

LE COMMERCE ET LA VILLE
CROISSANCE ET COHÉRENCE TERRITORIALE
INTÉRÊT GÉNÉRAL ET LIBRE CONCURRENCE

Dans un domaine si complexe et vivant :

Pour assurer l'intérêt général et la croissance :

I) Respecter les fondamentaux de l'économie de marché à dimension humaine.

II) Abroger la loi Royer

... et opposer la cohérence des volets commerce d'urbanisme.

III) Revenir à l'économie de proximité et aux cœurs des villes !

Pour gérer la complexité : une loi simple !

A Monsieur François Fillon Premier Ministre

*Rapport d'étape de Jean-Paul Charié, député du Loiret
Parlementaire en mission sur l'urbanisme commercial*

Résumé :

Pour assurer l'intérêt général et la croissance :

Pourquoi cet objectif ?

L'économie de marché et la libre concurrence restent le meilleur système d'une société de progrès pour l'homme. Impossible de servir l'intérêt général sans la vitalité de l'économie et des concurrents.

Toutefois:

Comment un élu peut-il facilement refuser un projet parasite si c'est par ailleurs une source de financement pour le budget communal ? Comment tenir une cohérence, si les communes voisines la torpillent ? Comment soutenir l'innovation, la réactivité, la création de valeurs..., sans favoriser des modèles économiques prédateurs des plus faibles pourtant indispensables à l'intérêt général ? Comment assurer l'intérêt général et la croissance économique ?

1) Profiter de nos expériences. Ouvrir les yeux !

L'accord d'une seule commune peut « torpiller » toute la cohérence territoriale.

Nous consommons beaucoup trop d'espaces ruraux :

Nos entrées de villes sont défigurées.

Nous avons confondu « Proximité » et « Tout sous le même toit »

Pour protéger le commerce de centre ville, nous avons envoyé les clients à l'extérieur

Nous avons confondu urbanisme commercial et pratiques déloyales.

Nous acceptons de nouveaux m² injustifiés pour alléger le budget de la commune !

L'économie de marché administrée par l'Etat n'a jamais été source de progrès pour l'homme. L'aménagement du territoire soumis aux puissances financières débouche toujours sur des effets pervers. Dans une société de libre concurrence, la gestion de la cité implique un minimum de règles collectives et d'autorité politique.

2) Imposer l'autorité politique et les actions collectives.

Il appartient au monde politique de fixer les priorités :

Valoriser, identifier le destin de nos territoires.

Penser l'aménagement par niveau d'envergure, et non plus par m².

Nous proposerons une nouvelle appréhension et gestion des points de vente en fonction de quatre niveaux d'envergure.

Dépasser les frontières administratives des communes et départements.

Imposer le respect des règles de libre mais loyale concurrence.

Cultiver l'audace et le sens du risque.

Les autres nations ne nous attendent pas.

L'urbanisme c'est pour « vivre ensemble ».

Quand manque l'ensemble, manque le vivre ensemble

3) Afficher les objectifs de l'intérêt général.

Quels objectifs d'intérêt général, peut et doit servir le développement du commerce ?

Aménagement et coordination du territoire .

Protection des consommateurs.

Environnement durable et protection de l'environnement.

Affichage des identités locales

Les mêmes enseignes, les mêmes vitrines, les mêmes espaces, les mêmes centres ville : pour éviter les villes clonées, revenons à un minimum de respect des entités locales ou régionales.

Accessibilité, fluidité, sécurité...

Pour atteindre ces objectifs d'intérêt général, chaque territoire sur chacun des objectifs, devra, dans un volet commerce des documents d'urbanisme, fixer des orientations et des règles adaptées aux spécificités et politiques locales, et opposables aux tiers.

I) Respecter les fondamentaux de l'économie de marché à dimension humaine.

Dans une société de plus en plus complexe, aléatoire et rapide, ordonner le territoire sans entraver la réactivité et la croissance du marché passe par une connaissance des réalités telles qu'elles sont, et non telles qu'on aimerait qu'elles soient !

1) Resituer le contexte actuel :

En France, les sociétés d'investissements immobiliers cotées (SIIC) ont investi 7,73 milliards € en 2007

Nouveaux projets de 40 000 m² !

Portet-sur-Garonne -agglomération de Toulouse

Rayonnement à plus d'une heure de trajet.

Pour 100 000 habitants :

10 000 € de chiffre d'affaires par m²

12 millions de visiteurs par an :

700 millions € par an de taxe sur les m²

Ils le font, c'est donc possible !

C'est plus rentable en périphérie et pourtant les loyers sont plus chers en ville.

L'exemple du Grand Lyon

Berlin nouveau centre commercial de 180 magasins sur 56 000 m²

Le centre commercial de Vaulx en Velin – le grand vire

Exemples de règles possibles : celles du Grand Lyon :

Londres Le plus grand centre commercial en centre ville :

Roissy : Aéroville pour 120 000 salariés

2) Hier, aujourd'hui, demain: l'incroyable vitalité !

Ce qui était inimaginable hier est devenu indispensable aujourd'hui. Il est impossible de concevoir l'espace, la ville et le commerce, comme hier. Et, personne ne sait comment sera fait demain.

Evoluer avec le commerce, aménager le territoire avec lui, servir l'intérêt général dans son sillage, c'est comprendre l'impressionnante mobilité de notre nouvelle époque.

3) Pas de commerce sans clients.

L'attractivité se travaille.

4) Concurrencer n'est pas éliminer.

Tous les compétents doivent pouvoir concourir.

Concurrence : c'est entre tous les concurrents. Ne pas en oublier

Oui aux règles de libre concurrence. Non aux règles contre des formes ou tailles de concurrents.

Les centres qui gagnent imposent la diversité :

C'était la zone, c'est devenu la référence car ils ont soigné la qualité

Les opérateurs privés, eux, y parviennent !

C'est une évidence et pourtant trop souvent totalement niée : nous déplorons la paupérisation de nos centres villes, et les opérateurs des centres commerciaux sont capables d'en créer : ceux souhaités. La différence principale est : ils maîtrisent la totalité du foncier des boutiques. Ils peuvent imposer une politique collective d'intérêt général et, c'est au profit de chaque intérêt particulier.

5) Le « coûte que coûte » moins cher n'est pas le plus économique.

6) Comprenons les commerçants

Endettement, charges, rentabilité, réalités économiques... :

Séparer les 3 lois, de la concurrence, de l'urbanisme, du marché.

Le droit de la concurrence assure la loyauté de concurrence. Il permet à tous les concurrents compétents de concourir. Il assure la vitalité, la réactivité, la croissance. - Le droit de l'urbanisme ordonne, organise, oriente les permis de construire au nom du vivre ensemble, du vivre en commun. En dehors des natures de produits revendus, il préserve l'intérêt général public et la cohérence territoriale. - La loi du marché sélectionne les plus compétents, laisse aux consommateurs le libre choix. C'est cette loi qui assure le rapport qualité prix et l'intérêt des consommateurs. Ce n'est pas au politique de dire ce qui est bon ou non pour le consommateur. C'est au politique de faire respecter le droit de la concurrence et de fixer, avec les acteurs, le droit de l'urbanisme.

II) Abroger la loi Royer

Depuis 1973, en imposant une autorisation « économique » préalable, la France a essayé de « réguler » le développement des « grandes surfaces » en fonction de leur taille et de leur secteur d'activités. Or, quelles que soient les nombreuses modifications législatives, cette politique n'a jamais atteint ses objectifs. Elle a, de plus, créé des effets pervers. Elle a aussi fait passer au second plan l'essentiel des fondamentaux de la libre concurrence (Pratiques commerciales, ententes, positions dominantes, rôles de l'Etat.. .)

Constats qui encouragent à changer de méthodes :

Sont abrogés... .

Pas de tests économiques:

Prévoir la période transitoire.

Donner plus d'autorités aux élus sur l'équilibre entre intérêt général et développement économique, en intégrant dans les documents de l'urbanisme des volets commerce.

... et opposer la cohérence des volets commerce d'urbanisme.

L'urbanisme, c'est pour vivre ensemble :

Adapter la logique de développement économique au devoir d'aménagement cohérent du territoire.

Coordonner politique régionale et politique de métropole, développement des villes et celui des villages. Laisser à chaque espace de vie, sa juste place, ses équilibres et synergies.

Associer lieu de vie, de consommation, de travail, de loisirs, de formation....Favoriser l'implantation de commerces sur les lieux de vie. Sans proximité entre les deux, les liens humains s'appauvrissent.

1) A partir de quatre niveaux d'envergure :

Pour organiser la cohérence intercommunale sans retomber dans la facilité des m² inadaptée aux différents secteurs d'activités et aux différentes tailles de communes, sont créés 4 niveaux d'envergure des points de vente.

Niveau 1 : Proximité et quotidien.

Niveau 2 : Agglomération tous commerces.

Niveau 3 : Départemental

Niveau 4 : Régional

Les frontières se définissent par déduction.

2) Chaque SCOT et PLU comporteront un volet commerce.

Les SCOT (Schémas de Cohérence Territoriale) définissent les orientations par zonage sur un territoire. Les PLU (Plan Locaux d'Urbanisme) définissent les règles d'urbanisme et d'architecture par

parcelle sur une commune ou une intercommunalité. Les permis de construire dépendent du PLU.

Les volets commerce organisent l'intérêt général et l'aménagement du territoire par le développement des points de vente.

Les volets commerce sont opposables aux tiers.

Ils organisent et coordonnent sans entraver :

Ils sont proposés par une commission tripartite avec un forum numérique.

Les volets commerce seront soumis aux élus - qui les voteront - par une commission spécifique chargée de présenter plusieurs possibilités et alternatives du volet commerce. Cette commission sera composée d'élus, des acteurs économiques et consommateurs, des techniciens. Pour tenir compte des contraintes de déplacements et exploiter les méthodes modernes d'échanges, les consultations départementales seront en partie organisées avec les forums numériques.

Ils sont révisables après chaque élection ou exceptionnellement.

Les règles sont non discriminatoires.

Les dispositions précises et souples.

Elles peuvent prévoir le cofinancement d'infrastructure à réaliser.

Les volets commerce des SCOT ne seraient pas obligés de définir des zonages spécifiques.

Pour éviter des entraves économiques, pondérations et degrés de liberté.

Pour certains domaines de règles, et selon les niveaux d'envergure, les investisseurs pourront choisir entre certaines contraintes. Ainsi par exemple, sur 20 critères HQE qui seraient fixés dans le document d'Urbanisme, l'investisseur de niveau 1 pourrait n'être tenu d'en respecter qu'au moins 8 et selon ses choix.

Les volets commerce des SCOT pourront être votés séparément du document global.

Intervention du Préfet de région en cas de projet sans SCOT, ou sur deux SCOT, ou sur deux départements :

4) Un volet commerce par département ?

Pour une réforme globale et rapide :

Prévoir une organisation départementale des volets commerce.

Nombreux avantages :

Conférence de l'urbanisme du commerce sous présidence du préfet.

Collège électoral adapté . Vote par forum numérique.

Pour Paris et sa région : un volet commun aux 8 départements d'Ile-de-France :

Les volets commerce de Paris et ceux de sa couronne sont étroitement liés. Compte tenu de l'attractivité, des moyens de communication et des densités de population en Ile-de-France de très nombreux projets d'implantation de niveau 3 et 4 dépasseront les frontières des SCOT.

Pour ces seuls projets de rangs 3 et 4, et donc par exemple, en dehors des règles sur les permis de construire dans les rues commerçantes, une organisation raisonnable de cohérence territoriale du volet commerce en Ile-de-France semble être celle, régionale, des 8 départements.

5) Domaines de règles des volets commerce :

Pour chacun des domaines prescrits par le code de l'urbanisme, les volets commerce des SCOT et des PLU devront fixer des orientations et des règles. Elles seront adaptées en fonction du secteur géographique, de la destinée du territoire, des orientations politiques, des localités et des niveaux d'envergure.

Règles pour les nouveaux bâtiments et la rénovation des anciens.

Il sera aussi important de restaurer, modifier, améliorer les bâtiments existants, les entrées de ville et les quartiers abandonnés que de s'occuper des nouveaux centres commerciaux.

Architecture et identité locale. Architecture et créativité.

Environnement et développement durable :

Priorité sur les lieux d'implantation et ceux de développement.

Les règles pourront exiger, que, sur tel secteur, un permis de construire pour un nouveau point de vente, ne sera délivré que s'il est démontré que ce point de vente ne pouvait pas s'installer ailleurs. Exemples : en centre ville, à la place d'une friche, en zone déjà urbanisée, ou en pôle de niveau 1 à renforcer.

Assurer l'attractivité commerciale d'un pôle par la diversité ou, au contraire, la mono activité.

Orientations et règles sur des lieux limités, pour permettre le développement et la pérennité de commerces et services de proximité, pour la vitalité du commerce de villes, pour valoriser ou protéger des spécificités ou des identités locales, pour coordonner des activités non compatibles avec d'autres, ou pour toutes autres raisons d'intérêt général.

Urbanisme et coordinations avec les autres fonctions de la ville.

Accessibilité, mobilité, périodes d'affluence.

