

Plan Local d'Urbanisme intercommunal (PLUi)

Orientations d'Aménagement et de Programmation

ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

DOCUMENT DE TRAVAIL

Communauté de Communes de la
Champagne Conlinoise & du Pays de Sillé



TABLE DES MATIERES

L'OAP COMMERCE	4
DÉFINITION	4
QU'EST-CE QU'UNE OAP COMMERCE ?	4
INSCRIPTION DE L'OAP DANS LE PLUI	4
INSCRIPTION DU PLUI DANS L'ORDONNANCEMENT JURIDIQUE	5
MODE D'EMPLOI	6
L'ARMATURE COMMERCIALE DU TERRITOIRE	7
L'OFFRE COMMERCIALE A L'ECHELLE DU PAYS DU MANS	7
DEFINITION DE L'ARMATURE COMMERCIALE	7
L'OFFRE COMMERCIALE DE LA 4CPS	8
TYPLOGIE DES CATÉGORIES	8
LES PÔLES URBAINS	9
AFFIRMER ET RENFORCER LES CENTRES-VILLES	9
ENJEUX ET OBJECTIFS	9
PRINCIPES D'ACTION	10
LES BOURGS D'APPUI	12
CONFORTER LE RÔLE DES BOURGS D'APPUI	12
UN CHOIX D'OFFRES A MAINTENIR ET CONFORTER	12
PRINCIPES D'ACTION	12
LES PETITES COMMUNES RURALES	14
MAINTENIR LE RÔLE DES PETITES COMMUNES RURALES	14
UNE OFFRE FAIBLE ET INEGALEMENT REPARTIE	14
PRINCIPES D'ACTION	14
LA VENTE LOCALE ET EN CIRCUIT-COURT	15
VALORISER ET FAVORISER LA VENTE LOCALE ET EN CIRCUIT-COURT	15
L'OFFRE LOCALE ET DIVERSIFIEE DU TERRITOIRE	15
PRINCIPES D'ACTION	15



TABLE DES MATIERES

LES SITES D'IMPLANTATION PERIPHERIQUE (SIP)	16
CONTROLLER LE DEVELOPPEMENT DES SIP	16
L'OFFRE COMMERCIALE DU SIP DE CONLIE	16
L'OFFRE COMMERCIALE DU SIP DE SAINT-REMY-DE-SILLE	16
PRINCIPES D'ACTION	17
LES ZONES D'ACTIVITES ECONOMIQUE	19
EQUILIBRER L'OFFRE ENTRE LES CENTRES-BOURGS ET LES ZAE	19
ETAT DES ZAE DE LA 4CPS	19
PRINCIPE D'ACTION	19

DOCUMENT DE TRAVAIL

L'OAP ACTIVITE ECONOMIQUE

DÉFINITION

QU'EST-CE QU'UNE OAP ACTIVITE ECONOMIQUE ?

Les Orientations d'Aménagement et de Programmation (OAP) expriment de manière qualitative les ambitions et la stratégie d'une collectivité territoriale en termes d'aménagements. Elles font parties intégrantes du PLUi et contribuent à assurer la cohérence de l'aménagement du territoire, en fixant des orientations, des objectifs à atteindre et des principes à respecter, par thème ou par secteur.

Les OAP s'imposent aux autorisations d'urbanisme et donc aux travaux et projets soumis à ces autorisations, dans un rapport de compatibilité.

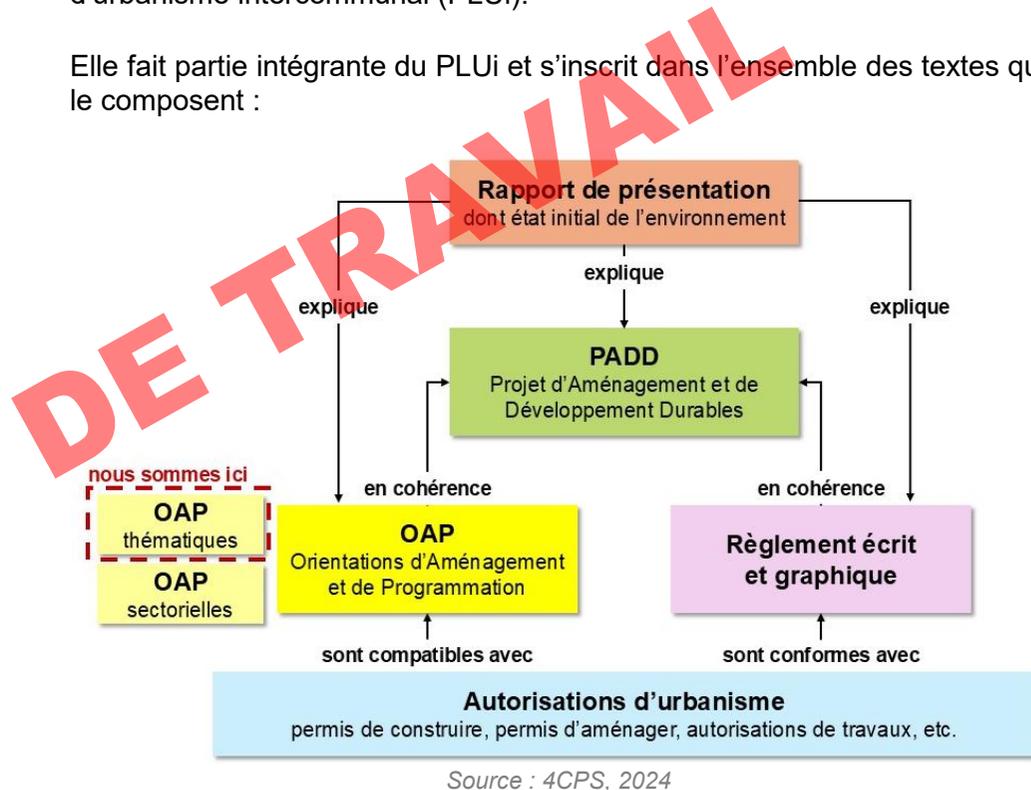
L'OAP Activité Économique a pour objectif de planifier les implantations préférentielles du commerce sur le territoire de la 4CPS en prenant en compte la typologie des différents commerces et des différentes activités. Son objectif n'est pas de figer le développement commercial et serviciel sur le territoire mais plutôt de créer des conditions optimales au maintien et au renouvellement de l'offre sur le territoire. Le but est d'équilibrer l'offre en commerces de tous les types à l'échelle intercommunale voire même au-delà.

Dans cet objectif, elle précise notamment les orientations d'aménagement relatives aux différentes polarités commerciales existantes et futures. Enfin, elle vise à répondre aux orientations définies par le Document d'Aménagement Artisanal, Commercial et Logistique (DAACL) établi par le SCoT-AEC du Pays du Mans.

INSCRIPTION DE L'OAP DANS LE PLUI

L'OAP Activité Économique permet de traduire les orientations définies dans le plan d'aménagement et de développement durable (PADD) du Plan local d'urbanisme intercommunal (PLUi).

