

## Atelier de travail – Acteurs publics– Pays Vesoul Val-de-Saône

### Compte-rendu

07/10/2014

#### Présents

GROUPE 1	
<b>ELUS</b>	
Mme DEGALLAIX– CAV et membre du bureau PVVS	<b>TECHNICIENS</b>
M. EPLE – CCTV	Mme PAULIN – CCHVS
Mme JABY – CCTDS	M. PERRIN – CAV
Mme FALLICA – CAV	
M. VIEILLE – CAV	<b>ANIMATEUR</b>
Mme MARCHADOUR – C3	S. BERGERON – AID Observatoire
Mme FRIQUET – C3 et Présidente du PPVS	
GROUPE 2	
<b>ELUS</b>	
Mme AUBRY – CAV	<b>TECHNICIENS</b>
Mme FRANCKGRANDIDIER – CCTDS	Mme MARLANGEON – CCTV
Mme CHAVANNE – CAV	M. CURELY – DDT
M. MILLERAND – C3	
Mme AEBISCHER – CCHVS	<b>ANIMATEUR</b>
	M. ROSIER – AID Observatoire
GROUPE 3	
<b>ELUS</b>	
M. GAUDINET – CCTV et membre du bureau PVVS	<b>TECHNICIENS</b>
M. EMANN – CAV	Mme GEORGES – C3
M. SCHIBER – CAV	Mme AUBERT – CAV
Mme MANIERE – CAV et membre du bureau PVVS	M. ZOUABY – CCI 70
M. LISSIER – C3	
M. BAPTIZET – CAV	<b>ANIMATEUR</b>
	N. JABRY – Syndicat Mixte PVVS

#### Excusés

M. DOHM – CMA

M. BERTIN – CCTDS et Vice Président PVVS

Mme CARSANA – CCHVS et Vice-présidente PVVS

M. BRESSON – CCTV et membre du bureau PVVS

#### Déroulé de l'atelier

- Présentation :
  - ✓ Rappel des préalables du SCoT
  - ✓ Rappel des grands enjeux issus du diagnostic
  - ✓ Les objectifs de l'atelier
  - ✓ La prospective
  - ✓ Les scénarii
- Travail en groupes
- Retour des rapporteurs de chaque groupe

### **Remarques suite à la présentation**

Une des difficultés exprimées est l'absence de données telles que les objectifs concernant la démographie ou encore le développement économique. Pour construire une stratégie commerciale. Les Elus du PVVS et AID Observatoire sont conscients de ce manque. Les études thématiques sont menées en parallèle les une des autres et la stratégie commerciale sera croisée avec les autres objectifs du SCoT.

## Discussions en groupes de travail

### Groupe 1

	Principes illustrés dans les scénarios	Positionnement des participants sur les principes (d'accord, pas d'accord, d'accord mais..., d'accord si...)	Scénario privilégié
Achats hebdomadaires	<b>SC. 1 : Maillage</b> : développement de petits et moyens formats sur l'ensemble du territoire - Limiter développement hypermarchés	Nécessité de conserver un maillage de proximité (quotidien et hebdomadaire), notamment dans des secteurs un peu isolés de polarités plus importantes (exemple du triangle vert, de La Roche Morey ou encore Vitrey sur Mance).	1 et 3
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Concentration du potentiel de développement sur la CA Vesoul – Grands formats		
	<b>SC.3 : Equilibrage – bipolarité</b> : renforcement de l'offre sur Jussey – confortement des pôles en lien avec les évolutions démographiques	La bipolarité entre Vesoul et Jussey est une réalité à conforter.	
Achats occasionnels	<b>SC. 1 : Maillage</b> : accueil d'une offre de format modéré pour l'occasionnel lourd sur les pôles relais – confortement Jussey	Conserver des possibilités de diversification sur Jussey en gardant à l'esprit que la problématique de ce pôle est la restructuration urbaine : difficultés à satisfaire les demandes d'extension ou de développement dans le bourg (exemple du magasin de bricolage).	-
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Concentration des développements sur le pôle majeur de Vesoul - diversification		
	<b>SC. 3 : Equilibrage – bipolarité</b> : Concentration des développements sur le pôle de bassin : Jussey – confortement de Vesoul		