Charges et conditions d'exercice des professionnels et salariés :

Ce domaine de règles doit organiser et prévoir les espaces et aménagements urbains nécessaires au bon développement des activités commerciales et artisanales.

6) Magasins à Loyers Modérés.

Au nom de l'intérêt général, créer des magasins à loyers modérés pour permettre à certains commerçants, artisans prestataires de service, de rester en cœur de ville.

Gestion des servitudes créées, indemnisations ?

7) participations aux actions d'intérêt général

Les SCOT et PLU prévoiront des dispositions et des règles de participation obligatoire à certaines actions collectives d'intérêt général pour assurer leur faisabilité. Il est devenu possible de créer des lieux uniques de déchargement des livraisons pour tout un ensemble de commerces d'un cœur de ville. De cet entrepôt, ces commerces- qui gagnent en espace de stockage en ville - sont ensuite livrés par camionnettes silencieuses avec des méthodes adaptées pour diminuer au maximum les nuisances sonores. Pour que ce type de valeur ajoutée soit financièrement équilibrée, un minimum de règlement collectif est

indispensable.

8) Repositionner certaines règles

Droit de préemption

Position dominante

9) Débats - questions réponses :

Faut il interdire toute ouverture s'il n'y a pas de SCOT ?

Préférer les niveaux 1 à 4 aux m² .

Responsabilités des maires ?

Intercommunalité et cohérence territoriale.

Les CDEC vont disparaître vive les CDEC !

Devenir des acteurs économiques : Petit commerce, que vais-je devenir, si viennent les grandes surfaces ?

Dans certains endroits on ne pourra plus utiliser la charte graphique de son enseigne ?

Petite entreprise, individualisme ou actions collective ?

Consultation préalable des chambres consulaires ?.

III) Revenir à l'économie de proximité et aux cœurs des villes !

Les objectifs restent la croissance à la hauteur de nos potentiels et de nos défis. Un retour aux justes prix. Remettre le cœur des cités au cœur des échanges.

Pour atteindre cette dynamique, pour retrouver enthousiasme et confiance...nous ne manquons en France, ni de compétence, ni d'ingéniosité. Les « blocages » viennent d'ailleurs et en particulier de nos individualismes et de nos clivages. Agissons autrement. Dépassons les cadres traditionnels. Osons identifier et mettre en œuvre des idées nouvelles.

Apprenons aussi à remplacer la culture de l'« interdit » par celle du « mouvement vers ». Pour atteindre les objectifs, si la réglementation est nécessaire le plus efficace se trouvera dans les politiques nationale, régionales, et locales d'aménagement, dans l'évolution des mentalités, dans le développement des actions collectives...

1) Au cœur de ville, l'économie de proximité !

Dans de nombreux pays le commerce est mal vu. Pourtant pas de vie en communauté, pas de vivre ensemble sans commerce. Pour une bonne mise en œuvre d'une politique de retour aux forces et valeurs humaines et sociétales du commerce, il sera indispensable de corriger les erreurs d'appréciations et de langage.

Mondialisation, développement durable, humanisme...: redécouvrir les vertus de l'économie de proximité.

Croissance, dynamisme, adaptabilité...: encourager la prise de risque, et remercier d'avoir tenté !

Il est essentiel, dans un rapport sur l'urbanisme commercial, de souligner l'attitude à développer vis-à-vis de l'audace. Car, pour atteindre les objectifs d'intérêt général de cohérence territoriale, par la croissance et l'adaptabilité du commerce et de la concurrence, il sera indispensable de changer nos mentalités vis-à-vis des entrepreneurs. Sachons le : il est impossible de réussir sans risquer de se tromper. On peut se tromper plusieurs fois car il est impossible d'être sûr de réussir dès le premier énième essai !

2) Sujets d'évolutions réglementaires au profit des cœurs de ville.

Association des propriétaires

Réforme du droit des baux commerciaux :

Commerce non sédentaires :

Fiscalité locale et financements publics :

3) Accompagner et soutenir l'envie d'entreprendre et la croissance.

L'entreprise doit réagir vite, s'adapter, se remettre en cause, être flexible et mobile. Or, c'est souvent vécu ainsi : l'Etat rigidifie, entrave, paupérise. Nous devons réconcilier la collectivité avec les entreprises. Les entreprises et le monde du travail doivent se sentir aimés et compris, soutenus, sources de fierté locale et nationale.

Lever les entraves :

Augmenter la faisabilité des grands projets :

Stimuler la croissance et la concurrence :

Travailler ensemble et autrement.

En France notre niveau de recherche et de développement serait insuffisant. La taille de nos PME serait trop petite. Or, notre premier handicap est l'individualisme de notre esprit gaulois. 10 entreprises coordonnées de 50 personnes c'est parfois mieux qu'une seule de 500 !

R&D x 5 avec les DRIRE :

Actions collectives à développer :

Envers la jeunesse, l'apprentissage, les stages... :

Association des commerçants, animations centre ville, actions collectives

Identités et patrimoines du pays.

Mettre en exemple les meilleurs.

Logements vacants au dessus des commerces.

Pour gérer la complexité : une loi simple !

Plus c'est complexe, moins il faut réglementer dans les détails.

Avant de réglementer : convaincre, associer !

De la culture de défiance à celle du partenariat:

La loi fixe seulement le cadre des objectifs et obligations .

L'efficacité économique devient la limite de la sécurité juridique

1) Des mesures significatives de déploiement animent la réforme

Un comité national de déploiement assure la mise en œuvre :

Un comité national des volets commerce est installé au plus tard dans le mois suivant la publication de la loi. Il est créé pour trois ans, éventuellement renouvelable une fois. Il est chargé de promouvoir le déploiement des objectifs de la loi. Centraliser et diffuser les bonnes pratiques. Former des équipes chargées dans les agglomérations et territoires de présenter, expliquer, stimuler et conseiller. Donner des avis ou formuler des recommandations. Assurer la médiation. Instance habilitée à donner un avis sur la conformité des pratiques et des situations non mentionnées dans les textes.

2) Sanctions et recours :

Propositions relatives aux règles de procédure d'implantation des équipements commerciaux

I – Problématique d'ensemble

II – Propositions afin d'adapter les procédures de recours au temps de l'économie

A- Les dispositions existantes

Le référé suspension

Les dispositions propres au contentieux de l'urbanisme

Les dispositions du contentieux administratif

B- les propositions spécifiques envisageables :

III - Quelles amendes et sanctions envisager :

A- Sanctions pénales

Des peines complémentaires sont prévues :

Afin de renforcer le dispositif existant, il peut être envisagé :

B- Sanctions administratives

La comparution sur reconnaissance préalable de culpabilité

Procédure de mise en état devant le TGI et la Cour d'appel

A – principe de répartition entre circuits court et long

B – les outils du juge de la mise en état pour accélérer le cours de la procédure

II – mise en état devant la cour d'appel (procédure écrite)

III. - Procédure devant la juridiction administrative

3) De la loi jusqu'au permis de construire: Déroulé de la procédure.

Modification législative, début 2009

Mise en place des volets commerce

Politiques d'accompagnement

Instruction et délivrance des permis de construire

Pour assurer l'intérêt général et la croissance :

Pourquoi cet objectif ?

L'économie de marché et la libre concurrence restent le meilleur système d'une société de progrès pour l'homme. Impossible de servir l'intérêt général sans la vitalité de l'économie et des concurrents.

C'est pourquoi, en France, pays souvent marqué par nos rigidités et nos blocages, nos habitudes et nos confort, nous voulons nous remettre en cause pour libérer nos si nombreux et divers potentiels de croissance.

Toutefois:

Pas de liberté sans un solide corps de règles.

Pas de respect des enjeux collectifs si une instance supérieure ne les oppose pas.

L'intérêt général n'est pas la somme des intérêts particuliers.

L'argent ne peut pas tout acheter ou tout détruire.

L'intérêt économique privé à court terme ne peut reléguer au second plan l'intérêt général public à long terme.

Or, aujourd'hui, en matière de développement commercial :

*Comment un élu peut-il facilement refuser un projet parasite si c'est par ailleurs une source de financement pour le budget communal ?
Comment tenir une cohérence, si les communes voisines la torpillent ?
Comment soutenir l'innovation, la réactivité, la création de valeurs..., sans favoriser des modèles économiques prédateurs des plus faibles pourtant indispensables à l'intérêt général ? Comment assurer l'intérêt général et la croissance économique ?*

1) Profiter de nos expériences. Ouvrir les yeux !

L'accord d'une seule commune peut « torpiller » toute la cohérence territoriale.

Pour certaines communautés de communes l'arrivée d'un vaste centre commercial c'est le gros lot. On offre le terrain et la viabilisation...mais pour la région c'est la dévitalisation !

Intérêt légitime d'une commune à accepter un supermarché quand pourtant le lieu d'implantation est plus proche de sa voisine que de son centre à elle.

Politique indépendante d'une commune, mais qui « inconsciemment » et objectivement cela « torpille » la politique de la métropole.

Nous consommons beaucoup trop d'espaces ruraux :

Certains l'affirment « Nous perdons un département chaque année avec les routes, les TGV, les constructions, les zones commerciales... »

Nous avons dit aux supermarchés « *allez vous mettre en dehors des villes* » en espérant que les clients n'y seraient pas allés. Aujourd'hui il est urgent de revoir nos friches et gâchis d'espace..

Il n'est plus possible d'étendre si facilement les villes, d'empiéter si vite sur le foncier rural, de construire là où c'était plus rentable pour le privé mais plus coûteux pour la collectivité.

Nos entrées de villes sont défigurées.

Standardisation, recherche de l'économie, absence de qualité... : « *des boîtes à chaussures* »

Obligation de prendre la voiture pour aller d'une boutique à l'autre...

Les mêmes enseignes, les mêmes vitrines... L'uniforme sans qualité architecturale

Au milieu des champs entre des communes, une boîte !

Nous avons confondus « Proximité » et « Tout sous le même toit »

La proximité, c'est la présence au sein d'une rue ou d'un quartier d'un grand nombre de métiers et de formats différents : caviste, boulanger, pâtissier, boucher, charcutier, crémier, primeur... et pas seulement une moyenne surface.

Dans les zones rurales la proximité c'est le développement d'un commerce multiservices.

En ville c'est la réhabilitation des halles et marchés.

Pour protéger le commerce de centre ville, nous avons envoyé les clients à l'extérieur

Pas de commerce sans client. Pas de client s'ils ont envie d'aller ailleurs.

L'arrivée d'une grande enseigne, d'une « locomotive » suffit souvent à relancer l'attractivité du centre ville.

La rentabilité des commerces de centre ville dépend de leur remise en cause, des aménagements urbains, de l'attractivité...

Nous avons confondu urbanisme commercial et pratiques déloyales.

Un grand magasin de centre ville est une grande surface de vente...
Ce n'est pas la taille d'un point de vente qui pose un problème ce sont les pratiques illégales.
Nous avons opposé des acteurs quand ils devraient être des collègues et des partenaires.
En opposant les grandes surfaces et les petits commerces..., qui gagne ?
L'enjeu politique n'est pas d'opposer des acteurs entre eux, la loi du marché s'en charge.
Le politique doit faire respecter des règles sur les pratiques loyales de concurrence et faire partager des objectifs communs d'intérêt général.

Nous acceptons de nouveaux m² injustifiés pour alléger le budget de la commune !

Comment un élu peut il facilement refuser un projet parasite si c'est par ailleurs une source de financement pour le budget communal ? Comment tenir une cohérence, si les communes voisines la torpillent ?
L'intérêt général ce n'est pas la loi du chantage de certains : « ... C'est moi qui finance le club de votre ville... : ce serait mieux que j'obtienne votre autorisation... »
Sur le commerce, faute de plans intercommunaux opposables aux tiers, l'intérêt de la taxe professionnelle, l'image locale de la création d'emplois, les promesses de financement d'infrastructures pèsent très lourd dans une gestion ponctuelle des autorisations d'ouverture.

L'économie de marché administrée par l'Etat n'a jamais été source de progrès pour l'homme. L'aménagement du territoire soumis aux puissances financières débouche toujours sur des effets pervers. Dans une société de libre concurrence, la gestion de la cité implique un minimum de règles collectives et d'autorité politique.

2) Imposer l'autorité politique et les actions collectives.

Il appartient au monde politique de fixer les priorités :

Le développement des centres villes avant celui des périphéries.
Le développement des villes moyennes et des cantons ruraux avant de créer au milieu des champs, au bord des autoroutes, de nouveaux centres commerciaux.
Le respect des chartes architecturales locales avant celui de la charte graphique.
La cohésion de l'ensemble avant chacun sa boîte chacun son parc de stationnement.
Etc....

Valoriser, identifier le destin de nos territoires.

Afficher et prendre en compte les spécificités locales.
Savoir créer une différence, une identité, une personnalité, une « humanisation ».

Au salon « Maison et Objet » une grande partie des visiteurs sont des étrangers attirés par le savoir faire artisanal de la France. Les cadres ne viendront pas des autres pays en France pour voir des usines. Elles sont aussi performantes chez eux. Ils viendront en France pour nos entreprises du patrimoine vivant, pour nos intelligences du geste, pour nos savoirs faire transmis depuis de nombreuses générations...pour nos échoppes artisanales, nos spécificités... Retrouver et conserver la personnalité, l'âme, la magie spécifique de chaque ville, de chaque région, de chaque pays.