Elle fait partie intégrante du PLUi et s'inscrit dans l'ensemble des textes qui le composent :



L'OAP ACTIVITE ECONOMIQUE

DÉFINITION

Au regard du contenu du PADD et face aux différents enjeux d'attractivité et de pérennité commerciale, servicielle et économique du territoire, il y a plusieurs objectifs à atteindre sur le territoire :

AXE 1 : Assurer un développement mesuré et équilibré du territoire

➤ Organiser harmonieusement le territoire

- Renforcer le maillage territorial
- Maintenir les équipements et services présents

➤ Maintenir et développer une offre économique diversifiée

- Favoriser l'accueil d'entreprises créatrices d'emplois
- Favoriser la création et l'accompagnement des entreprises
- Développer l'offre de formation en lien avec l'emploi
- Veiller à l'équilibre centralités/extensions urbaines
- Prévoir des zones de préemption commerciale
- Prévoir des pastillages de protection du commerce
- Favoriser la spécialisation des zones d'activités
- Assurer un développement optimisé des zones d'activités
- Faciliter la synergie entre les entreprises en créant un lieu d'échanges

La présente OAP s'inscrit dans la continuité du PADD et tend, par les orientations et préconisations qu'elle contient, à l'atteinte de ses objectifs.

INSCRIPTION DU PLUi DANS L'ORDONNANCEMENT JURIDIQUE

L'OAP Activité Economique, en tant qu'élément du PLUi, doit prendre en compte l'ensemble des documents « supérieurs » qui s'imposent au PLUi.

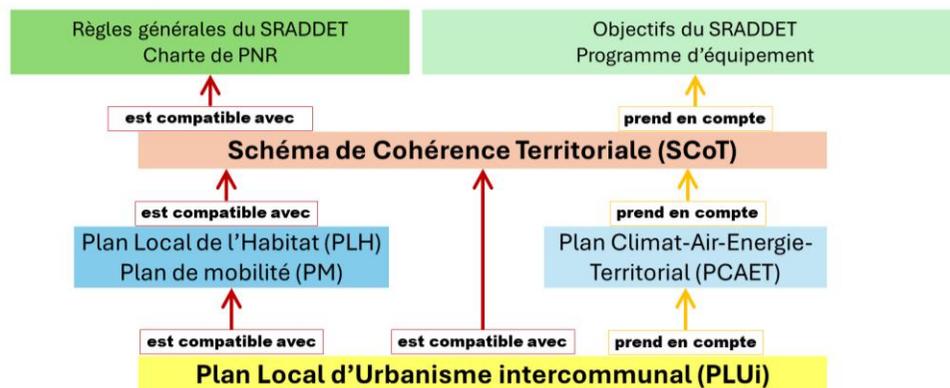
Une grande partie de ces documents contient des prescriptions qui peuvent être précises en matière commerciale et tendent à la construction d'une armature commerciale logique et proportionnée en fonction des enjeux des territoires et de qualité.

Le Schéma Régional d'Aménagement, de Développement Durable et d'Egalité des Territoires (SRADDET), par exemple, contient de nombreuses prescriptions en matière commerciale. Elles portent notamment sur la création d'un maillage commercial fin et équilibré, la préservation du commerce en centre-bourg, ou la bonne insertion environnementale et paysagère des sites d'implantation périphériques (SIP) et des zones d'activités économiques (ZAE).

Ces différents objectifs sont retranscrits dans les documents du schéma de cohérence territoriale (SCoT-AEC) à l'échelle du Pays du Mans. Ils permettent d'adapter l'aménagement des territoires face à de nombreuses mutations (e-commerce, évolution des comportements d'achat, etc.).

Le SCoT-AEC est ainsi devenu un document essentiel et de référence en matière de stratégie commerciale. À travers divers documents, il permet d'orienter et encadrer le développement du commerce.

Rappel : inscription du PLUi dans l'ordonnancement juridique



Source : M. HUARD, 2024

La présente OAP, dans le respect de ces documents, intègre les prescriptions et enjeux identifiés par ces documents. Elle renvoie également à ces derniers lorsque c'est nécessaire.

L'OAP ACTIVITE ECONOMIQUE

MODE D'EMPLOI

L'OAP Activité Economique contribue à **préciser les objectifs du territoire en matière d'implantation commerciale**. Elle participe à la mise en œuvre d'une stratégie pour une **armature commerciale logique et hiérarchisée**. Elle concerne les projets relevant des **destinations commerciales, servicielles, industrielles et artisanales**.

• Contenu de l'OAP

- Une armature commerciale cible qui localise, caractérise et hiérarchise les pôles commerciaux préférentiels du territoire.
- Des orientations spécifiques à chaque type de polarité commerciale.
- Une fiche dédiée à la mise en place de vente locale et en circuit-court.
- Des prescriptions spécifiques concernant les Sites d'Implantation Périphériques (SIP) et les Zones d'activités Economiques (ZAE).

Ces orientations fixent les objectifs auxquels doivent répondre toutes les demandes d'autorisation d'urbanisme.

• Démarche à suivre selon les projets

- Repérer l'emplacement de projet sur le plan de zonage (règlement graphique), pour identifier :
 - Le zonage et les règles associées à respecter.
 - Si le projet se situe dans le périmètre d'une OAP sectorielle.
- Consulter les OAP thématiques pour contrôler la compatibilité du projet :
 - OAP Trame Verte et Bleue, pour l'aspect environnemental
 - OAP Patrimoine pour l'aspect architectural

Le projet devra être **compatible** avec l'ensemble des OAP thématiques et, s'il est concerné par un périmètre d'OAP sectorielle, avec les dispositions de celle-ci. La compatibilité implique que le projet ne soit **pas contraire aux objectifs fixés** par ces OAP. Le projet devra par ailleurs être **conforme à toutes les dispositions du règlement écrit et graphique**.

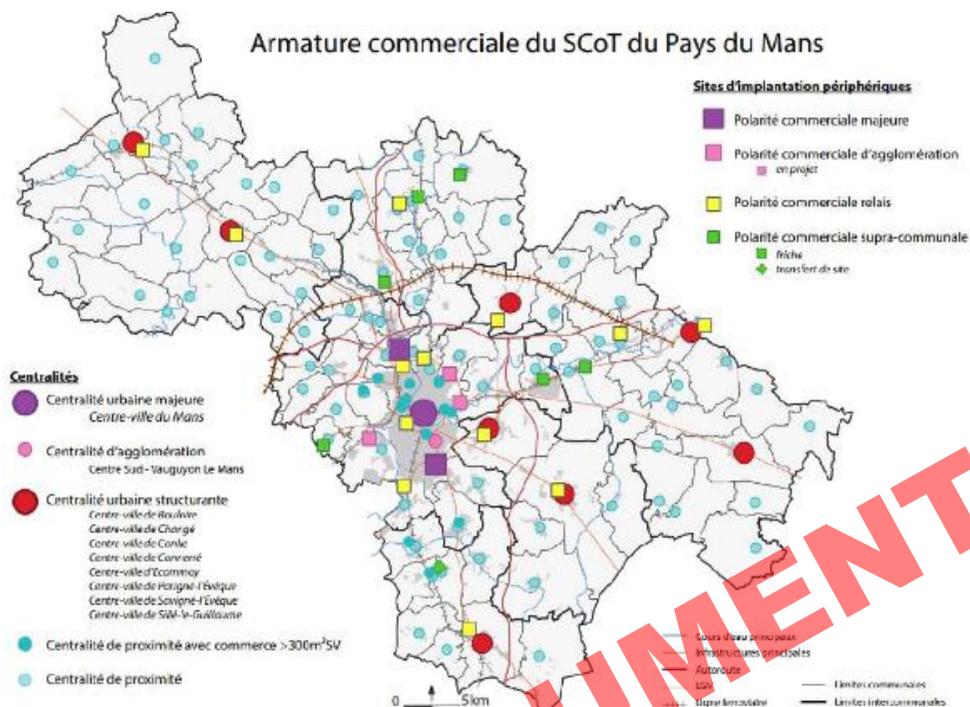


L'ARMATURE COMMERCIALE DU TERRITOIRE

L'OFFRE COMMERCIALE A L'ECHELLE DU PAYS DU MANS

DEFINITION DE L'ARMATURE COMMERCIALE

À la suite de ce travail de diagnostic mené par le Pays du Mans, l'armature commerciale du territoire a pu être définie selon différentes typologies.



