

Révision du Scot Sud Loire – volet commerce

Assistance à l'agence d'urbanisme pour la
rédaction du diagnostic et détermination des
enjeux

Juillet 2019



**Cahier des charges
Assistance à l'Agence
d'urbanisme pour la
rédaction du diagnostic
et détermination des
enjeux**

**Volet commerce du Scot
Sud Loire**

Sommaire

Sommaire	4
1- Contexte de la mission d'assistance	5
1-1- Pilotage	5
1-2- Phase 1-le diagnostic	6
1-3- Phase 2-le PADD/les enjeux	7
1-4- Durée et calendrier de la mission	8
2- Conditions liées à la réponse au cahier des charges	9
2-1- Attendus dans la réponse	9
2-2- Rémunération du prestataire	9
2-3- Modalités de réponse et de sélection	9
3- ANNEXE :	11

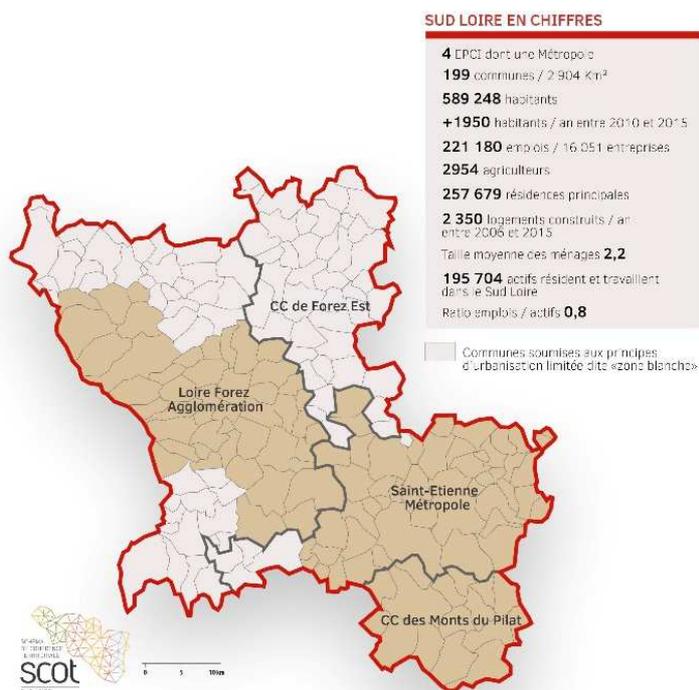
1- Contexte de la mission d'assistance

1-1- Pilotage

Epures, l'Agence d'urbanisme de la région stéphanoise, dans le cadre de son programme partenarial s'est vu confier la mission d'élaboration du volet commerce du Scot Sud Loire en révision.

Cette révision porte sur le périmètre ci-dessous :

Scot Sud Loire
Chiffres clés au 01/01/2018



Epures souhaite, dans le cadre de cette élaboration, s'associer à un prestataire spécialisé pour l'accompagner dans l'élaboration du diagnostic et la détermination des enjeux.

En cela, elle sera l'interlocuteur du prestataire retenu pour l'exécution du présent marché.

Les comités techniques et de pilotage mis en place par le Syndicat mixte du Scot Sud Loire, rassemblant les collectivités locales concernées et leurs partenaires techniques, seront réunis à partir de septembre 2019 jusqu'à décembre 2020 au maximum pour l'élaboration du diagnostic du volet commerce du Scot Sud Loire.

Le prestataire retenu et epures co-construiront le diagnostic mais également les grandes orientations, les enjeux, les questionnements et les éléments prospectifs (pré PADD).

Le prestataire et epures animeront 4 groupes de travail technique et politique.