Penser l'aménagement par niveau d'envergure, et non plus par m².

L'envergure d'un point de vente au public dépend de la taille du projet, de la taille des communes concernées, du secteur de produit (alimentaire, bricolage, automobile, tourisme...) de la fréquence d'achat : quotidien, hebdomadaire, mensuelle, semestrielle, par génération...

de la renommée de l'enseigne
de la distance possible pour réaliser 80 % du CA

...

Quelle est la zone de chalandise d'un magasin sur les champs Elysées ?

D'un IKEA en région parisienne ? dans le centre de la France ? en Provence ?

D'un centre de marques automobiles, village du Bricolage, village des marques ?

Qui peut limiter à la seule référence en m² l'invention d'un centre à 12 thèmes 1 par mois ?

Où est la plus importante nouvelle concurrence : dans un agrandissement en périphérie de 1500 m², ou dans la création en centre ville d'un point de vente de 700 m² ?

Nous proposerons une nouvelle appréhension et gestion des points de vente en fonction de quatre niveaux d'envergure.

Dépasser les frontières administratives des communes et départements.

Les découpages de nos 36 000 communes n'ont rien à voir avec les réalités économiques d'attractivité.

Comment rester sur des visions locales au temps des autoroutes et TGV, des livraisons à domicile, des nouveaux centres de « cash and carry » ?

Imposer le respect des règles de libre mais loyale concurrence.

Bienveillance implacable !

La bienveillance, c'est libérer, c'est régler moins pour réagir mieux.

Implacable ! C'est sanctionner juste les auteurs de pratiques interdites même avec le chantage à l'emploi.

Cultiver l'audace et le sens du risque.

Les autres nations ne nous attendent pas.

En France sachons arrêter de conceptualiser, puis de débattre, puis de se combattre...

Nous mettons 15 ans à réaliser ce que d'autres pays réussissent en quelques mois.

A ce rythme, impossible de rester dans la même cour !

L'urbanisme c'est pour « vivre ensemble ».

Réguler la logique de développement économique différente de celle de l'aménagement du territoire.

Coordonner politique régionale et politique de métropole, développement des villes et celui des villages.

Laisser à chaque espace de vie sa juste place, ses équilibres et synergies.

Associer lieu de vie, de consommation, de travail, de loisirs, de formation....

Favoriser l'implantation de commerces aux cœurs des lieux de vie. Sans liens entre les deux, les liens humains s'appauvrissent.

Quand manque l'ensemble, manque le vivre ensemble

3) Afficher les objectifs de l'intérêt général.

Quels objectifs d'intérêt général, peut et doit servir le développement du commerce ?

Aménagement et coordination du territoire .

Équilibre entre les lieux de vie : Eviter de concentrer sur quelques lieux. Placer un nouveau centre près d'un pôle de vie au lieu de le mettre en plein champ.

Présence du commerce de proximité : pour qu'un quartier ou un canton, une ville ou une région revivent grâce à une relance de l'activité commerciale

Harmonie et synergie entre lieux de consommation, de travail, de formation, de loisir... Au lieu de séparer les différentes fonctions, au contraire mettre les commerces au milieu des logements, le lycée au dessus des commerces, des bureaux et ateliers à côté des classes...

Protection des consommateurs.

Animation de l'espace urbain

Sécurité

Signalisation

Aménagements pour handicapés, mobilités réduites

Services aux personnes âgées

Centre de renseignements et de ressources

Environnement durable et protection de l'environnement.

Espaces paysagers,

Qualité des matériaux

Isolation énergie

Récupération des eaux

Gestion des déchets

Récupération des emballages et consignes

Affichage des identités locales

Les mêmes enseignes, les mêmes vitrines, les mêmes espaces, les mêmes centres ville : pour éviter les villes clonées, revenons à un minimum de respect des entités locales ou régionales.

Spécificités régionales architecturales, gastronomiques, modes de vie...

Mise en avant des spécialités

Prise en compte des spécificités culturelles...

Accessibilité, fluidité, sécurité...

Gestion des transports

Place des parcs de stationnement

Encombrement des axes prioritaires

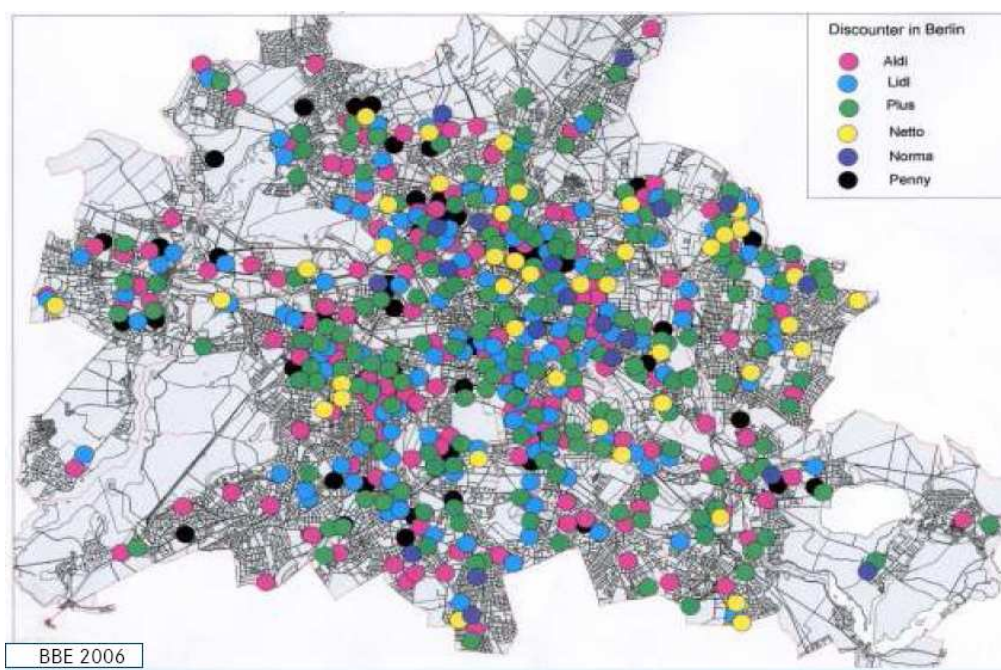
Sécurité routière,

Pour atteindre ces objectifs d'intérêt général, chaque territoire sur chacun des objectifs, devra, dans un volet commerce des documents d'urbanisme, fixer des orientations et des règles adaptées aux spécificités et politiques locales, et opposables aux tiers.

I) Respecter les fondamentaux de l'économie de marché à dimension humaine.

Dans une société de plus en plus complexe, aléatoire et rapide, ordonner le territoire sans entraver la réactivité et la croissance du marché passe par une connaissance des réalités telles qu'elles sont, et non telles qu'on aimerait qu'elles soient !

1) Resituer le contexte actuel :



Carte des implantations à Berlin : création de 5000 m² de grandes surfaces par jour !

En France, les sociétés d'investissements immobiliers cotées (SIIC) ont investi 7,73 milliards € en 2007

1,21 milliards d'euros en 2003, 7,5 en 2006, 7,73 en 2007.

Dont 1,87 en 2007 dans les commerces, soit dix fois plus qu'en 2003.

Répartition du patrimoine détenu en 2007 :

Parcs mixtes et tertiaires 30 %, bureaux 22%, commerces et centres commerciaux (avec 3 448 818 m²) 14 %

Collecte des fonds propres des SIIC 381 millions en 2003, 4,37 milliards en 2006

Tendance illustrée : en 2005 Accor a cédé ses murs de ses hôtels à « Foncière des murs ». En 2006 Générale de santé a cédé les murs de ses cliniques. Voir aussi Quick Buffalo grill, Jardiland, Carrefour...

Nouveaux projets de 40 000 m² !

Carrefour en 1985 exploitait 80 hypermarchés ; il en exploite 200 en 2007.

Allemagne + 5000 m² de grandes surfaces par jour.

Pour le seul département des Yvelines sont déposés en novembre 2008 6 projets de centres commerciaux de 30 à 40 000 m².

Un quai des marques qui pratiquera en permanence une remise de 30 % se développera dans l'Essonne sur 35 000 m².

Le département de la Seine-et-Marne réunit au moins 80 CDEC par an.

La taille des IKEA est passée de 18 000 m² à 30 000 m² de surface de vente.

La stratégie d'une seule enseigne est de passer de 30 à 80 magasins en France.

En 11 ans en Meurthe-et-Moselle : 123 nouveaux maxi discount.

Epagny (74) agglomération d'Annecy : Le centre commercial « Grand Epagny » compte, autour d'un hypermarché « AUCHAN » de 10 300 m², une trentaine de grandes et moyennes surfaces spécialisées représentant environ 83 000 m² de surface de vente.

Portet-sur-Garonne -agglomération de Toulouse

Ce pôle commercial, le plus grand de la région Midi-Pyrénées, compte une centaine de grandes et moyennes surfaces spécialisées (principalement dans l'équipement du foyer) et alimentaires, représentant plus de 100 000 m² de surface de vente dont un hypermarché « Carrefour » de 25 000 m².

L'équipement commercial de l'agglomération toulousaine sera prochainement renforcé avec le projet autorisé par la CNEC le 21 octobre 2008 portant sur la création, à Plaisance-du-Touch, d'un centre commercial et de loisirs « Les Portes de Gascogne » composé de 63 250 m² de surfaces commerciales, dont un hypermarché « GÉANT » de 12 000 m², un grand magasin « LE PRINTEMPS » de 7 150 m², 26 moyennes surfaces spécialisées pour 27 550 m² et une galerie marchande de 138 boutiques pour 16 550 m².

Rayonnement à plus d'une heure de trajet.

Pour un seul magasin de meuble et équipement de la maison 25 % du chiffre d'affaires est réalisé par des clients qui réalisent plus d'une heure de transport et 50 % à 30 minutes.

Sur le site d'un tel centre c'est une nouvelle ville à penser qui se crée.

Au delà, dans un vaste rayon, est à craindre la désertification.

Pour 100 000 habitants :

Zone de chalandise minimum :

1 million d'habitants : Ikea

100 000 habitants pour grande enseigne de vêtement, grande surface de bricolage, surface de meubles, enseigne électroménager...

50 000 habitants pour hypermarché grande surface de chaussures, magasin de loisirs

10 000 habitants pour hard discount, surgelé, optique, sandwicherie

1 000 habitants pour boulangerie pâtisserie artisanale,

10 000 € de chiffre d'affaires par m²

Chiffre d'affaire moyen par an et par m²

Hypermarché alimentaire : 12 000 €

Meuble équipement maison : 4 500 €

Sports loisirs : 3 500 €

12 millions de visiteurs par an :

Mériadec à Bordeaux : 1 hypermarché Auchan de 11 500 m². 85 magasins de 10 à 15 m² pour les plus petits et de 500 à 2000 m² pour les plus grands.

11 à 12 millions de visiteurs par an.

195 millions € de CA + Auchan 11 millions.

L'arrivée du tramway a créé une augmentation de 20 % du CA. La part des visiteurs accédants en voiture est passée de 50 à 20 % entre 2001 et 2007.

700 millions € par an de taxe sur les m²

Ils le font, c'est donc possible !

C'est plus rentable en périphérie et pourtant les loyers sont plus chers en ville.

Il doit y avoir un problème quelque part :

Un restaurant rapide de 100 places réalise 4 millions de CA en périphérie et 2 millions en centre ville.

Un hypermarché réalise 12 000 € par m² pour 10 000 m² soit dix fois plus qu'en centre ville.

Et pourtant les loyers en centre ville sont beaucoup plus élevés.

L'exemple du Grand Lyon

Un secteur économique majeur :

17 % de l'emploi salarié privé (100 000 emplois),

22 % des entreprises (22 600 entreprises),

CA 2006 de 6.7 Mds d'€ / Dépense des ménages du Grand Lyon évaluée à 6,3 Mds d'€ (11Mds d'€ sur l'aire urbaine de Lyon (+20%entre 2001 et 2006))

Une zone de chalandise importante grâce à une forte densité de population (2 364 hab./km² > Marseille 1642 hab./km²)

Un parc commercial d'environ 1.5 millions de m² de surface de vente

Densité de petits commerces alimentaires plutôt supérieure aux autres agglomérations (23/10000 hab.)

Un rythme moyen d'autorisation de 20 000 m² de surfaces de vente/an. Depuis 2004 : 97% des surfaces sollicitées CDEC/CNEC ont été accordées, soit 165000 m². D'ici 2010 : croissance attendue du parc de grandes et moyennes surfaces d'environ 14% (110 000 m² de surface de vente)

+ 38 000 ménages estimés d'ici 2015. Une estimation du potentiel de développement commercial d'environ 80 000 à 140 000m² à horizon 2015



Berlin nouveau centre commercial de 180 magasins sur 56 000 m²

+ 17 restaurants et bars.

Création de 1 000 emplois.

1 million de visiteurs par mois.