Source : SCoT-AEC armature commerciale du Pays du Mans

Le territoire de la 4CPS est concerné par trois types de catégories :

Centralité urbaine structurante

Centralités de proximité

Polarités commerciales relais

Chacune a des enjeux et des objectifs différents afin de préserver et créer une armature commerciale logique, riche, pérenne et de qualité.

Ces catégories doivent répondre à des enjeux et objectifs différents dans une optique de maintien, valorisation et création d'une offre commerciale et servicielle organisée et de qualité.

Centralité urbaine structurante :

- Poursuite de la mixité fonctionnelle (habitat, emplois, services),
- Limitation de la dispersion commerciale,
- Gestion de la vacance commerciale,
- Complémentarité à trouver avec l'offre d'entrée de ville,
- Rénovation du patrimoine bâti et gestion des façades.

Centralités de proximité :

- Poursuite de la mixité fonctionnelle (habitat, emplois, services),
- Limitation de la dispersion commerciale
- Gestion de la vacance commerciale le cas échéant,
- Maintien et accessibilité des commerces de proximité,
- Réponse au besoin d'évolution des commerces,
- Limitation de commerces de flux ou interstitiels,
- Rénovation du patrimoine bâti et gestion des façades.

Polarités commerciales relais

- Optimisation foncière en renouvellement urbain,
- Limitation de la surface de vente,
- Liaisons avec les quartiers environnants,
- Complémentarité avec l'offre de centralité,
- Accessibilité des transports en commun,
- Conditionnement des implantations à une exigence qualitative des opérations.

L'ARMATURE COMMERCIALE DU TERRITOIRE

L'OFFRE COMMERCIALE DE LA 4CPS

LES ENJEUX

Dans le cadre de ce PLUi, le travail de l'armature du SCoT-AEC a été intégré. Dans la mesure où l'échelle de réflexion est plus fine à l'échelle du PLUi qu'à l'échelle du SCoT-AEC, l'armature commerciale de la 4CPS est plus détaillée dans le cadre du PLUi.

- Les **centralités urbaines structurantes** ont été définies comme des « **pôles urbains** » à l'échelle de la 4CPS.
- Les **centralités de proximité** ont été sous-catégorisées :
 - Certaines communes bénéficient de l'attractivité des pôles urbains et constituent des espaces complémentaires pour le développement des commerces. Elles sont considérées comme des **bourgs d'appui** au sein du territoire de la 4CPS.
 - Les autres communes, **petites communes rurales**, ne sont pas destinées à accueillir des commerces d'envergure ou spécialisés.

Enfin, l'armature commerciale de la 4CPS prend en compte les Zones d'Activité Économique (ZAE) et leurs spécificités, les sites d'implantation périphériques et les dynamiques locales (ventes en direct).

Ainsi le territoire de la 4CPS a défini une armature urbaine commerciale plus détaillée répartie en plusieurs catégories :

➤ Type de commune :

Pôle urbain

Bourg d'appui

Petites communes rurales

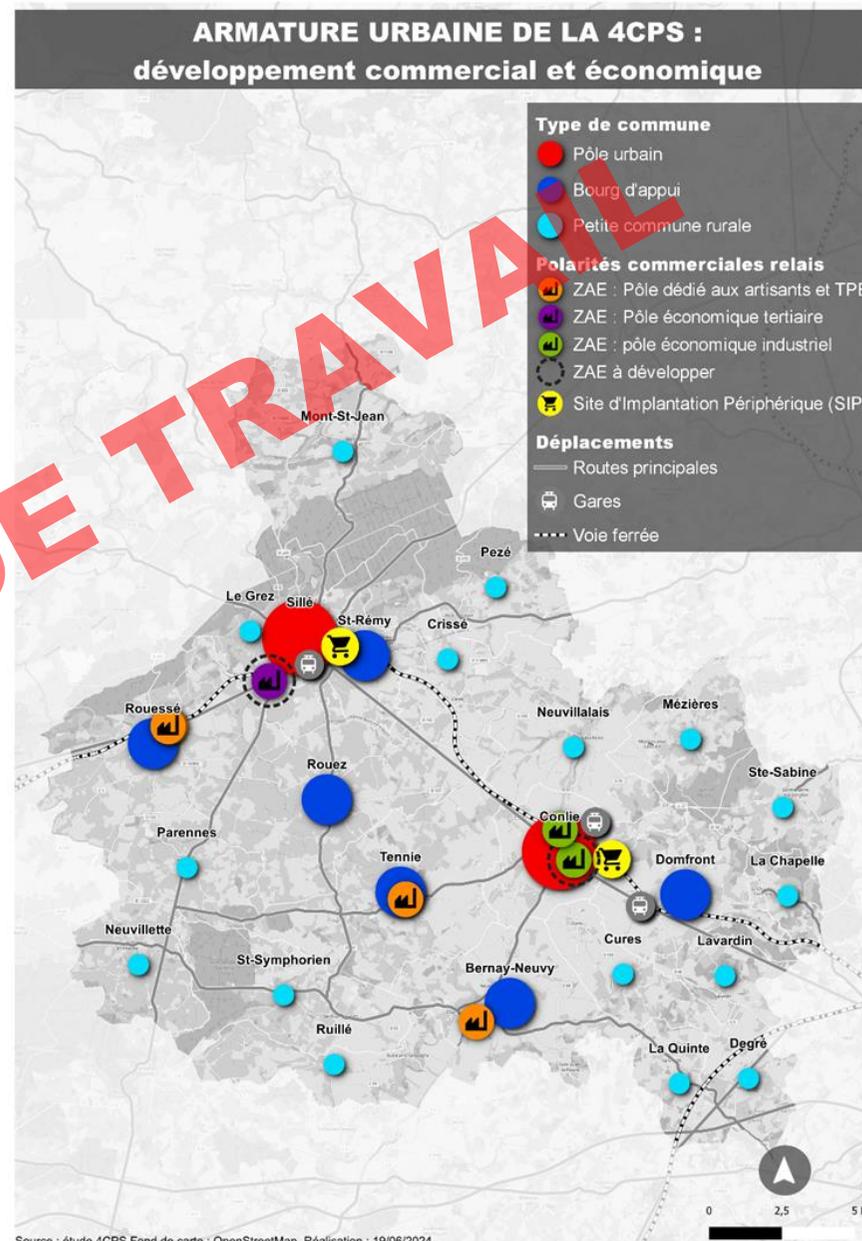
➤ Polarité commerciale relais :

Sites d'Implantation Périphérique

Zones d'Activité Économique (artisanale et TPE)

Zones d'Activité Économique (industrielle)

Zones d'Activité Économique (tertiaire)



LES PÔLES URBAINS

AFFIRMER ET RENFORCER LES CENTRES-VILLES

ENJEUX ET OBJECTIFS

Dans le cadre du SCoT-AEC, ces centralités urbaines structurantes à l'échelle du PLUi, sont qualifiées de pôles urbains, qui reconnaît leur caractère structurant et central pour le territoire.

Ces centralités concentrent notamment, au sein de leur centre-ville, une offre commerciale importante qui doit être préservée et développée afin de renforcer le positionnement de ces communes.

Ces centres bourgs constituent ainsi un espace prioritaire de développement commercial pour les communes de Sillé-le-Guillaume et Conlie.