<b>Achats exceptionnels</b>	<b>SC. 1 : Maillage</b> : Maintien de l'offre existante sur le pôle de la CA de Vesoul – pas de diversification	Le scénario 2 n'apporte pas grand-chose au territoire dans la mesure où l'évasion est faible. S'inscrire davantage dans une logique d'amélioration qualitative que de développement quantitatif. Pas de scénario offensif retenu, mais cela ne veut pas dire qu'il n'y aura pas d'opportunité sur Vesoul : Fiches, espaces en mutation...	-
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Développement de l'offre sur les pôles de la CA de Vesoul - diversification		
	<b>SC. 3 : Equilibrage – bipolarité</b> : Développement du pôle Nord avec Jussey		

#### Remarques complémentaires sur les scénarios :

- Le maintien et le maillage du commerce sédentaire doit s'accompagner d'autres démarches, formes de vente pour apporter un vrai service de proximité (vieillesse de la population) :
  - Réflexion à mener sur les commerces ambulants afin d'inciter les tournées,
  - Mettre en avant les centralités, accompagner les porteurs de projets.
  - Le maintien du maillage répond aussi à des enjeux liés à l'animation des lieux de vie, le maintien des services, l'échange.
- La distinction est à faire entre actifs et inactifs en termes de comportements d'achats. Les habitudes de travail (flux domicile-travail) , de transport, les synergies avec les équipements tels que les écoles doivent être prises en compte.
- Il est rappelé qu'une étude récente montre que plus d'un tiers des foyers résidant sur Vesoul sont sans véhicule. Le paramètre transports en commun doit être pris en compte dans la réflexion. Les logiques de concentration et le maintien d'une offre diversifiée en centre-ville sont à favoriser en ce sens sur la CAV, en lien avec la desserte par les TC.
- Il est nécessaire d'améliorer la visibilité sur les zones commerciales : qualité / attractivité commerciale. La mixité entre commerce et autres activités n'apporte pas de réelle plus value et n'est pas à favoriser.

#### Localisations préférentielles :

- Groupe favorable à la définition de complémentarités centre-périphérie :
- La complémentarité peut passer par une logique de format : limiter les petits commerces en périphérie (< 300 m<sup>2</sup>), donner une priorité aux centralités pour ces commerces. Trois points de vigilance sont par contre évoqués :
  - La sécurité juridique d'un document intégrant de telles dispositions,
  - Les difficultés de stationnement dans les centres,
  - Les difficultés d'attirer les grandes enseignes.

- D'autres orientations (exemple de la typologie d'activité) ne paraissent pas appropriées pour définir des complémentarités centre-périphérie.
- La problématique des loyers a été évoquée à plusieurs reprises comme un frein à l'installation et au maintien des commerces en centre-ville.
- Malgré la mise en place d'orientations, il sera difficile de refuser une nouvelle enseigne quel que soit le site d'implantation.

## Groupe 2

	Principes illustrés dans les scénarios	Positionnement des participants sur les principes (d'accord, pas d'accord, d'accord mais..., d'accord si...)	Scénario privilégié
Achats hebdomadaires	<b>SC. 1 : Maillage</b> : développement de petits et moyens formats sur l'ensemble du territoire - Limiter développement hypermarchés	Volonté de développement des petits et moyens formats ainsi que de diversification de l'offre commerciale.	1
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Concentration du potentiel de développement sur la CA Vesoul – Grands formats	Ne correspond pas aux besoins du territoire. Vesoul est bien achalandé : développer de l'offre sans en recréer en achat hebdomadaire. Les prix au m <sup>2</sup> sur Vesoul peuvent être un frein	
	<b>SC.3 : Equilibrage – bipolarité</b> : renforcement de l'offre sur Jussey – confortement des pôles en lien avec les évolutions démographiques	Possibilité de renforcement et diversification de l'offre mais il faut prendre en compte d'autres éléments (démographie, développement économique)	
Achats occasionnels	<b>SC. 1 : Maillage</b> : accueil d'une offre de format modéré pour l'occasionnel lourd sur les pôles relais – confortement Jussey	Maillage difficile : des réponses existent un peu partout en jardinage. Dominance de Vesoul en termes de bricolage	-
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Concentration des développements sur le pôle majeur de Vesoul - diversification	Offre à développer en librairie Privilégier la réhabilitation des commerces présents en occasionnel léger dans les centralités.	
	<b>SC. 3 : Equilibrage – bipolarité</b> : Concentration des développements sur le pôle de bassin : Jussey – confortement de Vesoul	-	

<b>Achats exceptionnels</b>	<b>SC. 1 : Maillage</b> : Maintien de l'offre existante sur le pôle de la CA de Vesoul – pas de diversification	-	<b>2</b>
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Développement de l'offre sur les pôles de la CA de Vesoul - diversification	Privilégier la diversification de l'offre sur Vesoul, notamment sur les meubles.	
	<b>SC. 3 : Equilibrage – bipolarité</b> : Développement du pôle Nord avec Jussey	Opposition au principe de développement des achats exceptionnels sur le pôle de Jussey .	