Source d'attractivité : Media Mark + grandes enseignes + petites unités + thème des années 20 + Centre pour famille + Monde scientifique pour enfants

Grace à ce centre le secteur est devenu plus sur.

Le centre commercial de Vaulx en Velin – le grand vire



En cœur de ville, le lycée est construit au dessus des commerces dont la diversité est imposée.

Revenir à la ville traditionnelle, avec des rues, des espaces publics et une diversité de commerces, services et des activités économiques ...

Donner au centre ville un rôle fédérateur et convivial pour les Vaudais

Diversifier l'offre de logements et revaloriser le parc social existant

Améliorer le cadre de vie des habitants

Conforter les équipements existants en développant un nouveau programme afin de les rendre cohérents pour la commune

Donner à la ville un rayonnement et une attractivité dans l'agglomération

Exemples de règles possibles : celles du Grand Lyon :

Identification des centralités commerciales « à enjeux », détermination "graphique" d'un périmètre de polarité commerciale et fixation de « plafonds de surfaces de vente » (de 300 m², 1 000 m², 1 500 m², 2 000 m², 3 500 m² à sans plafond).

Dans chaque polarité commerciale, l'implantation d'activités commerciales est favorisée. En dehors, elle est limitée par des plafonds de surface plus restrictifs (300 m² Lyon/Villeurbanne et 100 m² hors Lyon/Villeurbanne par unité commerciale)

Occupation des rez-de-chaussée des constructions implantées le long des voies repérées aux documents graphiques du PLU comme :

« linéaires artisanaux et commerciaux » : doit être obligatoirement affecté à des activités artisanales ou commerciales, ou cafés, ou restaurants, ou à des équipements publics ou d'intérêt collectif ;

« linéaires toutes activités » : doit être obligatoirement affecté à des commerces, bureaux ou services, activités artisanales ou à des équipements publics ou d'intérêt collectif.

La zone UX constate l'occupation commerciale et « maîtrise » la surface de

vente à travers des règles de constructibilité : Coefficient d'Emprise au Sol (CES), hauteur des bâtiments, limite de retrait...

Londres Le plus grand centre commercial en centre ville :

« Westfield London » : 150 000 m² (Trente terrains de football)

265 magasins + 50 restaurants + un cinéma

Coût : 2,1 milliard € et 7,5 millions € de communication.

Objectif : 25 Millions de visiteurs

Roissy : Aéroville pour 120 000 salariés

2) Hier, aujourd'hui, demain: l'incroyable vitalité !

Ce qui était inimaginable hier est devenu indispensable aujourd'hui. Il est impossible de concevoir l'espace, la ville et le commerce, comme hier. Et, personne ne sait comment sera fait demain.

Hier, ils étaient heureux de prendre leur voiture pour aller au supermarché à la campagne, aujourd'hui ils aspirent à acheter près de chez eux, en bas de chez eux. Demain ils se feront livrés.

Hier, il était urgent de régler des conflits entre les cœurs de ville et les périphéries. Les premiers centres « fantômes » vidés de leurs commerces et services publics. Les seconds attiraient et concentraient tout mais sans souci du « vivre ensemble ». Aujourd'hui, c'est le conflit au cœur même des villes entre les grands magasins traditionnels et les enseignes internationales. Elles s'installent sur les sites les plus appréciés. Appréciés grâce au labeur des anciens. Anciens dont on achète la place et dont la valeur ajoutée et le patrimoine disparaissent. Demain, donc déjà, l'actualité dans certaines villes.

Hier nos parents recevaient parfois une orange à Noël. Aujourd'hui nous mangeons des fraises toute l'année. Demain quelles seront les références stabilisantes ?

Hier les études économiques des investisseurs dans un centre commercial étaient valables au moins 15 ans. Aujourd'hui elles durent maximum 5 ans.

Hier on créait un commerce, une boutique, un point de vente pour plusieurs générations. Aujourd'hui le même bâtiment, pourtant plus coûteux et destiné à remplir la même fonction, sera obsolète au bout de seulement 20 ans.

Les bâtiments construits il y a des générations seront précieusement préservés. Ceux construits il y a trente ans peuvent être remis en cause. Ce que nous construisons aujourd'hui sera peut être éphémère. Il faut démolir et reconstruire.

Evoluer avec le commerce, aménager le territoire avec lui, servir l'intérêt général dans son sillage, c'est comprendre l'impressionnante mobilité de notre nouvelle époque.

3) Pas de commerce sans clients.

L'attractivité se travaille.

- Un bon local même en centre ville aux pieds d'immeubles ne suffit pas pour rentabiliser un commerce.
- Avant d'urbaniser, s'assurer des bonnes conditions d'accessibilité, d'attractivité, de fréquentation par les clients des commerces.
- L'attractivité d'un cœur de ville dépend de multiples critères : propreté, illumination, accessibilité, stationnement, sécurité, ambiance générale, qualité architecturale, signalétique...
- Au cœur d'un quartier une bonne attractivité est possible, le commerce s'y développera, il y sera respecté si les trois conditions d'urbanisme d'architecture et de diversité y sont respectés : prévoir un libre service - une locomotive, enseigne nationale et de qualité - et des commerces de proximité (café, boulangerie, presse, pharmacie...)
- L'arrivée d'une seule grande enseigne peut faire évoluer tout un quartier.

4) Concurrencer n'est pas éliminer.

Tous les compétents doivent pouvoir concourir.

Les grands magasins de centre ville sont, ou étaient, bien des grandes surfaces de vente et pourtant leur concurrence était appréciée car leur compétitivité venait de leur forme et non de leur insolence.

Est illégal le fait d'acheter 40 % moins cher sans raison objective, de payer à 120 jours sans payer des agios, et d'imposer au fournisseur les charges de la revente. Si on en donnait la moitié au petit commerce... !

Un concurrent 20 % moins cher n'élimine pas l'autre si, même plus cher, il apporte un autre service. Acheter moins cher ne signifie pas toujours acheter plus économique.

Ce qui pénalise déloyalement les spécialistes ou les plus petits, c'est, par exemple, d'afficher à grands renforts de publicité, quelques prix en dessous des coûts de revient, - c'est possible quand est pratiqué la péréquation des marges, quand les autres prix sont augmentés et de faire croire que les autres sont des voleurs !

Stations services, réparateurs d'électroménager, drogueries, spécialistes du jouet, détaillants en fruits et légumes, marchands de journaux, commerces et artisanats alimentaires... des milliers de professionnels ont disparu parce que leurs clients ont été attirés par des concurrents pratiquant sur les fournisseurs et sur les prix de revente des politiques purement prédatrices.

Concurrence : c'est entre tous les concurrents. Ne pas en oublier

Concurrence entre les grandes enseignes.

Concurrence entre les tailles et formes de points de vente.

Concurrence entre les secteurs

Concurrence entre les niveaux de spécialités (Artisan boucher, rayon boucherie, filiale d'un groupe...)

Concurrence d'Internet.

Oui aux règles de libre concurrence. Non aux règles contre des formes ou

tailles de concurrents.

Ne nous trompons pas d'enjeux. Quand on est pour la libre concurrence on ne peut être contre une forme ou une taille de concurrents.

Les hyper et supermarchés, le libre service et le tout sous le même toit ont apporté une véritable valeur ajoutée. Bien sûr ils ont pris des clients à des commerçants traditionnels.

Mais tout le montre, mieux vaut avoir ces « collègues » en centre ville près des autres commerces, qu'à l'extérieur des villes.

Mieux vaut travailler et développer des actions collectives avec les grandes surfaces et les enseignes nationales que d'espérer s'en sortir seul, sans elles.

Toute position dominante n'est pas condamnable ! L'exploitation de position dominante est abusive quand l'acteur en profite pour augmenter ses prix. Une position dominante est parfois bienvenue si elle assure le bon niveau de prestation-prix-qualité.

Une position dominante est louable si, sans abus, elle permet des péréquations économiques entre les diversités de rentabilité.

Les centres qui gagnent imposent la diversité :

C'était la zone, c'est devenu la référence car ils ont soigné la qualité

- Pas de pavés autobloquants, pas de médiocre
- Seule la haute qualité des matériaux utilisés, des places correctement aménagées transforment une zone de non droit en un lieu où il n'y plus de taggues.
- Plus chaleureux et plus intime créent le lien social.
- Reprendre, affirmer les matériaux et styles locaux.
- Les commerçants ont l'obligation de respecter des règles sur les cartons dans leur magasin, sur la propreté.
- Plus le quartier a souffert plus il faut soigner la qualité.
- *« Comme les occupants attendent qu'on les sorte de leur trou, du coup quand ils voient que c'est ce que vous allez faire ils vous y aident »*
- Voir les exemples des partenaires de « centre ville en mouvement ».

Les opérateurs privés, eux, y parviennent !

Jusqu'à 40 % des boutiques sont réservés pour des commerces de centre ville Et pour de nouveaux commerçants.

Les loyers sont proportionnels aux chiffres d'affaires.

De la place pour des locomotives et aussi de la place pour de petites boutiques.

De la place pour les commerces de meubles, d'électroménagers et d'équipements de la personne... les besoins annuels.

De la place pour les restaurants, les cafés, les marchands de journaux... les besoins quotidiens activité de niveau

C'est une évidence et pourtant trop souvent totalement niée : nous déplorons la paupérisation de nos centres villes, et les opérateurs des

centres commerciaux sont capables d'en créer : ceux souhaités. La différence principale est : ils maîtrisent la totalité du foncier des boutiques. Ils peuvent imposer une politique collective d'intérêt général et, c'est au profit de chaque intérêt particulier.

5) Le « coûte que coûte » moins cher n'est pas le plus économique.

« Quand on n'est pas riche, on n'a pas les moyens d'acheter bon marché » disaient nos parents.

Acheter moins cher n'est pas toujours acheter plus économique. L'augmentation du pouvoir d'achat ne passe pas systématiquement par l'affichage de prix moins chers.

Les offres par lot ne sont pas moins chères si une partie du lot va à la poubelle. Pour augmenter le pouvoir d'achat, mieux vaut un cartable plus cher mais plus solide. Mieux vaut acheter plus cher sans trucage que moins cher mais falsifié. L'enjeu n'est pas le plus bas prix mais le juste prix.

L'enjeu n'est pas le moins disant, mais le mieux disant.

6) Comprenons les commerçants

Endettement, charges, rentabilité, réalités économiques... :

- Il est faux de faire croire qu'on peut se mettre à son compte, qu'on peut créer une entreprise avec un Euro.
- Être commerçant demande de la compétence, des moyens, du savoir...
- Un commerce c'est d'abord prendre des risques ? Risquer de mal acheter, de mal revendre... risquer de perdre.
- Les commerçants sont jugés sur leurs stocks et leur amabilité : « *Ils doivent bien s'en sortir vu ce qu'ils ont en boutique et vu leur sourire* » c'est souvent méconnaître leur endettement bancaire, et leur rentabilité bien trop faible.
- Il ne s'agit pas de plaindre les petits commerces. A l'inverse cessons de les dénigrer et de les méconnaître.
- Les petits de l'artisanat alimentaire (boulangeries, boucheries, charcuteries, poissonneries...) sont « petits » par la taille, mais ensemble représentent 25% du secteur alimentaire. C'est supérieur à la plus importante des enseignes de grande surface.
- Le commerce ne se réduit pas au seul monde des distributeurs et des grandes surfaces.
- Comment au contraire avec les commerçants et les artisans développer des valeurs ajoutées ? La notion de client final : ses décisions, son accessibilité, sa participation dans les commerces, ses motivations. La chaîne de valeurs et de processus de création de valeur. Les forces, les faiblesses. Les efforts inutiles qui ne rapportent plus rien. Les points de

valorisation à créer

Séparer les 3 lois, de la concurrence, de l'urbanisme, du marché.

Le droit de la concurrence assure la loyauté de concurrence. Il permet à tous les concurrents compétents de concourir. Il assure la vitalité, la réactivité, la croissance. - Le droit de l'urbanisme ordonne, organise, oriente les permis de construire au nom du vivre ensemble, du vivre en commun. En dehors des natures de produits revendus, il préserve l'intérêt général public et la cohérence territoriale. - La loi du marché sélectionne les plus compétents, laisse aux consommateurs le libre choix. C'est cette loi qui assure le rapport qualité prix et l'intérêt des consommateurs. Ce n'est pas au politique de dire ce qui est bon ou non pour le consommateur. C'est au politique de faire respecter le droit de la concurrence et de fixer, avec les acteurs, le droit de l'urbanisme.

II) Abroger la loi Royer

Depuis 1973, en imposant une autorisation « économique » préalable, la France a essayé de « réguler » le développement des « grandes surfaces » en fonction de leur taille et de leur secteur d'activités. Or, quelles que soient les nombreuses modifications législatives, cette politique n'a jamais atteint ses objectifs. Elle a, de plus, créé des effets pervers. Elle a aussi fait passer au second plan l'essentiel des fondamentaux de la libre concurrence (Pratiques commerciales, ententes, positions dominantes, rôles de l'Etat.. .)

Constats qui encouragent à changer de méthodes :

Le préfet préside les CDEC mais il est seulement le notaire de décisions arrêtées bien avant la réunion.