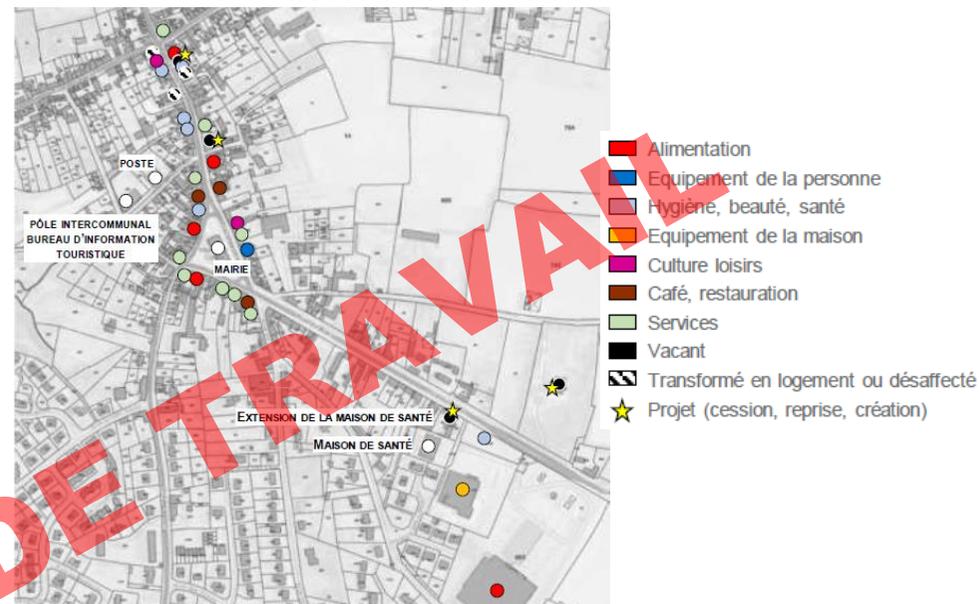
L'offre commerciale y est assez peu diversifiée. La gamme « services » y est majoritairement représentée. On recense quelques offres de restauration au sein des deux communes, mais celles-ci pourraient être renforcées. Il manque également au sein des deux communes des offres à caractère plus exceptionnel, bien que Conlie compte un magasin de bricolage (Brico Pro), et Sillé-le-Guillaume un magasin de peinture (Bénaud Peinture).

Le maintien de l'offre existante est très important. Il permet au territoire de répondre aux besoins des habitants, de favoriser la création de lien social et de s'affirmer en tant que centralités urbaines structurantes. Pour cela, la **mise en place d'un pastillage voire d'un linéaire commercial** pourrait répondre aux objectifs de **maintien des vocations commerciales**.

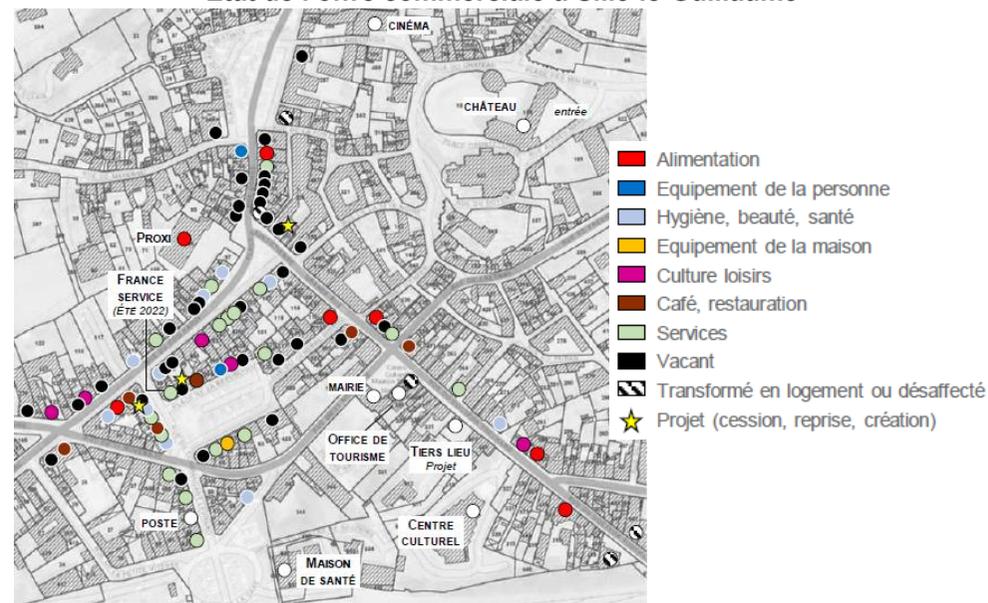
De plus, afin de rester dynamiques, attractifs et compétitifs, les offres commerciales doivent se développer et se diversifier.

La vacance commerciale est également un sujet à traiter, qui pourrait permettre de redynamiser les rues, notamment celles de Sillé-le-Guillaume parfois très marquées par la vacance.

État de l'offre commerciale à Conlie



État de l'offre commerciale à Sillé-le-Guillaume



LES PÔLES URBAINS

AFFIRMER ET RENFORCER LES CENTRES-VILLES

PRINCIPES D'ACTION

Linéaire et pastillage de protection commerciale

Des linéaires de protection commerciale sont souvent mis en place. Pourtant, ils ne s'avèrent pas toujours pertinents.

En effet, la commune de Sillé-le-Guillaume possédait anciennement un linéaire de protection commerciale mis en place au sein de son PLU. Pourtant, on constate que celui-ci entraînait parfois des **blocages à la revitalisation des rues**. Quelques locaux vacants commerciaux sont transformés discrètement en logements, sans y être autorisés, ne permettant pas le maintien d'une offre commerciale. Le même problème se pose à Conlie, bien qu'un linéaire de protection n'était pas mis en place.

D'autres locaux vacants ne sont pas transformés en logements mais le maintien d'une offre commerciale n'est pas toujours pertinent. En effet, certains ne font pas l'objet de reprise et ne bénéficient pas forcément d'une position attractive pour le développement d'une activité commerciale.

Ainsi, pour conserver la vocation commerciale de certains locaux et autoriser le changement de destination d'autres locaux, la **mise en place d'un pastillage au cas par cas** au sein des rez-de-chaussée commerciaux est plus pertinente que l'identification d'un linéaire de protection commerciale.

Néanmoins, la mise en place d'un linéaire de protection commerciale reste pertinente au sein de certaines rues qui doivent **conserver un maximum d'offres commerciales**. Par exemple, autour de la place de la République à Sillé-le-Guillaume, la préservation d'une attractivité commerciale est essentielle.

- Au sein du pastillage et du linéaire identifiés, les changements de destinations seront donc interdits par le règlement.
- En dehors du linéaire ou du pastillage, le changement de destination en habitat ou autre destination est permis.

Types d'activités

- **Maintenir les offres commerciales existantes.**
- **Accompagner les commerçants** afin de les informer des dispositifs d'aides existants, les soutenir dans la transition numérique ou les aider dans la mise en accessibilité de leur commerce et dans la mise en place de nouveaux services.
- Favoriser le développement d'activités plus dédiées au commerce de proximité.
- Étudier la mise en place d'une mixité des activités commerciales. Ces espaces appréciés permettraient de rendre plus dynamiques les communes.
- **Envisager le développement d'une offre d'achats exceptionnels ou occasionnels.** C'est un atout d'attractivité, notamment pour la commune de Sillé-le-Guillaume labellisée Petite Cité de Caractère.