**Remarques complémentaires sur les scénarios :**

- L'importance des possibilités de parkings pour le développement des commerces est soulevée, et la prise en compte des flux domicile – travail,
- Effet de frontière : prendre en compte les équipements commerciaux en dehors des limites du PVVS ,
- Le prix au m<sup>2</sup> peut constituer un véritable frein au développement sur Vesoul.

**Localisations préférentielles :**

- Achats quotidiens (< 300 m<sup>2</sup>) : renforcement en priorité du centre ville ou centre bourg. Possibilité sur les axes de flux.
- Achats réguliers (> 300 m<sup>2</sup>) : possibilités en centralité et périphérie, mais attention à ne pas fragiliser une offre existante en centre-bourg comme sur Scey sur Saône et Port sur Saône.

### Groupe 3

	Principes illustrés dans les scénarios	Positionnement des participants sur les principes (d'accord, pas d'accord, d'accord mais..., d'accord si...)	Scénario privilégié
Achats hebdomadaires	<b>SC. 1 : Maillage</b> : développement de petits et moyens formats sur l'ensemble du territoire - Limiter développement hypermarchés	Plutôt d'accord Rapprocher les consommations et limiter les déplacements	1
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Concentration du potentiel de développement sur la CA Vesoul – Grands formats	Non	
	<b>SC.3 : Equilibrage – bipolarité</b> : renforcement de l'offre sur Jussey – confortement des pôles en lien avec les évolutions démographiques	Non	
Achats occasionnels	<b>SC. 1 : Maillage</b> : accueil d'une offre de format modéré pour l'occasionnel lourd sur les pôles relais – confortement Jussey	Achats occasionnels de dépannage à maintenir.	-
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Concentration des développements sur le pôle majeur de Vesoul - diversification	Scénario à privilégier pour l'offre de fort rayonnement, <b>s'afficher comme une offre concurrentielle</b>	
	<b>SC. 3 : Equilibrage – bipolarité</b> : Concentration des développements sur le pôle de bassin : Jussey – confortement de Vesoul	Occasionnels légers : plutôt d'accord Occasionnels lourds : attention à la viabilité économique des activités.	
Achats exceptionnels	<b>SC. 1 : Maillage</b> : Maintien de l'offre existante sur le pôle de la CA de Vesoul – pas de diversification	Plutôt non	2
	<b>SC. 2 : Offensif</b> : Développement de l'offre sur les pôles de la CA de Vesoul - diversification	Conforter Vesoul pour éviter l'évasion commerciale : attention les marges de manœuvre sont réduites, il existe également des incertitudes économiques.	
	<b>SC. 3 : Equilibrage – bipolarité</b> : Développement du pôle Nord avec Jussey		

### Remarques complémentaires sur les scénarios :

- Les complémentarités avec les objectifs environnementaux, sociaux et économiques sont à privilégier
- Les projets d'infrastructures peuvent avoir un impact sur le maillage futur. Une mise en 2 x2 voies entre Jussey et Vesoul peut changer les comportements actuels
- Les loyers pratiqués notamment en centre-ville ou en périphérie peuvent expliquer des locaux vacants et des débuts de friches. Il faudrait trouver une solution.

### Localisations préférentielles :

- Achats quotidiens (< 300 m<sup>2</sup>) : en centralité si on joue sur l'immobilier commercial / en périphérie si occasionnel mais pas de galerie marchande qui concurrence le centre-ville / isolés ou diffus si cela permet la survie des commerces.
- Achats réguliers (+ 300 m<sup>2</sup>) : centralité, périphérie et isolés et diffus
- Achats occasionnels « lourds » (+ 300 m<sup>2</sup>) : périphérie
- Achats occasionnels « légers » (+ 300 m<sup>2</sup>) : centralité et périphérie
- Achats exceptionnels (+ 300 m<sup>2</sup>) : périphérie
- Pour les achats réguliers, occasionnels « lourds » et « légers » et exceptionnels, la localisation en périphérie doit favoriser la concentration sur de l'existant (utilisation des friches) plutôt que de la création nouvelle.
- Concernant les commerces multimarques, ils concurrencent les centres-villes, il est souhaiter de les interdire en périphérie.