Président des CDEC mais pour couvrir qui ?

Régulation mais pas de mission régaliennne.

Sur les SCOT : quels sont ses pouvoirs face à des enjeux politiques forts supplantés par des enjeux d'influence politicienne ? Pouvoir d'évocation ? SCOT de 10 communes ?

Les recours sont de plus en plus nombreux.

Hier les décisions des CDEC étaient attaquées une fois tous les 5 ans, aujourd'hui elles le sont en permanence

C'est le juge administratif qui désormais fait la loi sur l'équipement commercial.

Le mode de production des équipements commerciaux en France est standardisé.

En France, sachons arrêter de conceptualiser, puis de débattre, puis de se combattre... Nous mettons 15 ans à réaliser ce que d'autres pays réussissent en quelques mois. A ce rythme, impossible de rester dans la même cour !

La loi Sapin interdisait les CDEC et la CNEC de statuer en fonction de l'urbanisme

Pour un club de foot un nouveau stade. Pour le rentabiliser un nouveau centre commercial qui va faire mourir ailleurs un centre ville.

Revenir sur le coût élevé d'une demande d'autorisation. Tant pour les finances publiques, que pour l'opérateur. Sans compter le coût des recours.

- Trop de galeries d'art ! même les boulangers et bouchers ont eu intérêt à vendre à des galeries d'art. Comment je fais pour sauver la commune. La seule solution est-elle d'acheter et de louer ?

Sont abrogés... .

- Liste des titres chapitres et articles à supprimer du code du commerce,

de l'urbanisme ou rural... pour obtenir la suppression de l'autorisation économique préalable avant ouverture, extension ou agrandissement d'un point de vente. Suppression des CDEC/CDAC CNEC/ CNAC et des articles de l'urbanisme commercial issus des lois Royer et dérivées »

Pas de tests économiques:

La délivrance de permis de construire ne peut être soumise à des tests ou justifications économiques.

Prévoir la période transitoire.

Donner plus d'autorités aux élus sur l'équilibre entre intérêt général et développement économique, en intégrant dans les documents de l'urbanisme des volets commerce.

... et opposer la cohérence des volets commerce d'urbanisme.

L'urbanisme, c'est pour vivre ensemble :

Adapter la logique de développement économique au devoir d'aménagement cohérent du territoire.

Coordonner politique régionale et politique de métropole, développement des villes et celui des villages. Laisser à chaque espace de vie, sa juste place, ses équilibres et synergies.

Associer lieu de vie, de consommation, de travail, de loisirs, de formation....Favoriser l'implantation de commerces sur les lieux de vie. Sans proximité entre les deux, les liens humains s'appauvrissent.

Quand manque l'ensemble manque le vivre ensemble

1) A partir de quatre niveaux d'envergure :

Pour organiser la cohérence intercommunale sans retomber dans la facilité des m² inadaptée aux différents secteurs d'activités et aux différentes tailles de communes, sont créés 4 niveaux d'envergure des points de vente.

Niveau 1 : Proximité et quotidien.

Ce niveau 1 correspond aux points de vente situés dans les zones rurales, les petites villes, les quartiers de ville et les agglomérations.

Il correspond aux magasins de commerces d'artisanat et services répondant aux besoins quotidiens des consommateurs.

Ce niveau 1 est de proximité. Pour y accéder de leurs lieux d'habitation ou d'activité, les consommateurs peuvent y aller à pied ou ne sont pas obligés de parcourir une longue distance.

Exemple de magasins de niveaux 1 : épicerie, boulangerie, commerce de bouche, marchand journaux, agence postale, pharmacie, marché, petite « locomotive » (aujourd'hui une supérette ou un supermarché).

Pour ce niveau 1 les règles d'urbanisme y faciliteront la diversité des formes et formats pour y trouver une réelle attractivité locale, une place commerciale.

Niveau 2 : Agglomération tous commerces.

Dans les villes moyennes, les rues ou les places commerciales de grandes villes.

Points de vente au public de biens et services de consommation courante.

Ensemble des commerces et activités dont le rayonnement se situe sur des

trajets moyens.

Dont les achats correspondent à des rythmes hebdomadaires.

C'est le niveau de tous les commerces de centre ville, des centres commerciaux, des supermarchés et hypermarchés d'agglomération.

Niveau 3 : Départemental

Etablissement d'envergure départementale.

Le rayonnement ou l'attraction du point de vente concerne, pour une partie significative de son chiffre d'affaires, au moins deux agglomérations ou villes.

Grossistes et plates-formes interentreprises.

Activité grand public de grande dimension, d'audience départementale.

Niveau 4 : Régional

Etablissement d'envergure interdépartementale, régionale ou interrégionale

Point de vente dont les activités nécessitent une coordination entre plusieurs départements.

Exemple de points de vente d'envergure 4 : très grandes surfaces de meubles, centre de loisirs, centre spécial de marques...

Les frontières se définissent par déduction.

La question sur la délimitation entre les niveaux apparaît immédiatement. Les réponses sont :

- Les limites par la taille en m² sont mécaniques et pourtant sources de nombreux conflits. Différence entre 999 m² et un 1000 m² ? Conflits entre les SHON et les SHOB ! Les bâtiments pour la vente et ceux pour les stocks. Les surfaces de vente couvertes et celles à l'extérieure...
- Les quatre niveaux ne prétendent pas définir l'épaisseur du trait, de la frontière, entre deux niveaux. Le mieux, pour une meilleure effectivité, est de laisser une certaine souplesse. L'important est moins la sécurité juridique que l'effectivité politique.
- Le niveau 4 sera facilement identifiable. Celui de niveau 1 également.
- Sera de niveau 2 celui qui de toute évidence n'atteint pas le rayonnement de niveau 3 et n'est pas non plus de niveau 1.
- Sera de niveau 3 celui qui de toute évidence dépasse le niveau 2 mais n'atteint pas le niveau 4.
- La nouvelle culture d'intégration dans le code de l'urbanisme changera la façon d'appréhender les différences de taille ou de niveau. En effet l'enjeu n'est plus d'entraver mais d'organiser, de coordonner, de créer des valeurs ajoutées.
- Toutefois, si nécessaire, un comité de déploiement et le juge seront là pour régler les incertitudes ou les conflits.
- Quand un point de vente passera d'un niveau à un autre, il sera obligé de passer par un permis de construire.

2) Chaque SCOT et PLU comporteront un volet commerce.

Les SCOT (Schémas de Cohérence Territoriale) définissent les orientations par zonage sur un territoire. Les PLU (Plan Locaux d'Urbanisme) définissent les règles d'urbanisme et d'architecture par parcelle sur une commune ou une intercommunalité. Les permis de construire dépendent du PLU.

Les volets commerce organisent l'intérêt général et l'aménagement du territoire par le développement des points de vente.

Ils ne peuvent avoir pour objet de restreindre le développement d'acteurs ou de concurrents nouveaux ou anciens.

Les volets commerces des PLU définissent des règles subordonnant les permis de construire des points de vente ou de revente au public ou aux professionnels. Les volets commerce sont normatifs et opposables aux tiers.

Les volets commerce sont opposables aux tiers.

- Le PLU et son volet commerce devront être conformes au volet commerce du SCOT.
- Le volet commerce du SCOT devra être conforme à la loi et/ou au document départemental.
- Les permis de construire des points de vente devront être conformes aux volets commerce des PLU.
- Les volets commerce des SCOT sont opposables aux permis de construire des niveaux 4

Ils organisent et coordonnent sans entraver :

Les volets commerce organisent l'intérêt général et l'aménagement du territoire par le développement des activités économiques.

Ils ne peuvent avoir pour objet de restreindre le développement d'acteurs ou de concurrents nouveaux ou anciens.

Ils sont proposés par une commission tripartite avec un forum numérique.

Les volets commerce seront soumis aux élus - qui les voteront - par une commission spécifique chargée de présenter plusieurs possibilités et alternatives du volet commerce. Cette commission sera composée d'élus, des acteurs économiques et consommateurs, des techniciens. Pour tenir compte des contraintes de déplacements et exploiter les méthodes modernes d'échanges, les consultations départementales seront en partie organisées avec les forums numériques.

Inventaire des points de ventes, statistiques et analyses par secteurs d'activité.
Éléments prospectifs, évolutions des contraintes et besoins des consommateurs.
Les élus possèdent rarement l'ensemble des compétences et des informations pour asseoir et projeter l'avenir des volets commerces.

C'est aux élus de décider, de choisir. Ils doivent le faire en toute connaissance de cause et donc à partir de moyens suffisants.

D'où la nécessité d'associer en amont les experts et sachant, à travers une commission tripartites :

Des élus.

Les acteurs économiques dont les chambres consulaires, des organisations professionnelles et des associations de consommateurs

Des techniciens de l'urbanisme, de l'architecture...

Ils sont révisables après chaque élection ou exceptionnellement.

La stabilité des règles d'urbanisme commercial est indispensable.

On ne peut pas réviser un PLU ou un SCOT dès la moindre opportunité.

Une procédure d'évaluation du volet commerce des SCOT ou des PLU sera proposée après chaque renouvellement des conseils pour vérifier si des éléments du document sont ou non à modifier.

Une procédure de modification exceptionnelle sera également possible.

Les règles sont non discriminatoires.

Les règles des volets commerce sont non discriminatoires, claires et fondées sur des critères objectifs.

Elles sont rédigées afin d'éviter l'interprétation arbitraire des instructeurs.

Ces règles sont fixées au nom de l'intérêt général et de raisons impérieuses.

Elles doivent se limiter au juste nécessaire pour l'atteindre.

Elles concernent également les projets, bâtiments et espaces publics (y compris gares et emprises ferroviaires.)

Les dispositions précises et souples.

Si les volets commerce des documents d'urbanisme sont flous ce sera l'anarchie,

S'ils sont trop détaillés ce sera le gel et la rigidité.

Les SCOT et PLU devront être clairs et précis, mais laisser de l'espace à l'initiative économique.

Elles peuvent prévoir le cofinancement d'infrastructure à réaliser.

Le permis de construire ne peut être refusé au motif de l'absence d'équipement ou de structures publiques.

Pour éviter qu'un permis de construire puisse être refusé car il manquerait un équipement public, ou une viabilisation... Les volets commerce peuvent prévoir le cofinancement des investissements publics nécessaires pour la bonne réalisation du permis de construire.

Le maître d'œuvre des travaux reste la collectivité territoriale.

Les volets commerce des SCOT ne seraient pas obligés de définir des zonages spécifiques.

Le volet commerce des SCOT dépendra des zones d'urbanisme (constructibles ou non, réservées ou non...). A l'intérieur de ces zones d'urbanisation, il n'y aurait pas de précision selon les activités des points de vente.

Pour les volets commerce des PLU, seules des orientations, des priorités, des hiérarchies, inscrites dans les SCOT seront à respecter par les PLU.

A chaque PLU de formaliser, dans le cadre de sa politique locale, ses choix et règles de lieux d'implantation et de construction.

Pour les projets de niveau 4 ou 3 qui dépassent les dimensions d'un PLU, il en serait de même. Pas de zonage obligatoire spécifique au commerce mais des orientations et condition d'implantation à respecter. Cela facilitera les initiatives, innovations et créations de valeurs tout en s'inscrivant dans le cadre des priorités et contraintes d'intérêt général.

Les orientations et conditions d'implantation fixées dans les SCOT ne devront pas empêcher des implantations. Pour montrer leur conformité à cette disposition, les volets commerce des SCOT devront mentionner, à titre indicatif, au moins une zone possible pour les implantations de rang 4 ou 3.

Cette absence de zonage spécifique au commerce contribuera à limiter les risques de spéculations foncières.

Pour éviter des entraves économiques, pondérations et degrés de liberté.

Pour certains domaines de règles, et selon les niveaux d'envergure, les investisseurs pourront choisir entre certaines contraintes. Ainsi par exemple, sur 20 critères HQE qui seraient fixés dans le document d'Urbanisme, l'investisseur de niveau 1 pourrait n'être tenu d'en respecter qu'au moins 8 et selon ses choix.

Pour l'application de certaines règles, le volet commerce pourra préciser la liste des critères et le nombre ou la proportion à respecter par le pétitionnaire.

Les volets commerce des SCOT pourront être votés séparément du document global.

Le syndicat mixte pourra approuver le volet commerce, même si un débat en cours freine la conclusion sur l'ensemble du SCOT.

Intervention du Préfet de région en cas de projet sans SCOT, ou sur deux SCOT, ou sur deux départements :

Tout projet de niveaux 3 ou 4 dont le rayonnement concernera au moins deux agglomérations situées dans deux SCOT différents, ou deux départements, Ou situé dans un endroit non couvert par un SCOT ou un document départemental,

doit être soumis au Préfet de région.

Le préfet doit alors inviter les syndicats concernés ou leur préfiguration à statuer sur les conditions du permis de construire.

En cas de non signature d'un accord dans un délai fixé, il revient au préfet d'accorder ou non la localisation du projet.

Loi cadenas et entrave aux chartes graphiques des enseignes ?