Qualité d'implantation

- Privilégier l'implantation de surfaces de ventes de **moins de 300 m²**.
- Pour ne pas contraindre le développement commercial, des projets de plus de 300 m² peuvent s'implanter au sein des centres-bourgs si leur activité est cohérente avec l'offre déjà existante.
- Les rez-de-chaussée des constructions peuvent privilégier l'insertion **d'offres commerciales diverses**.
- **S'implanter prioritairement en rez-de-chaussée et en continuité des linéaires existants.**
- Étudier la possibilité de développer un commerce sur plusieurs étages.
- Veiller à une **bonne insertion environnementale, paysagère et architecturale** des cellules.
- Éviter l'implantation de commerces générant des nuisances et des conflits d'usages.

LES PÔLES URBAINS

AFFIRMER ET RENFORCER LES CENTRES-VILLES

Vacance commerciale

La lutte contre la vacance commerciale est un enjeu majeur de revitalisation des centres-bourgs. Différentes stratégies peuvent être favorisées :

- Favoriser la participation des communes aux dispositifs de revitalisation commerciale des centres-bourg.
- Se questionner sur la mise en place de **taxes sur les friches commerciales** (TFC). Elles incitent les propriétaires de ces locaux vacants à y favoriser le retour de l'activité.
- **Maintenir une continuité marchande** en menant un **travail d'animation** et en agissant par exemple sur des **habillages de vitrines**.

Exemples de vitrophanie sur des cellules vacantes à Fresnay-sur-Sarthe



Source : Actu.fr / Google Maps

- Accompagner **les porteurs de projet dans la reprise d'une cellule vacante**. Des études de marché peuvent être envisagées. Cela permettra de valider ou non l'existence d'un marché potentiel suffisant pour assurer la **viabilité économique et la pérennité** d'un projet.
- S'interroger sur la transformation de cellules vacantes en boutiques test. Elles permettent aux commerçants de tester une idée, un concept en minimisant les risques avant de se lancer durablement.
- Mener des réflexions sur la mise en place de remembrement commercial. Il permet de fusionner des cellules commerciales. Cela favoriserait la création d'un pôle disposant d'une dynamique plus forte.

Voirie et stationnement

En lien avec : OAP Thématique TVB : « Les espaces publics »

- Contribuer à **l'amélioration des accès doux** (cyclistes, piétons, etc.) depuis et vers les locaux commerciaux.
- Privilégier l'utilisation de revêtements perméables, permettant à l'eau de s'infiltrer.
- La végétalisation des abords peut également être envisagée. Elle contribue à la création d'une déambulation agréable.

Aujourd'hui, la place de la voiture en ville est de plus en plus questionnée. En effet, elle entraîne de nombreuses problématiques liées au réchauffement climatique et à la santé. Ainsi, la création de stationnements ou d'espaces en faveur de l'automobile ne doit plus systématiquement être imposée. Il est essentiel de **laisser place à la déambulation douce et à des modes de transports alternatifs** pour un **urbanisme plus favorable à la santé**.

- La création de stationnement n'est pas toujours obligatoire dans la mesure où les communes disposent de grands espaces de stationnements publics. Ils sont situés à proximité des rues marchandes et facile d'accès.
- Afin d'inciter à l'utilisation des espaces de stationnement déjà existants, une déambulation douce, sécurisée et agréable doit être favorisée.
- Envisager la possibilité de mutualiser les parkings. Cela permettrait de laisser davantage de place à la mobilité douce, de plus en plus recherchée dans l'aménagement des centres-bourgs/villes.
Exemple : le parking d'un commerce est complet en journée et vide la nuit. Sa mutualisation avec des logements optimiserait son utilisation.
- La création de places de stationnement favorisera un traitement végétal et perméable.

LES BOURGS D'APPUI

CONFORTER LE RÔLE DES BOURGS D'APPUI

UN CHOIX D'OFFRES A MAINTENIR ET CONFORTER

Dans le cadre du SCoT-AEC, ces bourgs d'appui sont classés dans les bourgs périurbains et ruraux, et sont des socles de proximité. Il appartient au PLUi d'affiner l'armature urbaine à l'échelle intercommunale, l'échelle étant plus fine qu'à l'échelle du SCoT-AEC. Le choix a été fait de distinguer, à l'échelle intercommunale entre les bourgs d'appui et les petites communes rurales.

Les bourgs d'appui désignent les pôles de proximité dans l'armature urbaine qui présentent une **mixité des fonctions**. Ils constituent des **espaces complémentaires aux pôles urbains pour le développement des commerces** afin de renforcer le maillage des territoires. Ils bénéficient du rayonnement des deux communes pôles et se développent de façon plus conséquente que les communes rurales qui en sont plus éloignées.

Les bourgs d'appui proposent une offre de commerce et de service peu diversifiée mais qui répond en partie au besoin des habitants. Ils proposent le plus souvent une offre alimentaire ou de restauration (boulangerie, restaurant, traiteur, etc), complétée par des offres de services, majoritaires dans ce type de bourgs d'appui (coiffeur, soins à la personne, fleuriste, etc).

Ces bourgs d'appui peuvent également accueillir des commerces « multi-services » bien que ce type de commerces soit plus développé au sein des communes rurales. Cela permet de créer des bourgs plus dynamiques et attractifs. C'est le cas à Rouessé-Vassé où le commerce « Le Broc » regroupe un restaurant, un bar-tabac, une épicerie et un dépôt de pain.

Cependant, malgré la volonté du territoire à innover en matière commerciale, on constate que les offres de proximité semblent difficiles à maintenir dans les bourgs d'appui. Le changement des modes de consommation se font au détriment des petits commerces. Ce n'est pas une tendance propre à la 4CPS, elle est plutôt nationale. En effet, de nombreuses communes font face depuis plusieurs années, à un déclin commercial.

PRINCIPES D'ACTION

Pastillage de protection commerciale

Pour préserver la vocation commerciale et servicielle des centres-bourgs, la mise en place d'un pastillage de protection commerciale peut s'avérer utile dans les bourgs d'appui. Au vu du nombre et de l'implantation diffuse des commerces des communes pôles, il est plus pertinent qu'un linéaire de protection car il permet de sélectionner des cellules au cas par cas.

- Au sein du pastillage identifié, les changements de destinations sont interdits par le règlement.
- En dehors du pastillage, le changement de destination en habitat ou autre destination est permis.

Types d'activités

- **Maintenir les offres commerciales existantes.**
- **Accompagner les commerçants** afin de les informer des dispositifs d'aides existants, les soutenir dans la transition numérique ou les aider dans la mise en accessibilité de leur commerce et dans la mise en place de nouveaux services.
- Favoriser l'implantation **d'offres de proximité et de restauration**. Elles permettent de dynamiser les communes en créant des espaces de rencontre et de partage.
- Réfléchir au développement d'activités répondant aux **besoins quotidiens et occasionnels d'appoint**.
- Soutenir le développement d'une **mixité des activités commerciales, même au sein d'un seul commerce**. Ces espaces permettraient de rendre plus dynamique les communes.
- Valoriser les offres qui créent une dynamique sociale importante au sein du territoire (événement, communication, etc.)

LES PÔLES URBAINS

AFFIRMER ET RENFORCER LES CENTRES-VILLES

Qualité d'implantation

- Privilégier l'implantation de surfaces de ventes de **moins de 300 m²**. Pour ne pas contraindre le développement commercial, des projets de plus de 300 m² peuvent s'implanter au sein des centres-bourgs si leur activité est cohérente avec l'offre déjà existante.
- Les rez-de-chaussée des constructions peuvent privilégier **l'insertion d'offres commerciales diverses**.
- Veiller à une **bonne insertion environnementale, paysagère et architecturale** des cellules.
- Éviter l'implantation de commerces générant des nuisances.

