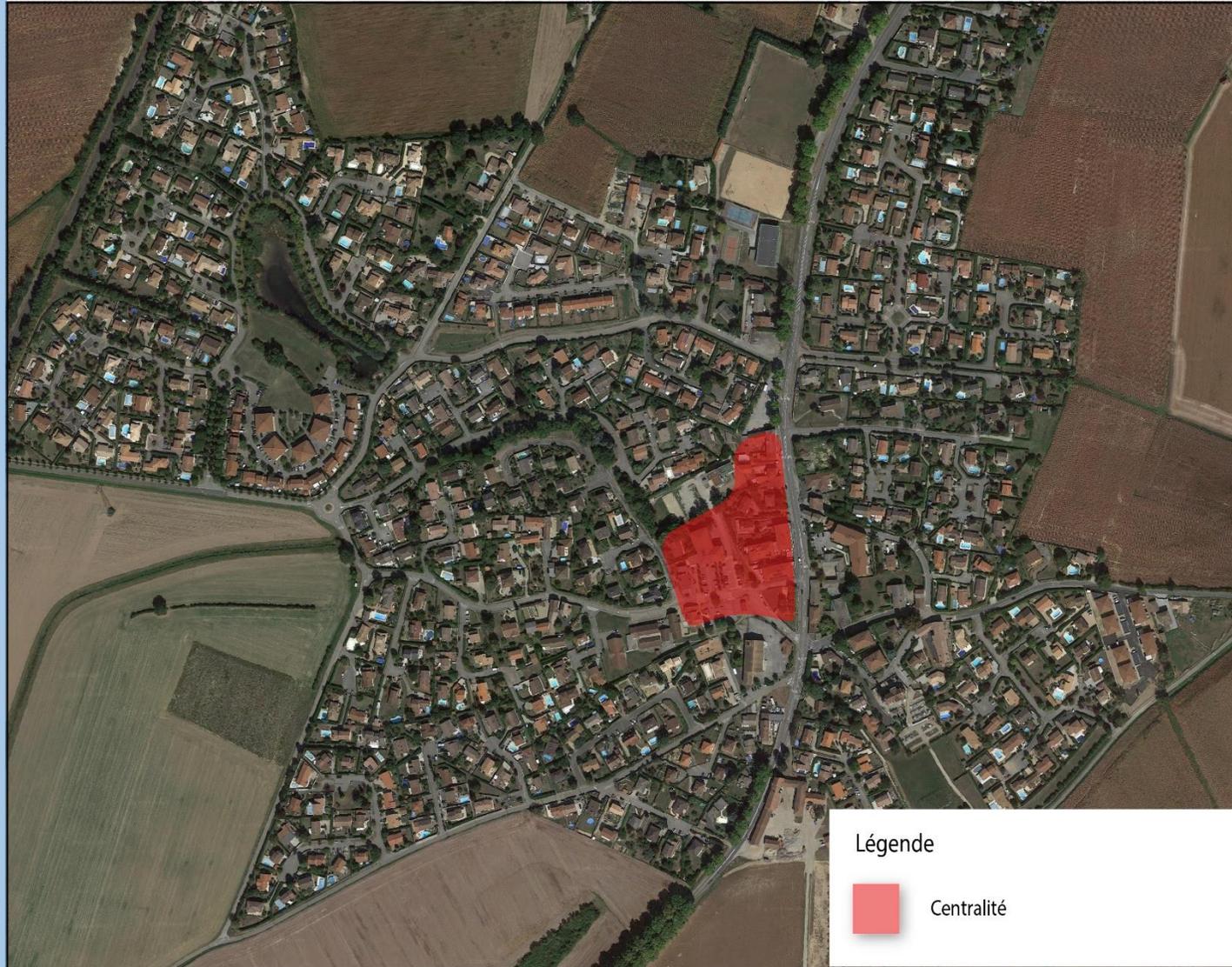
**Centralité et localisation préférentielle périphérique - Chalamont**  
Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019