1-2- Phase 1-le diagnostic

Le diagnostic s'articule autour de 3 types d'analyse :

- En premier lieu, une analyse globale de l'offre marchande et des flux de consommation à l'échelle de Loire Sud permettant de faire un portrait des dynamiques commerciales à l'œuvre sur le territoire
- Ensuite un diagnostic au plus fin des principaux pôles commerciaux qui constituent l'offre d'agglomération à la fois d'un point de vue quantitatif (données économiques) que d'un point de vue qualitatif (approche urbaine)
- Enfin une analyse de l'offre et de la demande commerciales à une échelle plus fine de territoire (bassins de vie constitutifs du SCOT) dans une logique de compréhension des équilibres commerciaux au sein du territoire

L'élaboration du diagnostic s'effectuera en 4 phases selon le planning prévisionnel suivant :

- Phase 1.1 analyse globale de l'offre marchande et des flux de consommation : pour octobre 2019
- Phase 1.2 Typologie des principaux pôles commerciaux : pour déc. 2019
- Phase 1.3 Identification et analyse par bassin de consommation : pour février 2020
- Phase 1.4 Rédaction diagnostic complet : pour mars-avril 2020

Les différentes phases d'élaboration du diagnostic et la liste des données à traiter/analyser et devant faire l'objet d'un estimatif par le candidat, est annexée au présent cahier des charges (cf annexe).

Le prestataire devra se baser sur ces éléments pour établir une proposition technique (description des données utilisées notamment) et chiffrer son intervention.

1-3- Phase 2-le PADD/les enjeux

Aujourd'hui, les EPCI qui composent le Scot Sud Loire n'ont pas de à ce jour de politique locale du commerce, seules Loire Forez agglomération et Saint-Etienne Métropole entament des réflexions en ce sens.

Dans cette perspective, il est légitime de définir une politique commerciale à l'échelle du Scot à travers un DAAC (document plus territorialisé que le DOO). Malgré tout, le DAAC ne permet pas à lui seul de mettre en œuvre la stratégie commerciale du Scot.

Elle devra être relayée dans le cadre des politiques thématiques locales en cours de définition et des PLUi/PLU pour la décliner de manière complémentaire à une échelle locale.

Ainsi, elle devra s'appuyer sur des objectifs généraux mais également opérationnels réalistes par rapport à la situation existante et en adéquation avec les moyens disponibles. Ce sera aux documents d'urbanisme locaux de mettre en œuvre les actions issues de ces objectifs.

Exemple des questions à se poser :

- Est-ce que le Scot veut porter une stratégie commerciale ? Si oui, quel est son rôle ? Quelles sont ses possibilités réglementaires et techniques ? Quels sont les outils mobilisables ? Quelles sont les limites ?
- Quelles sont les questions commerciales dont le Scot peut et/ou doit se saisir ? Quels sont les volontés/enjeux politiques sur ces questions ? Les positionnements ?
- Quel est le rôle des EPCI dans leur compétence commerciale ?

Quoiqu'il en soit, le volet commercial du Scot Sud Loire devra :

- **prendre en compte le nouveau contexte réglementaire**

- **être partagé** entre les élus, les acteurs locaux et les différents acteurs opérationnels du commerce (opérateurs, association de commerçants ...). Il est important de rendre actif au projet chaque acteur qui doit être porteur de la démarche,
- **être clairement positionné et crédible par rapport à la réalité** pour organiser le développement de l'offre commerciale.
- Pour cela, elle devra s'appuyer sur l'analyse du fonctionnement commercial des différents bassins de vie qui composent le Scot, l'analyse territoriale des formats commerciaux, l'analyse des forces et faiblesses de l'offre commerciale existante.
- **répondre aux attentes tant des acteurs que des utilisateurs** ou des clients en se basant sur les pratiques d'achat des consommateurs, sur les stratégies, projets et ambitions des opérateurs commerciaux du territoire, sur les nouveaux modes de consommation (le retour vers la proximité : les attentes des consommateurs vers des formats de distribution plus réduits, la croissance de l'e-commerce qui oblige à repenser le commerce à l'heure où l'on peut tout acheter partout, la diversité des enseignes, les circuits courts),

Le prestataire devra proposer pour cette deuxième phase une méthodologie permettant sur la base du diagnostic élaboré dans la première phase de déterminer les enjeux commerciaux à l'échelle du Scot et ses bassins de consommation. A l'aune des évolutions commerciales (pratiques et offres), il devra proposer une animation technique et politique permettant de déterminer les enjeux globaux et territoriaux devant être repris dans l'élaboration du PADD du futur Scot.