Vacance commerciale

La lutte contre la vacance commerciale est un enjeu majeur de revitalisation des centres-bourgs. Différentes stratégies doivent être favorisées :

- Se questionner sur la mise en place de **taxes sur les friches commerciales** (TFC). Elles incitent les propriétaires de ces locaux vacants à y favoriser le retour de l'activité.
- Accompagner **les porteurs de projet dans la reprise d'une cellule vacante**. Des études de marché peuvent être envisagées. Cela permettra de valider ou non l'existence d'un marché potentiel suffisant pour assurer la **viabilité économique et la pérennité** d'un potentiel projet.
- S'interroger sur la transformation de cellules vacantes en boutiques éphémères. Elles **permettent** aux commerçants de s'installer pour une période limitée, **pendant laquelle** cela apporte de l'animation dans le centre-bourg. En cas d'animation réussie, cela peut également conduire à l'implantation d'un nouveau commerce dans le centre-bourg.

Voirie et stationnement

En lien avec : OAP Thématique TVB : « Les espaces publics »

- Contribuer à **l'amélioration des accès doux** (cyclistes, piétons, etc.) depuis et vers les locaux commerciaux.
- Privilégier l'utilisation de revêtements **perméables**, permettant à l'eau de s'infiltrer.
- L'amélioration de la **végétalisation** des abords peut également être envisagée. Elle contribue à la création d'une déambulation agréable.
- La création de **stationnement** n'est pas toujours obligatoire dans la mesure où les communes disposent de grands espaces de **stationnements publics**. Ils sont situés à proximité des rues marchandes et facile d'accès.
- Afin d'inciter à l'utilisation des espaces de stationnements déjà existants, une déambulation douce, sécurisée et agréable doit être favorisée. Cette problématique relève du domaine public et est en lien avec l'OAP TVB.
- Envisager la possibilité de **mutualiser** les parkings. Cela permettra de laisser davantage de place à la mobilité douce, de plus en plus recherchée dans l'aménagement des centres-bourgs/villes.
- La création de places de stationnement favorisera un **traitement végétal et perméable** dans la mesure du possible.



Source : USSC Plus



Source : ECORASTER

LES PETITES COMMUNES RURALES

MAINTENIR LE RÔLE DES PETITES COMMUNES RURALES

UNE OFFRE FAIBLE ET INEGALEMENT REPARTIE

Dans le cadre du SCoT-AEC, ces petites communes rurales sont classées dans les bourgs périurbains et ruraux, et sont des socles de proximité.

Les petites communes rurales n'ont pas vocation à accueillir une offre commerciale conséquente mais le développement de commerces et services de première nécessité participent à l'attractivité de ces communes et assurent leur vitalité.

Elles proposent une offre de commerce et de service faiblement diversifiée à vocation surtout de proximité et de service. Les communes tentent de maintenir une offre au sein de leur centre-bourg, en encourageant le développement des activités par divers moyens.

On constate notamment le développement des commerces « multi-services » dans les petites communes rurales, avec le plus souvent des activités de dépôt de pain, point presse, épicerie etc. Certains locaux communaux sont mis en location avec de faibles loyers pour inciter l'installation de commerçants ou des associations sont sollicitées pour assurer la gestion de certains services. Malgré tout, on constate globalement une raréfaction de l'offre des commerces de proximité dans ces communes.

On peut cependant espérer le maintien voire le développement de ce type d'offre dans les plus petites communes rurales dès lors que l'on constate un retour à la consommation au sein des commerces de proximité depuis le Covid. Les clients cherchent à consommer local, en circuit court, à créer du lien social, à être conseillé par des vendeurs.

PRINCIPES D'ACTION

Types d'activités

- **Maintenir les offres commerciales existantes.**
- **Accompagner les commerçants** afin de les informer des dispositifs d'aides existants, les soutenir dans la transition numérique ou les aider dans la mise en accessibilité de leur commerce et dans la mise en place de nouveaux services.
- Favoriser l'implantation **d'offres de proximité**. Étudier la mise en place **d'enseignes multiservices**. Ces espaces permettraient d'assurer le dynamisme des communes.

Qualité d'implantation

- Privilégier l'implantation de surfaces de ventes de **moins de 300 m²**.
- Pour ne pas contraindre le développement commercial, des projets de plus de 300 m² peuvent s'implanter au sein des centres-bourgs si leur activité est cohérente avec l'offre déjà existante.
- Veiller à une **bonne insertion environnementale, paysagère et architecturale** des cellules.

Voirie et stationnement

- Contribuer à **l'amélioration des accès doux** (cyclistes, piétons, etc.) depuis et vers les locaux commerciaux.
- La **végétalisation** des abords peut également être envisagée. Elle contribue à la création d'une déambulation agréable.
- La création de stationnement n'est pas toujours obligatoire. Si c'est le cas, il est important d'envisager la possibilité de **mutualiser** les parkings.
- Quand cela est possible, privilégier l'utilisation de revêtements **perméables et végétalisés**, permettant à l'eau de s'infiltrer.

LA VENTE LOCALE ET EN CIRCUIT-COURT

VALORISER ET FAVORISER LA VENTE LOCALE ET EN CIRCUIT-COURT

L'OFFRE LOCALE ET DIVERSIFIEE DU TERRITOIRE

Depuis plusieurs années et notamment depuis la crise de la COVID-19, la vente locale et les circuits courts sont de plus en plus appréciés par les consommateurs. Ils présentent de nombreuses qualités écologiques et sociales. En effet, ils permettent de supprimer ou limiter les intermédiaires et donc une meilleure rémunération pour le producteur, d'assurer une juste traçabilité des produits et de créer du lien social entre le consommateur et le producteur.

Le territoire de la 4CPS possède de nombreux points de ventes locaux et en circuit court. Ils sont répartis sur l'ensemble du territoire.

Le territoire est investi dans ces modes de ventes puisqu'il est engagé dans la charte « qualité proximité », par le biais du Pays du Mans. Elle permet de valoriser et développer l'approvisionnement en produits alimentaires locaux dans la restauration collective et commerciale. Elle permet aussi de créer un réseau, dont le but est de mettre en relation tous les acteurs.

Le maintien de ces offres est important au sein du territoire. Elles permettent d'affirmer l'identité gastronomique et artisanale de la 4CPS. Cette offre pourrait également tendre à se développer. Dans le cadre du PLUi, certaines mesures sont adoptées pour faciliter la mise en place de circuits-courts.

PRINCIPES D'ACTION

Favoriser le développement de ces activités

- Favoriser le développement et la mise en lumière de ces activités en créant du lien avec les acteurs de ces initiatives, notamment les agriculteurs et en communiquant sur leurs activités par le biais du service de communication de la 4CPS et de l'office de tourisme intercommunal.
- Permettre le développement de la vente à la ferme ainsi que le développement d'activités accessoires à l'activité agricole en autorisant les extensions de bâtiments agricoles clos et couverts.



LES SITES D'IMPLANTATION PERIPHERIQUE (SIP)

CONTROLLER LE DEVELOPPEMENT DES SIP

Les sites d'implantation périphérique correspondent à des zones commerciales implantées en dehors des centralités, généralement situées en entrée de ville, le long des axes routiers principaux du territoire. Ces secteurs sont consommateurs d'espaces et marqués par une forte imperméabilisation des sols (bâtiments et stationnement). L'aménagement paysager, souvent négligé, est primordial dans la mesure où ces sites sont placés en entrée de ville. Ces zones sont accessibles et généralement développées pour une clientèle venant en voiture.