- Des règles comme celles sur l'architecture entraveront l'uniformité des entrées de villes et la facilité économique des mêmes bâtiments « médiocres » dans toutes les régions.
- Elles n'empêcheront pas la créativité puisqu'au contraire elles l'inciteront, voir la demanderont.
- A certains endroits « protégés » des agglomérations ou du SCOT, les

enseignes seront obligées de s'adapter à la charte architecturale. C'est l'expression de la volonté politique et de l'intérêt général.

- Mais, ce sera limité à certains lieux, et ce sera souvent dans l'intérêt économique des commerces puisque la protection d'un style augmentera l'attractivité du lieu.

4) Un volet commerce par département ?

Pour une réforme globale et rapide :

La réforme nécessite une couverture globale la plus complète possible du territoire

Or les SCOT ne répondent pas à ce besoin et il semble peu efficace de les rendre obligatoires.

La réforme demande de travailler sans perdre de temps sur une intercommunalité suffisamment large pour prendre en compte les trois premiers niveaux d'envergure.

Or il peut exister 5 ou 6 SCOT par département.

C'est donc autant de « commissions volets commerce » par département.

Comment pourront être présents et assidus les représentants des entreprises et de l'économie qui, dans le même département, devront participer à chaque élaboration de chaque SCOT ?

Certains SCOT sont très larges. D'autres ne couvrent que quelques communes.

Il faudra donc réunir immédiatement plusieurs SCOT pour les activités d'envergure 2 et 3

Prévoir une organisation départementale des volets commerce.

Nombreux avantages :

Sans modifier le sens et le fond des propositions formulées dans ce rapport d'étape, cette alternative apporte les avantages suivants :

Impulse 100 réunions globales seulement, une par département.

Évitera de traiter un moins grand nombre de dossiers dont le rayonnement portera sur plusieurs SCOT puisque l'échelon départemental l'aura déjà fait.

Les volets commerce peuvent devenir de bons prétextes et leviers pour réunir les acteurs et faciliter la mise en place des SCOT manquant ou la remise en cause des frontières de certains SCOT.

Permettra de gagner du temps et de la dynamique.

Conférence de l'urbanisme du commerce sous présidence du préfet.

Le préfet sera chargé de réunir la conférence de l'urbanisme du commerce du département.

Intervention et association du Département ?

Sous la présidence du Préfet et avec le concours de certains services, la composition de la conférence de l'urbanisme du commerce sera tripartite : élus des collectivités - Acteurs économiques (Chambres Consulaires, commerçants artisans...) consommateurs – techniciens (urbanistes, paysagistes architectes...)

La conférence disposera de délais et procédures pour adapter aux spécificités et objectifs du département les règles que la loi demandera de traiter dans chaque département et SCOT.

Les SCOT devront être conformes au volet commerce du département.

Le volet commerce départemental sera normatif. Il s'imposera comme s'il était celui d'un SCOT départemental...

... y compris dans les lieux du département non couverts par un SCOT., et ceux couverts par un SCOT qui n'aurait pas encore intégré son volet commerce.

La conférence de l'urbanisme du commerce soumettra au collège électoral compétent plusieurs propositions et alternatives du volet commerce à choisir.

Les cantons ruraux et petites villes de faible influence par rapport à certaines villes ou métropoles ne devront pas être « délaissées » dans le volet commerce départemental.

Prévoir des dispositions spécifiques : ... «conformément à l'objectif d'aménagement du territoire, un nombre significatif de règles devra valoriser les secteurs les plus éloignés les moins peuplés en particulier pour les activités de niveau 1 et 2 d'envergure ».

Pour la validation du volet commerce : même procédure que pour la validation des SCOT.

Collège électoral adapté . Vote par forum numérique.

Le collège électoral du volet commerce départemental reflétera l'importance des agglomérations et villes sans pour autant réduire celle des milieux ruraux.

Les électeurs du volet commerce départemental travailleront à partir d'un forum numérique dédié.

Ils utiliseront le même outil pour le vote.

Cet outil permettra le vote séparé sur différentes questions et alternatives proposées.

Reste à définir le collège électoral composé des maires et adjoints

Avec quels éventuelles pondérations ?

Pour Paris et sa région : un volet commun aux 8 départements d'Ile-de-France :

Les volets commerce de Paris et ceux de sa couronne sont étroitement liés. Compte tenu de l'attractivité, des moyens de communication et des densités de population en Ile-de-France de très nombreux projets d'implantation de niveau 3 et 4 dépasseront les frontières des SCOT.

Pour ces seuls projets de rangs 3 et 4, et donc par exemple, en dehors des règles sur les permis de construire dans les rues commerçantes, une organisation raisonnable de cohérence territoriale du volet commerce en Ile-de-France semble être celle, régionale, des 8 départements.

5) Domaines de règles des volets commerce :

Pour chacun des domaines prescrits par le code de l'urbanisme, les

volets commerce des SCOT et des PLU devront fixer des orientations et des règles. Elles seront adaptées en fonction du secteur géographique, de la destinée du territoire, des orientations politiques, des localités et des niveaux d'envergure.

Règles pour les nouveaux bâtiments et la rénovation des anciens.

Il sera aussi important de restaurer, modifier, améliorer les bâtiments existants, les entrées de ville et les quartiers abandonnés que de s'occuper des nouveaux centres commerciaux.

Révision des coefficients d'emprise au sol pour permettre certains agrandissements.

Architecture et identité locale. Architecture et créativité.

Règles plus ou moins détaillées selon le site de la commune ou du SCOT.

Sur le style local, la charte architecturale, l'harmonie avec le site et les autres bâtiments,

Sur la créativité et les styles nouveaux. Les SCOT devront pousser à la créativité architecturale.

Coordination entre ancien et contemporain.

Nous ne voulons plus le même « hangar » sur toute la France.

Nous voulons des lieux où seront réaffirmés l'identité locale et régionale, ou au contraire un nouveau style contemporain... .

Les règles pourraient « classer » un style de rue, de commerces de façades, si c'est sur une très faible partie du territoire.

Environnement et développement durable :

Protection des paysages.

Emplacements arborés - Insertion paysagère dépassant les prescriptions d'urbanisme - Plantation sur le site d'arbres de haute tige.

HQE : Compensations à l'imperméabilisation de l'emprise des bâtiments et places de stationnement. Dispositif de traitement des eaux pluviales.

Installation intégrée de production d'énergie renouvelable.

Traitement des déchets et effluents.

Consommation d'énergie. Dispositif d'économie d'énergie performant (pour le chauffage, la climatisation ou l'éclairage).

Gestion du bilan carbone.

Priorité sur les lieux d'implantation et ceux de développement.

Priorité d'implantation en cœur de ville par rapport à la périphérie.

Priorité sur périphérie et territoire déjà urbanisé par rapport à des terrains vierges.

Réhabilitation prioritaire des friches.

Installations prioritaires sur site déjà urbanisé.

Règles pour le renforcement des pôles commerciaux de niveau 1.

Procédure d'offres d'intégration aux commerces existants.

Les règles pourront exiger, que, sur tel secteur, un permis de construire pour un nouveau point de vente, ne sera délivré que s'il est démontré

que ce point de vente ne pouvait pas s'installer ailleurs. Exemples : en centre ville, à la place d'une friche, en zone déjà urbanisée, ou en pôle de niveau 1 à renforcer.

Assurer l'attractivité commerciale d'un pôle par la diversité ou, au contraire, la mono activité.

Orientations et règles sur des lieux limités, pour permettre le développement et la pérennité de commerces et services de proximité, pour la vitalité du commerce de villes, pour valoriser ou protéger des spécificités ou des identités locales, pour coordonner des activités non compatibles avec d'autres, ou pour toutes autres raisons d'intérêt général.

Obtenir la diversité des formes et tailles de commerce pour assurer l'économie de proximité.

Les règles du PLU peuvent réserver, à des activités ou ensembles d'activités, des parties ou la totalité de secteurs géographiques strictement délimités.

Ces secteurs et leur cumul ne peuvent concerner qu'une faible partie du parcellaire ouvert aux activités commerciales du territoire global concerné. Ils ne peuvent avoir pour effet d'empêcher le développement de la concurrence sur le territoire du PLU.

Secteur où devront exister au minimum une locomotive et cinq commerces de proximité.

Possibilité d'acheter l'immeuble mais obligation de réserver de l'espace pour un commerce de niveau 1.

Rue des artisans d'art. Quartier des antiquaires...

Des rues, places ou endroits spécifiques des PLU pourront être réservés à des types d'activités, mais les acteurs de ces activités pourront s'installer ailleurs s'ils le veulent.

Urbanisme et coordinations avec les autres fonctions de la ville.

Selon les villes, quartiers, cœurs de ville, périphéries, agglomérations, sites touristiques...

Intégration et ouverture sur la ville des centres commerciaux et points de vente. Commerces en étage.

Logements vacants au dessus des commerces en pied d'immeuble.

Gestion, entretien des parties communes.

Surveillance et sécurité des biens et des personnes.

Mesures spécifiques pour les banques, bijouteries et secteurs à risque.

Gestion collective des emballages, des consignes...

Installations et actions collectives réduisant les nuisances au voisinage...

Intégration et communication avec d'autres lieux de travail, de formation, d'activités de loisirs, de commerces...

Accessibilité, mobilité, périodes d'affluence.

Plan de déplacement urbain.

Accessibilité par transport public, par moyens privés, à pied...

Places de stationnement.

Conditions complémentaires spécifiques pour certaines spécificités : salariés

des points de vente, personnes handicapées, personnes âgées...
ZUS et ZFU...
Périodes d'enneigement ou d'accessibilité tourmentée ...
Gestion des cars, congressistes,
Périodes de grande affluence touristique.

Charges et conditions d'exercice des professionnels et salariés :

Locaux ou dispositions spécifiques pour les fournisseurs locaux.
Gestion des livraisons aux points de vente.
Stationnement des livreurs, réparateurs, installateurs...
Places pour les taxis, commerces ambulants, ventes au déballage.
Marchés et commerces non sédentaires.
Locaux spécifiques pour les ateliers des artisans et entreprises du bâtiment.
Pépinières centres d'affaire, hôtels et maisons d'entreprises.
Restaurants d'entreprises, lieux de réunions.
Parc de stationnement pour les salariés.

Ce domaine de règles doit organiser et prévoir les espaces et aménagements urbains nécessaires au bon développement des activités commerciales et artisanales.

6) Magasins à Loyers Modérés.

Au nom de l'intérêt général, créer des magasins à loyers modérés pour permettre à certains commerçants, artisans prestataires de service, de rester en cœur de ville.

Ne pas être obligé de suivre l'inflation de certains loyers.
Si nous ne faisons rien dans certaines rues ou places de nos villes, c'est la paupérisation à terme puisque l'attractivité dépend de la présence de certains commerçants ou prestataires.
Instaurer des zones ou des lieux réservés (avec loyers modérés) à des activités dont la marge brute ne permet pas de suivre l'évolution du prix du foncier ou de l'immobilier.
Il existe des logements à loyers modérés, comment créer des magasins à loyers modérés ?
Comment est-ce possible ?
Critère des activités éligibles ?
Qui contrôle le niveau des prix ?

Gestion des servitudes créées, indemnisations ?

Associations foncières.
Etablissements publics fonciers.
ZAC commerciales de centre ville.
Remembrements commerciaux.

- Si c'est une collectivité ou un office qui est le propriétaire pas de problème particulier. Par contre, comment l'imposer à des propriétaires privés sans créer un préjudice grave pour eux. La servitude vient de l'obligation de ne pas dépasser un certain niveau de loyer ou de réserver une partie de l'espace à certaines activités. Quand est créée une servitude lors du contrat de

transmission, le bien acquis coûte moins cher. Même quand elle est d'intérêt public. Quand est créée une servitude (une expropriation partielle) sans transmission, une indemnité compense.

- L'indemnisation dépend du montant du préjudice. Même au nom de la diversité nécessaire à la défense de l'intérêt général, le préjudice peut être avancé. La justification doit être non abusive. Donc trouver le bon niveau : « pas indemnisable car c'est une mesure générale et ce n'est pas exorbitant » « sur cette rue là en rez-de-chaussée du commerce » c'est différent si est ajouté « il faut 20 % de commerce de biens de consommation quotidienne ».
- Toute la difficulté est de calculer ce préjudice surtout quand d'autres vont à long terme profiter de la politique de sauvegarde et de préservation du site.
- La servitude doit avoir quelle durée ?
- Peut-on alors créer une TACA locale, pour cofinancer la société d'économie mixte ou société d'aménagement qui conduira l'opération de sauvegarde ?

7) participations aux actions d'intérêt général

Les SCOT et PLU prévoient des dispositions et des règles de participation obligatoire à certaines actions collectives d'intérêt général pour assurer leur faisabilité. Il est devenu possible de créer des lieux uniques de déchargement des livraisons pour tout un ensemble de commerces d'un cœur de ville. De cet entrepôt, ces commerces- qui gagnent en espace de stockage en ville - sont ensuite livrés par camionnettes silencieuses avec des méthodes adaptées pour diminuer au maximum les nuisances sonores. Pour que ce type de valeur ajoutée soit financièrement équilibrée, un minimum de règlement collectif est indispensable.