1-4- Durée et calendrier de la mission

La mission du prestataire se déroulera sur une durée de 16 mois maximum (septembre 2019 à décembre 2020) selon le calendrier prévisionnel ci-dessous :

- Phase 1.1 analyse globale de l'offre marchande et des flux de consommation : pour octobre 2019
- Phase 1.2 Typologie des principaux pôles commerciaux : pour déc. 2019
- Phase 1.3 Identification et analyse par bassin de consommation : pour février 2020
- Phase 1.4 Rédaction diagnostic complet pour mars-avril 2020
- Phase 2 Détermination des enjeux et rédaction (pré-PADD) : pour sept 2020 – date prévisionnelle

2- Conditions liées à la réponse au cahier des charges

2-1- Attendus dans la réponse

La réponse comprendra :

- une note méthodologique exposant les données utilisées (cf document annexé), les techniques d'analyse et l'organisation de la mise en débat pour chaque phase
- un devis faisant apparaître pour chacun des deux volets (diagnostic PADD/enjeux) de la mission la méthode employée, le temps estimé, les personnes mobilisées et le coût afférent (coûts HT et TTC)
- les références sur des missions similaires et les références éventuelles sur le territoire Sud Ligérien,
- la composition de l'équipe (CV, compétences, ...)

2-2- Rémunération du prestataire

Epures paiera au prestataire retenu à terme échu selon le volume de travail fourni et issu de la proposition retenue, sur présentation de factures.

Soit :

- Un versement en Décembre 2019 pour les phases 1.1 et 1.2
- Un versement en Février 2020 pour la phase 1.3
- Un versement en Avril 2020 pour la phase 1.4
- Un versement en Septembre 2020 (date prévisionnelle) pour la phase 2

2-3- Modalités de réponse et de sélection

La date limite de réception des candidatures est fixée au **Vendredi 16 août 2019 à midi.**

à l'adresse suivante :

Epures, l'agence d'urbanisme de la région stéphanoise
46 rue de la télématique CS40801
42952 Saint-Etienne cedex 1

Les critères de choix seront les suivants :

- La qualité de l'offre et du service et le respect des délais d'exécution et de livraison (50 %)
- Le coût (35%)
- Les références sur des missions similaires et la connaissance du territoire Sud Ligérien (15%)

Pour toute question technique, le candidat peut contacter :

Catherine ARAUD RUYANT

Responsable de pôle

Tél. 04-77-92-84-00

caraudruyant@epures.com

OU

Ludovic MEYER

Directeur adjoint

Tél. 04-77-92-84-00

lmeyer@epures.com



3- ANNEXE :

Indicateurs	Mise en oeuvre	Représentation (carte/schéma/graphique...)	Nb de jours à déterminer par le prestataire
Phase 1.1 ANALYSE GLOBALE DE L'OFFRE MARCHANDE ET DES FLUX DE CONSOMMATION A L'ECHELLE DE LOIRE SUD			
1/ Une identification de la structuration commerciale permettant de mesurer l'offre commerciale globale à l'échelle du SCOT Sud-Loire			
Nombre établissements commerces par secteurs d'activités / secteurs géographiques/densité/ (emplois salariés si disponible) /	prestataire	A définir par le prestataire	Proposition du prestataire en nb de jour
Plancher commercial (+ de 300m2) par secteurs d'activités / secteurs géographiques/densité/ (emplois salariés si disponible : EPURES)	prestataire	A définir par le prestataire	
Nombre de marchés	prestataire	A définir par le prestataire	
Identification des principaux pôles concurrents hors territoire	Observatoire Epures + prestataire	Représentation Cartographique	
Identification des projets commerciaux connus	Observatoire Epures + prestataire	Représentation Cartographique	
Benchmark avec d'autres métropoles	Epures + prestataire	Analyse écrite	