L'OFFRE COMMERCIALE DE LA SIP DE CONLIE

Le territoire de la 4CPS compte deux SIP. Le premier est localisé à Conlie. Il est situé en entrée ville lorsque l'on arrive à Conlie depuis le Mans par la RD 304. Il s'intègre au tissu urbain déjà créé.

La surface de vente de la zone est d'environ 4800 m². Elle regroupe un Super U, un magasin de bricolage, une maison médicale et la pharmacie. Depuis peu, un ALDI a ouvert ses portes en face de l'espace déjà aménagé. Le Super U de Conlie a obtenu en décembre 2021 une autorisation d'extension du magasin.

SIP de Conlie



Source : Google Maps / actu.fr

Le SIP desservi par la Rue du Mans et est accessible à pied grâce aux trottoirs qui la bordent. Néanmoins la déambulation sur ceux-ci est peu agréable et peu sécurisante, l'espace étant minéral et les voies piétonnes empruntant une partie de la voirie dédiée à la circulation des voitures.

Un chaucidou a également été mis en place depuis le centre-bourg le long de la Rue du Mans. Néanmoins, son positionnement est peu sécurisé, entre la route et des places de stationnements. De plus, il ne permet pas de rejoindre le site, s'arrêtant quelques mètres avant. Sécuriser et rendre agréable l'accès au site sont donc des enjeux.

L'OFFRE COMMERCIALE DE LA SIP DE SAINT-REMY-DE-SILLE

Un autre site d'implantation périphérique est localisé à Saint-Rémy-de-Sillé. Il est installé en périphérie de la zone urbanisée de Sillé-le-Guillaume, les deux communes disposant d'une configuration imbriquée assez particulière.

Sa surface de vente est d'environ 3300 m². L'espace regroupe un Super U, une pharmacie, un garagiste et une station-service. Elle est accessible en voiture par la D304, à pied ou à vélo grâce à des aménagements doux. Ils sont très utilisés.

SIP de Saint-Rémy-de-Sillé



Source : Google Maps

Aujourd'hui, s'interroger sur le développement des SIP est essentiel. Celui-ci doit être **maitrisé et contrôlé afin de ne pas dévitaliser les centres-bourgs ruraux**, qui font face depuis plusieurs années à une concurrence périphérique grandissante.

LES SITES D'IMPLANTATION PERIPHERIQUE (SIP)

CONTROLLER LE DEVELOPPEMENT DES SIP

PRINCIPES D'ACTION

Types d'activités

- **Maintenir les offres commerciales existantes.**
- Favoriser le développement d'activités répondant à des besoins hebdomadaires ou occasionnels légers.

Les offres commerciales de proximité ont une place préférentielle au cœur des bourgs : au sein des centralités urbaines structurantes, des centralités de proximité et d'appui et des centralités de proximité. Toutefois, selon la nature ou la taille d'un projet, elles peuvent avoir leur place au sein des SIP.

Exemple : à Conlie, la maison médicale est située en périphérie du centre-bourg. Il était pertinent d'autoriser le déplacement de la pharmacie à côté.

Les activités industrielles et artisanales ont une place préférentielle au sein des ZAE. L'implantation de ce type d'activité au sein des SIP est à éviter sauf en cas de justification du projet.

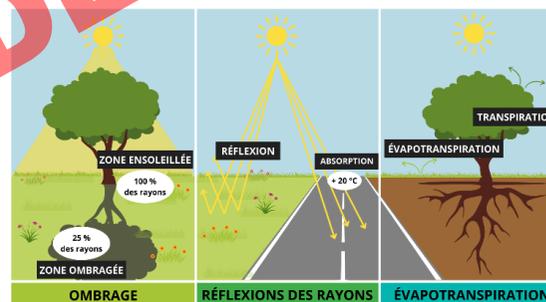
L'objectif est de maintenir les offres de proximité en centre-bourg. Un **équilibre** entre les différents espaces commerces/services doit s'opérer.

Qualité urbaine et architecturale

- **Travailler les mutations et la transformation de ces SIP** qui présentent un enjeu important **d'amélioration qualitative des entrées de ville** (végétalisation, désimperméabilisation, mutation du bâti).
- Privilégier l'implantation de surfaces de ventes de **plus de 300 m²**. Pour ne pas contraindre le développement commercial, des projets de moins de 300 m² peuvent s'implanter sous réserves de justifications.
- Privilégier un **développement par densification** plutôt que par étalement urbain. Pour cela, la possibilité de développer un commerce sur plusieurs étages peut être étudiée.
- Envisager la **mutualisation du bâti** afin d'optimiser l'espace disponible (zones de stockages, surfaces de ventes, etc.).

Qualité écologique et environnementale

- Prévoir des **espaces non imperméabilisés afin de favoriser l'infiltration de l'eau**. Les voiries et le stationnement peuvent être comptabilisés dans ces espaces à condition d'être perméables.
- Tendre vers la création ou la **réhabilitation de bâtiments** répondant aux critères de l'autosuffisance énergétique.
- Privilégier l'insertion d'**énergies naturelles** et renouvelables au sein des constructions.
- Veiller à la **bonne insertion paysagère, environnementale et architecturale** des cellules. Cela permettra d'accompagner la **montée en qualité des entrées de ville** grâce un traitement adapté des abords.



- Favoriser la mutation des espaces sous-utilisés vers des espaces verts ou publics. Cela permet d'engendrer la **création de lien social** ou plus largement d'espaces verts agréables.

De plus, dans la démarche de **l'urbanisme favorable à la santé**, la création d'espaces verts a de nombreuses vertus, notamment sur le rafraîchissement de l'air.

- Privilégier l'utilisation d'**essences locales et diversifiées**.
- Éviter l'utilisation concentrée d'essences allergènes.
- Anticiper l'entretien futur des sujets par le choix d'espèces adaptées (taille, élagage, espèce caduque ou persistante).

LES SITES D'IMPLANTATION PERIPHERIQUE (SIP)

CONTROLLER LE DEVELOPPEMENT DES SIP

Voirie et stationnement

- Améliorer l'accès au site grâce à des **modes de déplacements doux** agréables et sécurisés. Cela permettra d'encourager et d'engager une démarche en faveur de la mobilité douce et de **l'urbanisme favorable à la santé**. Cette démarche s'accompagne également par la **création de place de stationnements** propres aux déplacements doux.
- Sécuriser l'accès aux SIP avec des revêtements et dispositifs dédiés.



Source : yvelines-infos.fr



Source : dpt de la Seine-Saint-Denis

- **Conforter la place des modes actifs et des cheminements doux** entre les points de vente de l'espace. Ils doivent offrir aux clients et aux salariés une déambulation sécurisée et agréable afin de les inciter à les emprunter plus fréquemment.
- La déambulation douce peut s'accompagner de la mise en place de mobilier urbain (bancs, tables, etc.). Cela permet aux personnes de déambuler d'un espace à un autre tranquillement et de se reposer, pour les publics les plus fragiles.
- Favoriser l'insertion de **nœuds paysagères**, permettant de délimiter l'espace, d'offrir un cadre plutôt agréable et de permettre aux eaux de pluie de s'infiltrer dans le sol.
- Étudier la mise en place des **modes de transports alternatifs** à la voiture individuelle (covoiturage, transports en commun, etc.).
- S'interroger sur la création d'espaces extérieurs mutualisés (voiries, parkings, zones de livraisons, etc.) afin d'optimiser l'espace disponible.