# Chapitre 2 : Les pôles relais



Centralité et localisation préférentielle périphérique - Mionnay  
Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019





# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Marlieux

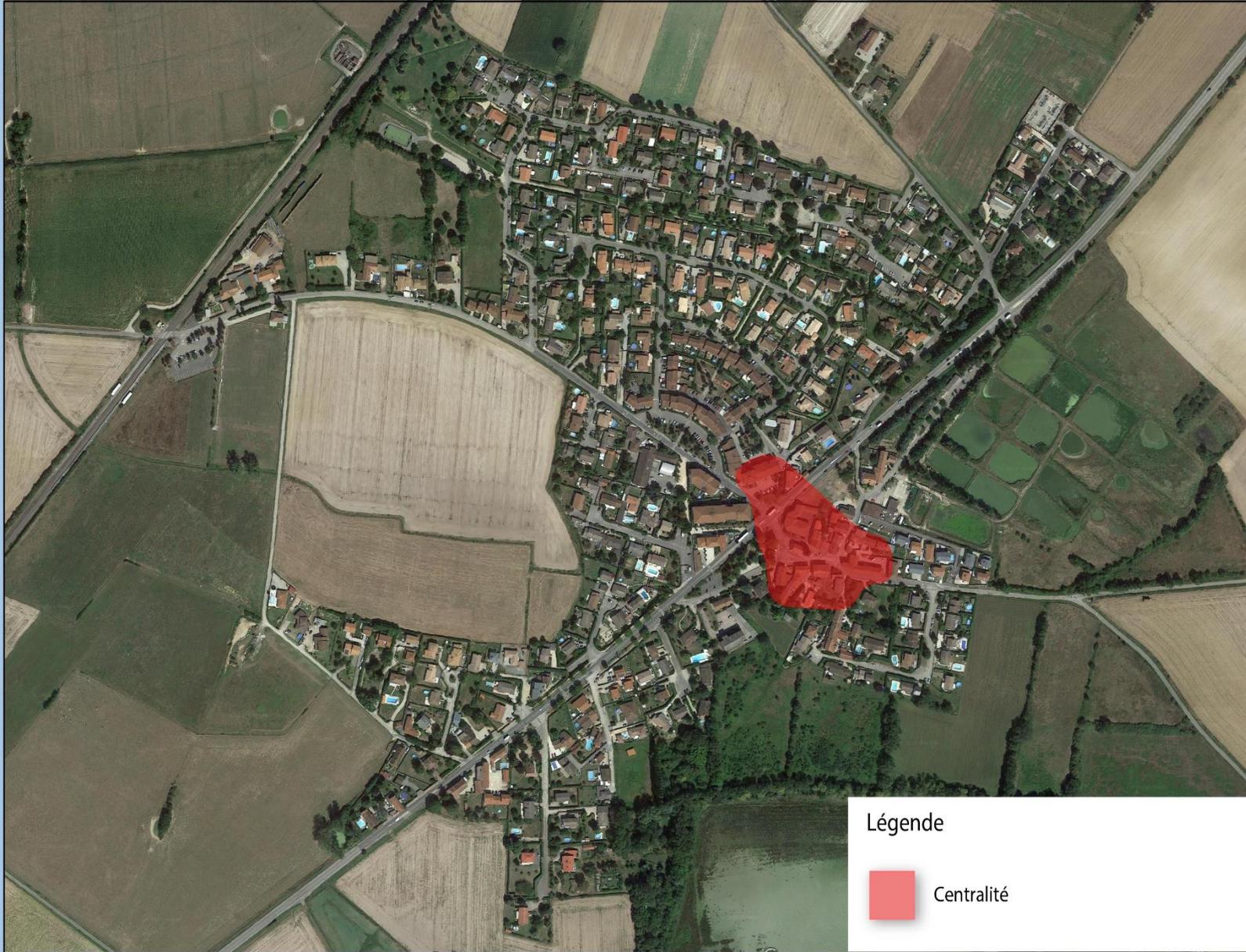
Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019





# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Saint-Marcel en-Dombes

Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019



Légende

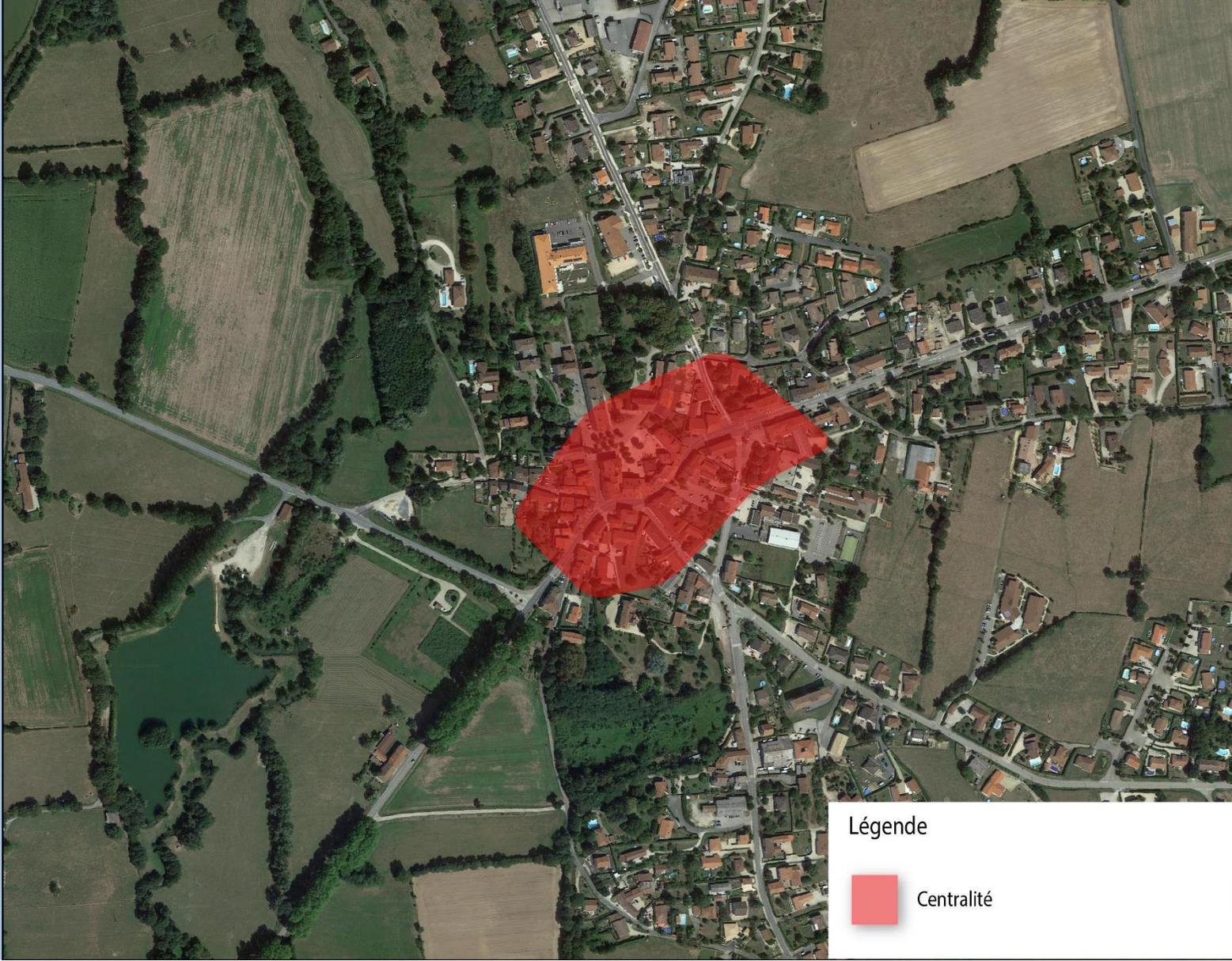