Création de valeurs ajoutées.

Droit au bail et péréquations.

Services aux clients et familles : accueil et garde des enfants, centralisation de commandes, livraisons à domicile, voituriers, point service ...

Animations saisonnières.

Communication.

Entrepôts de livraison.

8) Repositionner certaines règles

Droit de préemption

On ne peut empêcher l'accès d'un franchisé au profit d'une activité identique tenue par un professionnel local.

Revoir autres problèmes de mise en œuvre.

Position dominante

Il s'agit de traiter seulement les abus. L'exploitation de position dominante est abusive quand l'acteur en profite pour augmenter ses prix.

Pondérer la réaction contre certaines positions dominantes car elles seules permettent parfois d'atteindre les objectifs de maintien des niveaux 1 en zone

rurale ou dans de petites villes (un chef lieu de canton où il n'y a la place que pour un seul supermarché !)

Une position dominante est parfois bienvenue si elle assure le bon niveau de prestation prix-qualité.

Une position dominante est louable si, sans abus, elle permet des péréquations économiques entre les diversités de rentabilité.

Traiter le contrôle *a priori* de positions dominantes sans aspect positif aux objectifs d'intérêt général et d'aménagement du territoire. Car, il est très difficile de faire fermer, ou de démolir un bâtiment une fois construit ou une fois créateur d'emplois.

9) Débats - questions réponses :

Faut-il interdire toute ouverture s'il n'y a pas de SCOT ?

Q : « S'il n'y a pas de SCOT, dans ce cas et pour encourager les élus à faire des SCOT ne faudra-t-il pas interdire dans la loi toute nouvelle ouverture des grandes surfaces commerciales en l'absence de SCOT ? »

R : Non car ce serait donner à ceux qui ne veulent pas de nouvelles grandes surfaces des raisons de freiner l'élaboration des SCOT. Cette question illustre le besoin d'organiser un volet commerce au niveau de chaque département.

Par ailleurs à partir d'un impact d'un projet de niveau 3 sur aux moins deux agglomérations sans SCOT ou sans volet départemental, ou sur deux départements, le préfet sera saisi et devra réunir les élus et acteurs concernés.

Préférer les niveaux 1 à 4 aux m².

Q : Avec cette classification des projets par niveaux 1 à 4, n'y a-t-il pas un risque de revenir à un critère de surface ? Ne revient-on pas à une analyse par projet ?

R : Le critère de surface est simple, cartésien mais dépassé dans le système complexe actuel. Il y a toujours des gens qui transforment des Euros en Francs. Pour mieux maîtriser, il y en aura toujours qui évalueront en m². Mais le plus important est de changer de culture pour travailler en fonction de l'incidence du projet sur la cohérence territoriale et le devenir de nos villes.

Q : Au sujet des activités qui, aujourd'hui, ne sont pas soumises à l'examen d'une commission d'équipement commercial : quel traitement leur sera réservé dans le cadre du nouveau dispositif ? Ces activités demeureront-elles exemptées ? Cas des garagistes, des restaurants... ?

R : Non elles ne seront pas exemptées. Toute construction toute transformation d'un bâtiment est soumis à demande de permis de construire ou à déclaration.

Responsabilités des maires ?

Q : « Avec cette réforme pour nous les maires, il ne restera plus grand-chose, que le choix des tuiles ! »

R : Non 1) Au contraire l'objectif est de redonner la main aux élus. En amont ce sont les maires qui décideront de la politique d'urbanisme commercial. Au lieu de faire du coup par coup en fonction des projets, les maires pourront afficher et rendre opposables une stratégie, une politique intercommunale et la

défense de l'intérêt général.

2) Le rôle du maire ne pourra pas s'arrêter là. S'il souhaite aménager sa ville, le PLU ne sera qu'une base. Tout restera à faire au niveau de l'aménagement et de la politique de mise en œuvre. 3) C'est aussi pour cela qu'au niveau du permis de construire, les règles strictes d'implantation de construction, d'accompagnement, ne remplaceront jamais les échanges d'informations préalables nécessaires à tout projet significatif. Le maire et les opérateurs restent des partenaires.

Q « si on nous donne à nous les maires des responsabilités, qu'elles soient totales ! »

R : 1) C'est impossible il faudra un minimum de coordination collectives. Des maires veulent tout autoriser mais créent des déséquilibres avec leurs voisins. D'autres veulent tout interdire en croyant protéger les cœurs de villes, mais ils dénaturent la vivacité du commerce. 2) Les volets commerce, votés par les maires, encadreront les initiatives au nom du juste équilibre entre les diverses préoccupations d'intérêt général. 3) Le Maire pourra façonner et réorienter le commerce de sa commune, lui redonner de la personnalité, mettre en avant de nouvelles identités et valeurs ajoutées, mais il devra être en conformité avec le volet commerce du SCOT.

Q : Qui, en définitive, décidera d'autoriser la construction d'un équipement commercial ?

R : Pour le permis de construire ce sera le maire. Le permis devra être conforme au PLU qui devra être conforme au SCOT ou au volet départemental. Pour le lieu d'implantation des points de vente des niveaux 3 ou 4 ce sera parfois du ressort de l'intercommunalité.

Intercommunalité et cohérence territoriale.

Q : Que faire lorsque la zone d'influence de l'équipement commercial envisagé s'étendra sur le territoire de plusieurs SCOT ? (l'exemple de l'implantation d'un magasin « IKEA » est cité : ce type d'établissement peut concerner « le territoire de 10 SCOT et engager l'implication de trois préfets »)

R : 1) C'est tout l'intérêt de l'intercommunalité qui convoquée par le Préfet de région devra décider du choix du lieu d'implantation et de l'adaptation aux règles prescrites dans la loi. 2) Un grand projet de niveau 4 ne pourra plus se faire sans l'accord de la majorité des maires et collectivités concernées. Si aucun accord n'est trouvé, c'est le Préfet de région qui décidera.

Q : Qu'en sera-t-il des projets transfrontaliers ? Comment seront-ils analysés ? :

R : La loi française ne peut rien imposer à nos voisins européens. Mais il existe au niveau européen, avec la direction générale de la cohérence territoriale, des outils pour coordonner les politiques frontalières.

Q : Pourquoi ne pas imaginer une instance de régulation au niveau national ?

R : 1) Pour les projets de niveau 4, pour la cohérence de l'aménagement national du territoire, la question se pose effectivement. Le monde politique avec la commission de déploiement, avec l'ensemble des acteurs concernés, pourra avoir une vue et une maîtrise d'ensemble. Ce sera utile pour à la fois faciliter le développement économique et celui de territoires. Un projet de niveau 4 qui crée 1000 emplois et fait venir des millions de visiteurs chaque année... C'est un vrai sujet de politique nationale au profit des territoires.

Q : A propos de la règle appliquée au Royaume-Uni, qui consiste à inciter les porteurs de projets à implanter en priorité leurs équipements commerciaux en centre ville : comment imaginer que cette règle puisse s'appliquer dans la France des 36 000 communes ?

R : En partant des volets commerce dans chaque département.

Les CDEC vont disparaître vive les CDEC !

Q : « Avec elles on était informé ». « Grâce à elles on a pu revitaliser le centre ville. » « Si on a pu faire revenir ces petites supérettes en négociant les conditions de livraisons, c'est grâce aux CDEC » « Les CDEC nous ont permis d'avoir un contrôle. Le bâton des CDEC fait peur. Avec les CDEC, les opérateurs sont obligés de venir nous voir, de nous informer, et de négocier »...

R : 1) Pour reprendre l'expression de notre collègue Jean Dionis Du Séjour, « ses machines à dire oui lentement » en parlant des CDEC ont effectivement permis un certain dialogue, même si c'était parfois celui du chantage... ! Mais ce dialogue et l'information préalable ne seront pas pour autant supprimés avec la réforme. Il y aura toujours obligation de déposer un permis de construire, l'échange préalable sera toujours nécessaire, et de plus nous mettrons en place la diffusion des informations sur les évolutions significatives des points de vente. 2) Les préfets présidaient sans aucun pouvoir. Les décisions étaient aléatoires, les CDEC n'ont jamais réellement régulé organisé, ordonné... de plus, beaucoup le déplorent : « Hier un recours de CDEC tous les 10 ans. Aujourd'hui tous attaqués ! » « Hier avec les CDEC les investisseurs cherchaient à prendre les emplacements, à développer les m² puisque c'était ce système des autorisations préalables qui y poussait. Il fallait être les premiers à avoir des agrandissements pour que les autres en aient moins... »

Q : Le rôle des préfets est renforcé. C'est le retour des Jacobins ?

R : Comment faire autrement si nous voulons une cohérence territoriale entre deux communes ou entre deux départements. L'unité de la République, la défense de l'intérêt général implique un minimum d'autorité et de mission régaliennes.

Devenir des acteurs économiques : Petit commerce, que vais-je devenir, si viennent les grandes surfaces ?

Q : « Comment les petits commerce de centre ville, ou des périphéries vont pouvoir se développer si les grandes surfaces, les locomotives viennent plus facilement s'installer en centre ville ? Dans ces conditions nouvelles de

concurrence, comment je vais pouvoir résister ? Comment, moi petit commerçant aux faibles moyens et ne travaillant qu'avec mon conjoint et un seul salarié je vais pouvoir survivre ? »

R : 1) Nous ne ferions pas autant d'efforts pour l'économie de proximité, les cœurs de ville, et les activités de commerces dans les petites villes si nous n'étions pas convaincus de l'importance de ces formats et niveaux de commerce et d'artisanat à tailles humaines. 2) Bien sûr, la concurrence est toujours préoccupante, et le droit de la concurrence ne protège pas les concurrents inadaptés. Mais le droit de la concurrence va combattre les pratiques déloyales. Le problème n'est pas la forme d'un concurrent, c'est sa façon de travailler quand elle a pour seul but d'éliminer du marché des concurrents. 3) Si des concurrents attirent du monde, mieux vaut que ce soit près des « petits commerces ». Pas de commerce sans clients et pas de clients s'ils sont envoyés ailleurs. Mieux vaut les locomotives en centre ville qu'à l'extérieur. 4) Pour les faibles moyens des commerçants indépendants, il faudra changer de culture. Un petit s'il veut rester indépendant ne peut pas rester isolé. Seul un travail en équipe et en réseau lui permettra d'acquérir plus de moyens.

Dans certains endroits on ne pourra plus utiliser la charte graphique de son enseigne ?

Q : « Avec votre réforme on risque de me refuser mes stores d'un vert fluorescent qui sont ceux de notre enseigne nationale ? »

R : Oui, dans certains endroits, certes limités, se sera le cas car nous voulons redonner la main aux élus pour préserver un style, une harmonie architecturale. Les villes et leur magie doivent retrouver leur âme. Ce n'est pas toujours aux entreprises de décider ce qui doit être fait.

Q : « Pourrons nous bouger nos magasins ? N'en faire que deux plus grands au lieu des 5 ou 6 existants ? »

R : Oui, pourquoi pas. La réforme ne l'interdira pas. Des volets commerces qui seraient contraire à cette liberté, seraient illégaux. Par contre les redéploiements devront répondre aux orientations d'urbanisme et aux règles locales des volets commerce.

Q : « Des SCOT interdisent toutes implantations sauf à quelques impossibles rares endroits, ou sauf s'il s'agit de métiers précis. »

R : Demain, ces dispositions seront illégales, non conformes à la loi puisque les règles ne pourront pas entraver le développement de la concurrence. Par contre, effectivement, des priorités seront données au nom de la cohérence intercommunale. On ne pourra plus non plus choisir la facilité de construire dans les champs quand il faut d'abord aller en centre ville, et dans certains endroits déjà urbanisés.

Q : « Nos modèles économiques évoluent en permanence. Les SCOT figent tout pour 10 ans ? »

R : 1) Pour les volets commerce, les principes des SCOT et les règles des PLU pourront être révisés après chaque renouvellement électoral (tous les 6 ans) ou en cas de besoin exceptionnel. 2) Dans l'intérêt de la stabilité économique mieux vaut cette durée. 3) On ne peut pas reprocher aux élus de changer de loi

trop souvent et leur demander de l'adapter en permanence pour les projets individuels...

Petite entreprise, individualisme ou actions collective ?

Q : Rendre obligatoire l'adhésion aux unions commerciales ?

R : 1) Cette suggestion est souvent formulée. La tendance est de répondre par la négative, car : la cotisation est une chose, la participation en est une autre. La cotisation ne peut pas être la même pour tout le monde, elle dépend trop des activités. 2) Mais alors pourquoi les opérateurs privés des centres commerciaux imposent-ils dans le bail cette obligation. Et pourquoi alors cela fonctionne-t-il très bien ?

Q : « Union commerciale, manager de centre ville, actions collectives... Pourquoi vient-on me déranger je sais gérer mon affaire ? »

R : Les meilleurs, les plus performants, les commerces les plus rentables, savent très bien gérer leur affaire et en plus comprennent qu'ils ne peuvent s'en sortir qu'avec les autres. Le problème n'est pas celui de la compétence mais celui de l'individualisme. Même au temps du Moyen Age l'esprit d'équipe existait : la rue des tanneurs, celles des cordonniers, celle des bouchers...