LES ZONES D'ACTIVITES ECONOMIQUES

EQUILIBRER L'OFFRE ENTRE LES CENTRES-BOURGS ET LES ZAE

ETAT DES ZAE DE LA 4CPS

Une zone d'activité économique est un site périphérique réservé à l'implantation d'entreprises dans un périmètre donné. Elles sont définies, aménagées et gérées par les collectivités territoriales quand elles en ont la compétence.

Selon le code de l'Urbanisme :

« Sont considérées comme des zones d'activité économique, au sens de la présente section, les zones d'activité industrielle, commerciale, tertiaire, artisanale, touristique, portuaire ou aéroportuaire mentionnées aux articles L. 3641-1, L. 5214-16, L. 5215-20, L. 5216-5, L. 5217-2 et L. 5219-1 du code général des collectivités territoriales. »

Article L318-8-1, Code de l'Urbanisme

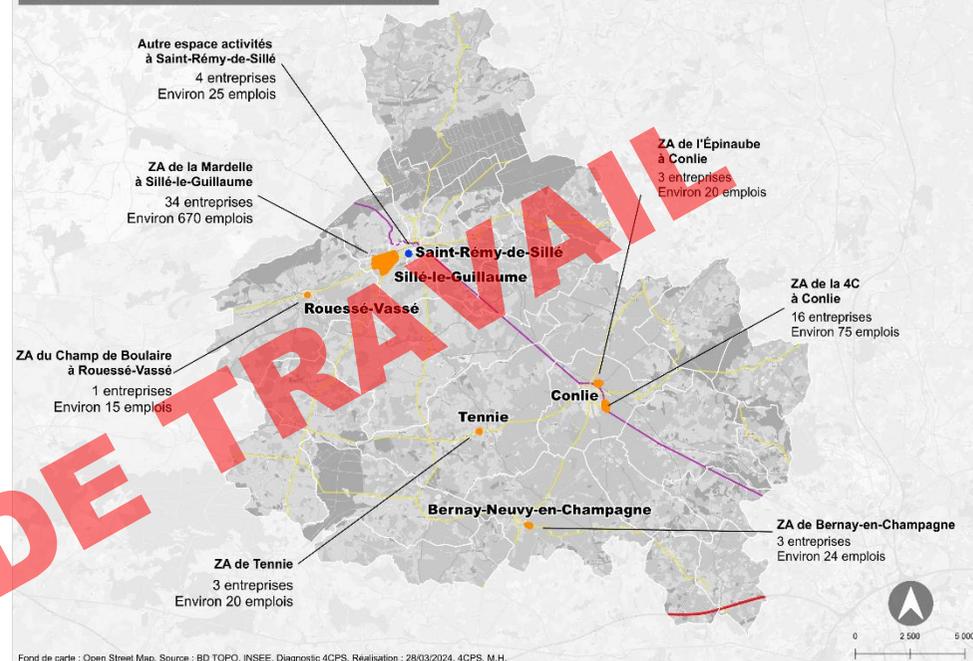
Le territoire de la 4CPS compte 6 zones d'activité dont deux zones qualifiées de zones majeures d'activité. Il compte également un espace d'activité à Saint-Rémy-de-Sillé.

La zone la plus importante en termes d'entreprises et d'emplois est à Sillé-le-Guillaume. Ensuite, viennent les zones situées à Conlie, les zones de la « 4C » et de « l'Épinaube ». Des extensions de ces zones sont en cours et d'autres sont envisagées et font l'objet d'orientation d'aménagement et de programmation sectorielles.

On dénombre ensuite trois zones secondaires : la ZA de Rouessé-Vassé, la ZA de Tennie et la ZA de Bernay-en-Champagne. L'existence d'un autre espace d'activités à Saint-Rémy-de-Sillé, qui accueille plusieurs entreprises, doit être soulignée.

Ces zones d'activités accueillent environ 59 entreprises, ce qui représente 8% des entreprises présentes sur le territoire de la 4CPS. Elles génèrent environ 830 emplois ce qui représente 20 % des emplois du territoire.

Les ZAE du territoire de la 4CPS



PRINCIPE D'ACTIONS

Types d'activités

- **Maintenir la vocation artisanale, industrielle et tertiaire** des ZAE. Ce maintien est d'autant plus important pour les ZAE secondaires qui peinent parfois à conserver leurs offres.
- Favoriser le **renouvellement** des sites en accompagnant les entreprises existantes et futures.
- **Préserver la spécificité de chaque zone** en favorisant l'**implantation d'offres cohérentes**.

L'intérêt est de permettre le **bon développement des zones activités**, qui regroupent certains types d'activités spécifiques tout en préservant l'offre de centre-bourg.

LES SITES D'IMPLANTATION PERIPHERIQUE (SIP)

CONTROLLER LE DEVELOPPEMENT DES SIP

Qualité urbaine et architecturale

- Privilégier l'implantation de surfaces de ventes de **plus de 300 m²**. Pour ne pas contraindre le développement commercial, des projets de moins de 300 m² peuvent s'implanter sous réserves de justifications.
- Privilégier un **développement par densification** plutôt que par étalement urbain. Pour cela, la possibilité de développer une activité sur plusieurs étages doit être étudiée.
- Envisager la **mutualisation du bâti** afin d'optimiser l'espace disponible (zones de stockages, surfaces de ventes, etc.).

Qualité écologique et environnementale

- Prévoir des **espaces non imperméabilisés afin de favoriser l'infiltration de l'eau**. Les voiries et le stationnement peuvent être comptabilisés dans ces espaces à condition d'être perméables.
- Tendre vers la création ou la réhabilitation de bâtiments répondant aux critères de l'autosuffisance énergétique.
- Privilégier l'insertion d'énergies naturelles et renouvelables au sein des constructions.
- Veiller à la bonne insertion paysagère, **environnementale** et architecturale des cellules. Cela permettra d'accompagner la **montée en qualité des entrées de ville** grâce à un traitement adapté des abords.



À éviter :

Pas d'insertion paysagère de la ZAE



À favoriser :

Bonne insertion paysagère de la ZAE

- Privilégier l'utilisation d'**essences végétales locales et diversifiées**.
- Éviter l'utilisation concentrée d'essences allergènes. Anticiper l'entretien futur des sujets par le choix d'espèces adaptées (taille, élagage, espèce caduque ou persistante).

Voirie et stationnement

- Améliorer l'accès au site grâce à des **modes de déplacements doux** (à pied, à vélo, etc.) sécurisés et agréables. Cela permettra d'encourager et d'engager une démarche en faveur de la mobilité douce et de **l'urbanisme favorable à la santé**.
- Sécuriser l'accès au ZAE grâce à des revêtements et dispositifs dédiés.



Source : yvelines-infos.fr



Source : département de la Seine-Saint-Denis

- **Conforter la place des modes actifs et des cheminements doux** entre les points de vente de l'espace. Ils doivent offrir aux clients et aux salariés une déambulation sécurisée et agréable.
- Favoriser l'insertion de noues paysagères, permettant d'offrir un cadre plutôt agréable et de permettre aux eaux de s'infiltrer dans le sol.
- Étudier la mise en place des **modes de transports alternatifs** à la voiture individuelle (covoiturage, transports en commun, etc.).
- S'interroger sur la création d'espaces extérieurs mutualisés (voiries, parkings, zones de livraisons, etc.) afin d'optimiser l'espace disponible.
- En cas de création de stationnement, un traitement paysager et perméable est à favoriser.