 Centralité



# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Neuville-les

## Dames

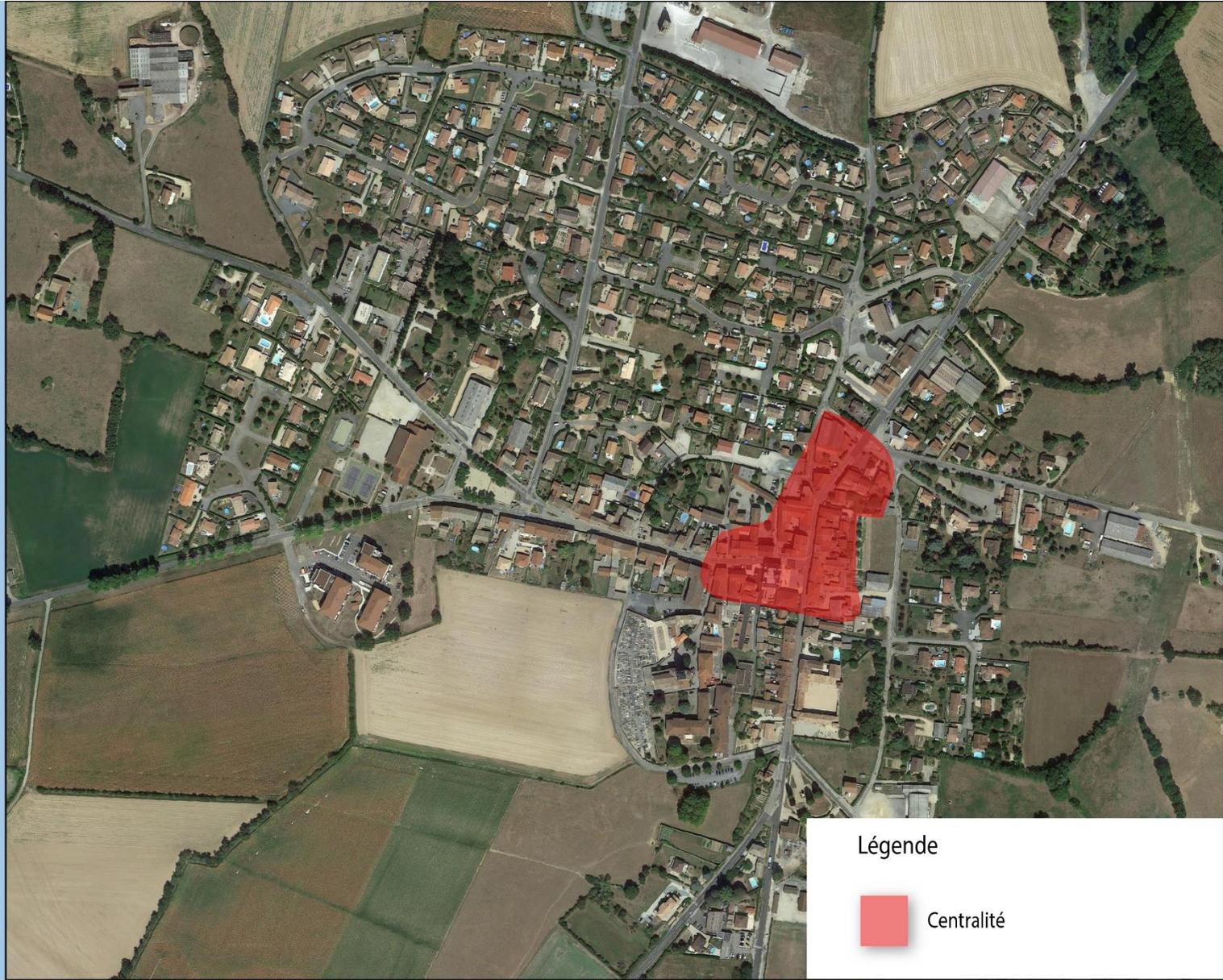
Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019





# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Saint-Trivier-sur-Moignans

Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019



Légende

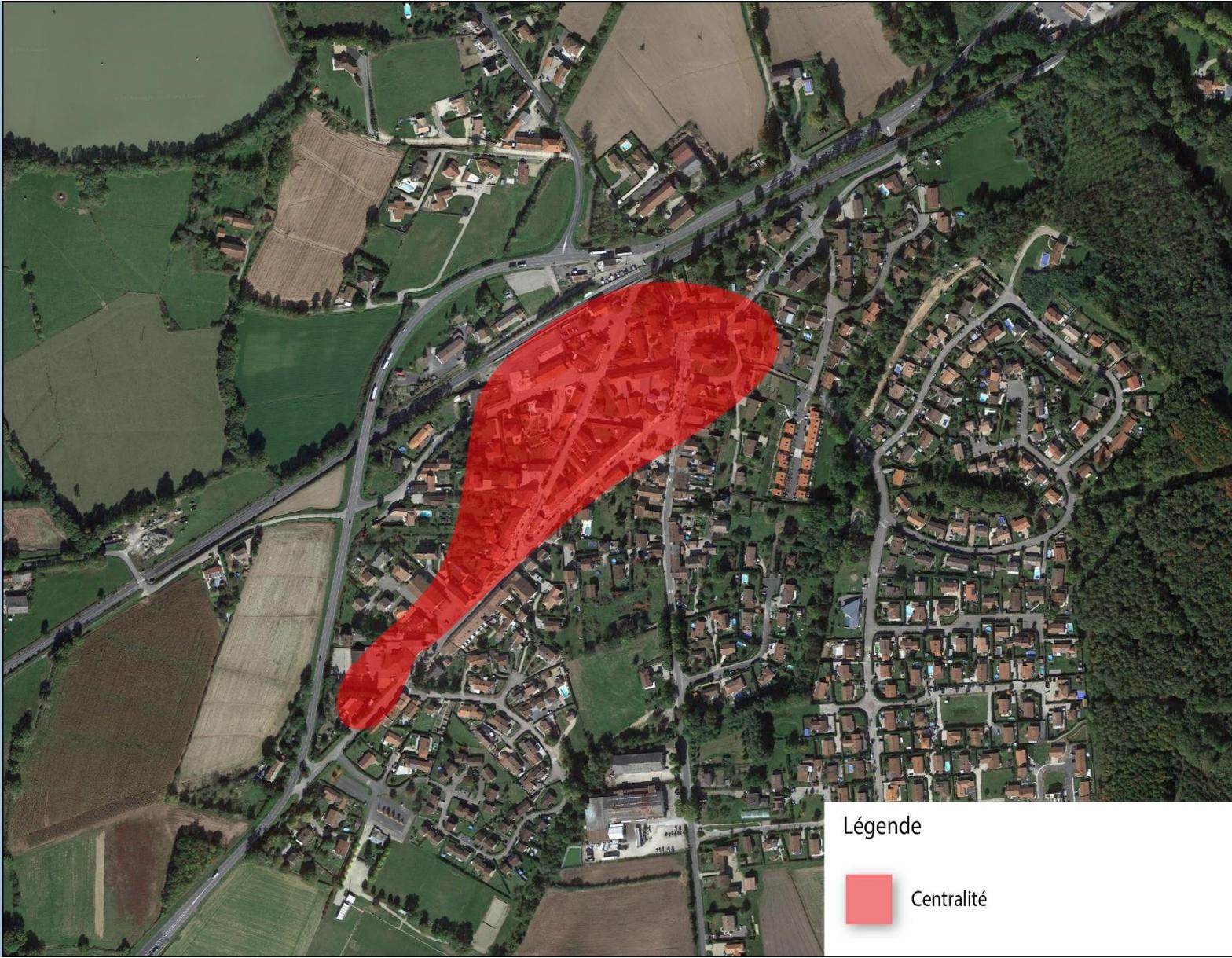


Centralité



# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Saint-Paul-de-Varax

Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019