2/ Analyser les dynamiques commerciales du territoire et en comprendre les mécanismes			
Zone de chalandise de Loire Sud	prestataire	A définir par le prestataire	Proposition du prestataire en nb de jour
CA par activité/forme de vente/EPCI/ évolution	prestataire	A définir par le prestataire	
Analyse des autorisations commerciales (CDAC, CNAC, ...) et de leur mise en œuvre	Observatoire Epures + prestataire	Analyse graphique	
Potentiel de consommation des habitants de Loire Sud / EPCI/évolution	prestataire	A définir par le prestataire	
Les circuits de distribution fréquentés par les habitants de Loire Sud /EPCI/evolution	prestataire	A définir par le prestataire	
Les flux de consommation : taux de rétention, évasion commerciale, positions de concurrence, flux de consommation entre grands secteurs ?/évolution	prestataire	A définir par le prestataire	
Taux de couverture par activité Loire sud (CA/potentiel de consommation) / EPCI/évolution	prestataire	A définir par le prestataire	
Profil de clientèle / Profil de population Loire sud	Epures + prestataire	Analyse graphique	
Vacance commerciale comme phénomène à analyser. En prenant l'exemple les villes de Montbrison, Feurs, St Etienne, Andrézieux, Firminy, St Chamond, Rive de Gier.	prestataire	A définir par le prestataire	

Phase 1.2 TYPOLOGIE DES POLES COMMERCIAUX QUI EXERCENT UNE INFLUENCE POUR ETRE CONSIDERES COMME STRUCTURANTS A L'ECHELLE DU SCOT

<p>Une fiche par pôles (une vingtaine) : place du pôle dans la hiérarchie des pôles, zone de chalandise (prise en compte des centres), CA (par activités, formes de vente), emprise du pôle par familles, nombre de commerces et typologies, projets éventuels de développement, analyse qualitative du pôle (intégration architecturale, paysagère, ...), Mettre en avant les forces et faiblesses</p>	<p>Epures + prestataire 50% pour chacun</p>	<p>Analyse graphique Représentation cartographique 50% pour chacun soit 10 pôles pour le prestataire</p>	<p>Proposition du prestataire en nb de jours</p>
<p>Hiérarchisation par niveaux de rayonnement et type d'offres pouvant être accueillis en fonction des achats (dans le cadre de l'inter-Scot)</p>	<p>Epures + prestataire</p>		

Phase 1.3 IDENTIFICATION ET ANALYSE PAR BASSINS DE CONSOMMATION PRINCIPAUX DU TERRITOIRE AFIN DE DRESSER UN PORTRAIT PRECIS DE L'ACTIVITE COMMERCIALE AU NIVEAU LOCAL.

(Identifier les bassins de consommation à considérer)

<p>1 fiche par bassin (10 bassins): Nombre établissements commerces par secteurs d'activités / secteurs géographiques/densité + Plancher commercial (+ de 300m2) par secteurs d'activités / secteurs géographiques/densité/ emplois salariés (si disponible) Activité commerciale : origine du CA, familles d'activités, formes de vente et répartition spatiale</p> <p>Profil de population / profil de clientèle</p> <p>Flux domicile travail</p> <p>Potentiel de consommation par familles d'activités</p> <p>Circuits de distribution fréquentés</p> <p>Les flux de consommation : taux de rétention, évasion commerciale, positions de concurrence, flux de consommation interne</p>	prestataire	A définir par le prestataire	Proposition du prestataire en nb de jours
	prestataire	A définir par le prestataire	
	Epures	Profil population et domicile travail	Proposition du prestataire en nb de jours
	prestataire	A définir par le prestataire	
	prestataire	A définir par le prestataire	
	prestataire	A définir par le prestataire	



46 rue de la télématique
CS 40801 – 42952 Saint-Etienne CEDEX 1
tél : 04 77 92 84 00 fax : 04 77 92 84 09
mail : epures@epures.com – Web : www.epures.com