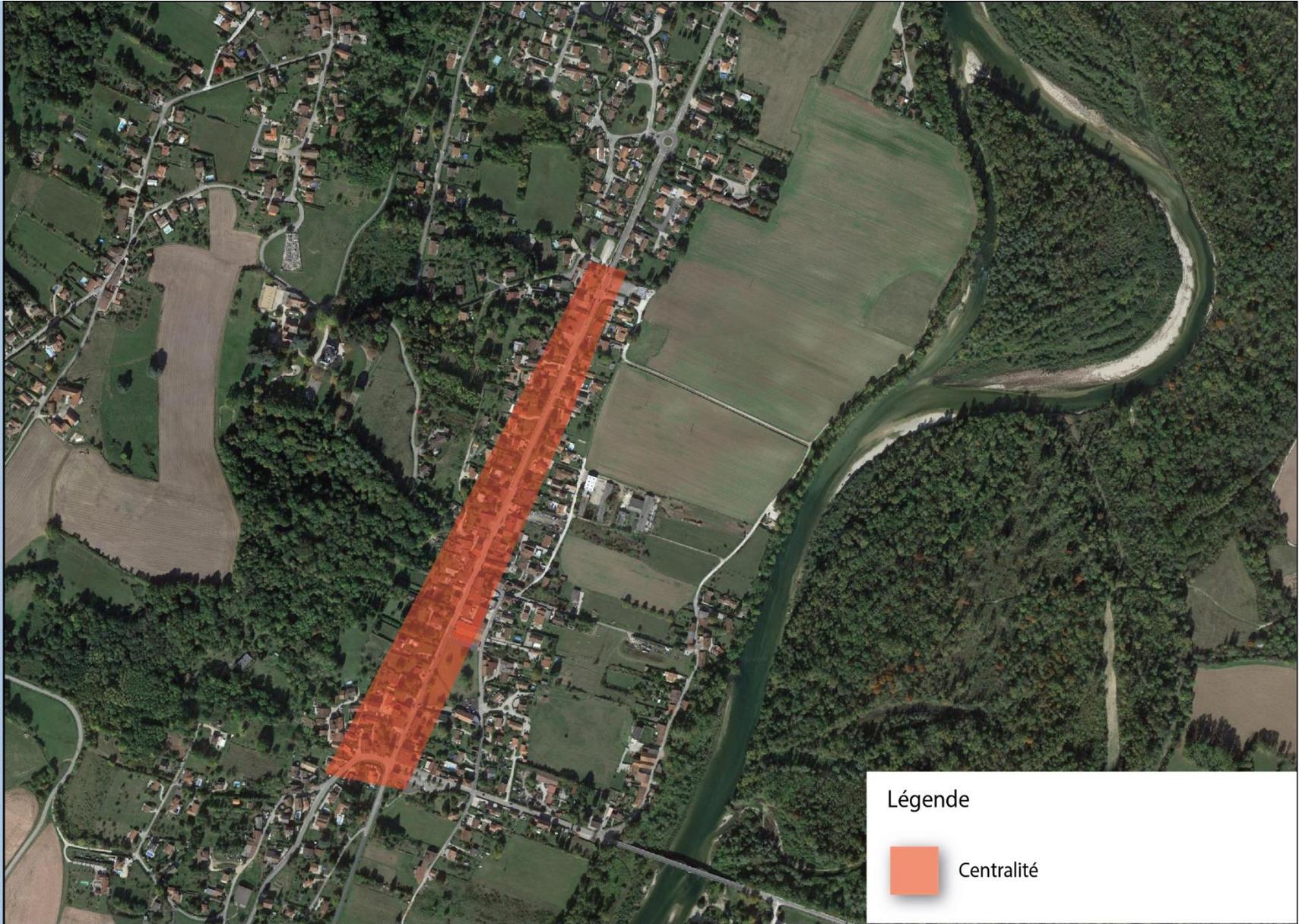
Légende

 Centralité



# Centralité et localisation préférentielle périphérique - Châtillon-la-Palud

Volet commercial du SCoT de la Dombes - Mars 2019



# SCHÉMA DE LA DOMBES

## DE COHÉRENCE TERRITORIALE

Habitat



Économie



Environnement



Déplacements



Agriculture