Q : « Représentativité des PME ? Les petites entreprises sont indispensables, et pourtant, pour elles « se faire entendre est de plus en plus difficile ». Comment « obliger » leur consultation ? Comment les amener à se regrouper, à s'exprimer d'une meilleure voix à se faire entendre, reconnaître et respecter... »

R : 1)... les obliger à s'exprimer d'une seule voix c'est impossible et inapproprié. 2) Par contre tout sera fait, surtout avec les moyens modernes Internet et numérique, pour que les petites entreprises soient consultées, associées. 3) Certaines règles des volets commerce seront en faveur d'offres spécifiques aux petites entreprises.

Q : « quand on propose à un commerçant de changer, de profiter de l'évolution, d'adhérer, d'être associé et qu'il refuse... Que faire ? »

R : 1) ce n'est pas toujours facile de se remettre en cause, de changer ses habitudes, de réinvestir... Il faut parfois aider, comprendre et accompagner autrement. 2) Pour les plus récalcitrants et souvent ceux qui se plaignent le plus... : opposer les exemples de ceux qui réussissent. Promouvoir nos héros. Aider nos meilleurs pour qu'ils entraînent les autres. Le centre de ressources de données et de prospectives faciliteront cette mentalité et cette culture de la croissance par l'exemple.

Consultation préalable des chambres consulaires ?

Q : « Garantissez-vous une consultation préalable des chambres consulaires pour l'élaboration des volets commerce ?

R : 1) oui, est c'est déjà dans le code de l'urbanisme sur les SCOT et les PLU. 2) oui, car les élus ne peuvent tout savoir, tout anticiper.

Q : « Que faire quand une chambre de commerce est présidée par le patron des grandes surfaces ? »

R : ... c'est une bonne question ! Tout va dépendre de la personnalité de cet acteur et de son état d'esprit. S'il influence dans le mauvais sens, si ce n'est pas conforme à la loi, la justice sera saisie et les tribunaux sanctionneront.

III) Revenir à l'économie de proximité et aux cœurs des villes !

Les objectifs restent la croissance à la hauteur de nos potentiels et de nos défis. Un retour aux justes prix. Remettre le cœur des cités au cœur des échanges.

Pour atteindre cette dynamique, pour retrouver enthousiasme et confiance...nous ne manquons en France, ni de compétence, ni d'ingéniosité. Les « blocages » viennent d'ailleurs et en particulier de nos individualismes et de nos clivages. Agissons autrement. Dépassons les cadres traditionnels. Osons identifier et mettre en œuvre des idées nouvelles.

Apprenons aussi à remplacer la culture de l'« interdit » par celle du « mouvement vers ». Pour atteindre les objectifs, si la réglementation est nécessaire le plus efficace se trouvera dans les politiques nationale, régionales, et locales d'aménagement, dans l'évolution des mentalités, dans le développement des actions collectives...

1) Au cœur de ville, l'économie de proximité !

Dans de nombreux pays le commerce est mal vu. Pourtant pas de vie en communauté, pas de vivre ensemble sans commerce. Pour une bonne mise en œuvre d'une politique de retour aux forces et valeurs humaines et sociétales du commerce, il sera indispensable de corriger les erreurs d'appréciations et de langage.

Pour se convaincre de l'importance du commerce sur le dynamisme d'une cité, il suffit de comparer celui des cœurs de ville des pays de l'Est avant ou après la chute du Mur.

Le commerce c'est bien, mais parlons de tout le commerce et pas seulement des hypermarchés et des supermarchés.

En 1973, la France se préoccupait du devenir des petits commerces, puis elle n'a plus parlé que de grandes surfaces.

Il est aujourd'hui nécessaire de revenir à une juste défense du petit commerce car il assure certaines valeurs du lien social.

Commerce indépendant... Ce sont aussi les franchisés et ceux en coopérative.

Pour être indépendant aujourd'hui il ne faut plus être isolé. Il faut s'appuyer sur les synergies et complémentarités d'un réseau.

Ce n'est pas parce qu'un indépendant à l'intelligence de travailler en réseau de

commerce associé ou de franchise qu'il n'est plus un commerce indépendant.

Mondialisation, développement durable, humanisme...: redécouvrir les vertus de l'économie de proximité.

Avec la mondialisation, la normalisation, la standardisation des enseignes et produits, l'économie de proximité assure un ancrage local, cette personnalité, cette magie locale toujours spécifique.

Individualisme et mondialisation. Local et global. Economie présenteielle, résidentielle... Les entreprises familiales concourent au maintien des couleurs locales.

Développement durable : culture du réparable, du durable ou de celle du jetable - pérenniser, ou jeter ? Packaging industriel ou paquet sur mesure ? Vendre l'emballage industrialisé et consommateur de carbone ou s'attacher au contenu, au produit fait main ?

« Nous serons obligés de changer nos standards de production vers des circuits courts ». Les mieux préparés, les mieux formés sont les artisans et commerçants de l'économie à taille humaine.

Economie de proximité, grandeur des hommes. Rempart de l'avilissement en créant de l'identité humaine : « je vais à la grande surface, je vais chez mon commerçant ».

Les travailleurs indépendants développent une dimension de compétences et d'intelligence du geste, bien différentes de celle des multinationales !

Le geste bien fait, la logique de la main de l'homme s'impose avec caractère aux procédures stéréotypées.

Excellence du travail manuel par rapport à la standardisation des procédures académiques.

Lien social : l'économie de proximité, c'est dire bonjour à quelqu'un et c'est quand quelqu'un vous dit bonjour.

Croissance, dynamisme, adaptabilité...: encourager la prise de risque, et remercier d'avoir tenté !

Il est essentiel, dans un rapport sur l'urbanisme commercial, de souligner l'attitude à développer vis-à-vis de l'audace. Car, pour atteindre les objectifs d'intérêt général de cohérence territoriale, par la croissance et l'adaptabilité du commerce et de la concurrence, il sera indispensable de changer nos mentalités vis-à-vis des entrepreneurs. Sachons le : il est impossible de réussir sans risquer de se tromper. On peut se tromper plusieurs fois car il est impossible d'être sûr de réussir dès le premier énième essai !

Accompagner les entrepreneurs.

Centre de ressources, centre d'échanges, centre d'affaires...

Encourager la remise en cause.

Encourager les essais multiples.

Encourager le temps qu'il faut pour réussir.

2) Sujets d'évolutions réglementaires au profit des cœurs de ville.

Association des propriétaires

Développer les associations de propriétaires de commerces en pied d'immeuble pour faciliter les actions collectives.

Isoler les volumes commerce des copropriétés car les moyens et besoins sont totalement différents.

Réforme du droit des baux commerciaux :

Permettre l'affectation d'une partie du logement annexé au contrat de bail commercial à un usage professionnel.

Les entreprises de centre ville pourraient ainsi s'agrandir plus facilement.

Revoir les dispositions du bail tout immeuble

Commerce non sédentaires :

Artisans Pizza en camion magasin : 5 000 camions en France.

2/3 des communes refusent les autorisations de stationnement sur la voie publique et parfois interdisent les marchés. Un refus est possible au nom, si vérifié, de la gêne pour la circulation, du bon ordre et de la salubrité publique..., mais on ne peut interdire au nom de la concurrence la présence de commerces sédentaires installés en centre ville.

Pour contester les arrêtés injustifiés des communes il faut aller au tribunal administratif. Trop long, trop compliqué.

Fiscalité locale et financements publics :

Quelles aides possibles pour les commerces de proximité ?

Aide à l'installation ou à la reprise d'un commerce en centre-ville ?

Y compris sous la forme de loyers modérés lorsqu'une collectivité publique serait propriétaire des locaux ?

Aide à la reprise de friches commerciales ? Aide à la revitalisation ?

Prise en charge de pertes de marges à cause d'opérations d'aménagement public de longue durée

Financement de l'entretien et de l'animation des parties communes, rues et places commerçante?

3) Accompagner et soutenir l'envie d'entreprendre et la croissance.

L'entreprise doit réagir vite, s'adapter, se remettre en cause, être flexible et mobile. Or, c'est souvent vécu ainsi : l'Etat rigidifie, entrave, paupérise. Nous devons réconcilier la collectivité avec les entreprises. Les entreprises et le monde du travail doivent se sentir aimés et compris, soutenus, sources de fierté locale et nationale.

Lever les entraves :

Par bassin d'emploi, sous l'autorité du sous préfet, commission permanente de proximité des agents publics, pour « débloquer », « faire accélérer », conseiller et accompagner.

Par filière d'activité ou par politique industrielle, animer le comité national de concertation production de la synergie Public Privé pour débloquer, faciliter, accompagner...

Augmenter la faisabilité des grands projets :

au niveau des trésoriers payeurs généraux, dans le but d'augmenter la faisabilité des grands projets de développement, pour rassembler et valoriser les potentiels publics d'accompagnement, réunion des chefs de services dans le même format que pour les entreprises en difficulté.

Stimuler la croissance et la concurrence :

Localement ou au niveau national, accompagner et protéger, et parfois impulser la concurrence qui sans cette intervention « officielle » serait confisquée par des ententes ou systèmes.

Une ODACE nationale et locale. Opération de Détection et Accompagnement de Création Entreprendre. Créez votre entreprise, reprenez en une, montez un projet...

Travailler ensemble et autrement.

En France notre niveau de recherche et de développement serait insuffisant. La taille de nos PME serait trop petite. Or, notre premier handicap est l'individualisme de notre esprit gaulois. 10 entreprises coordonnées de 50 personnes c'est parfois mieux qu'une seule de 500 !

R&D x 5 avec les DRIRE :

Au plus proche des entrepreneurs, les DRIRE peuvent piloter les projets PME de mise en œuvre et développement des innovations.

Identifier les projets dormants pourtant fiables.

Stimuler et ouvrir les champs du possible.

Présenter les partenaires et synergies. Faciliter les formations, remises en cause, adaptations nécessaires. « Accréditer » les levées de fonds.

Sortir des relations « institutionnelles » formalisées par des audiences, échanges de courriers....

Par sujet et objectif concret, et donc par chaîne de valeur, réunir autour de la

même table les acteurs concernés du public et du privé. Méthode de travail employée par les entreprises performantes et impulsée dans le public privé, à l'occasion de la mission sur le développement en France des Foires Salons et Congrès.

Les actions collectives des DRIRE le prouvent. Il est tout à fait possible de regrouper les PME pour diminuer de 20 % leurs coûts de production, augmenter d'autant leur compétitivité et impulser de nouvelles croissances.

5 PME de 100 personnes qui portent ensemble les mêmes projets c'est plus fort qu'une PMI de 500 personnes.

Actions collectives à développer :

Envers la jeunesse, l'apprentissage, les stages... :

Par quartier, ville ou établissement public de coopération (EPCI).

Structure d'accueil, d'hébergement, de restauration pour les apprentis ou stagiaires.

Organiser développer les stages en entreprises.

Systèmes de prise en charge pour les visites groupées dans les PME.

Mobilisation collective pour développer des CIFA (Contrats Installation Formation Artisans) ou contrats formation reprises.

Les jeunes : savoir leur faire confiance, mobiliser leur passion. Epanouissement, réinsertion, intelligence du geste...

Actions collectives de partenariat entre les acteurs de l'économie de proximité et la jeunesse.

Ecole-collèges-lycées... retisser les liens, faire tomber les barrières. Il sont des intermédiaires, des partenaires potentiels. Les aider, les associer, les informer, les comprendre...

Association des commerçants, animations centre ville, actions collectives

Financement des manager de centre ville...

Développer le travail en réseau, l'interactivité, la connaissance mutuelle...

Entraide de répartition, diminution des coûts.

Faciliter les prestations, améliorer la qualité de service.

Développer des coopératives de commerçants, d'artisans, de prestataires de services.

Identités et patrimoines du pays.

Sélectionner et soutenir les entreprises du patrimoine vivant.

Mettre en exemple les meilleurs.

Pour convaincre les plus récalcitrants valoriser et aider les meilleurs de la même ville, de la même région.

Récréer l'exigence, le label de qualité pour retrouver et développer la confiance.

Valoriser les bonnes pratiques, les exemples de réussite dans d'autres communes.

Logements vacants au dessus des commerces.

Expériences réussies à Troyes, Cognac et Limoges.
Création d'accès par la rue arrière, création d'un accès commun à plusieurs
immeubles, accès passerelles....
Partenariat avec ANAH, OPAH...

Pour gérer la complexité : une loi simple !

Plus c'est complexe, moins il faut régler dans les détails.

- Il est impossible de tout prévoir dans la loi.
- Plus la loi inscrit des détails, moins elle est applicable.
- Gardons nous en. Sachons refuser ce qui sort de la loi cadre. Restons aux seules dimensions des objectifs.
- Un comité de déploiement assurera la mise en œuvre et la gestion des particularités.
- Pour atteindre les objectifs si la réglementation est nécessaire le plus efficace se trouvera dans les politiques nationales, régionales, et locales d'aménagement, dans l'évolution des mentalités, dans le développement des actions collectives.
- La loi n'a pas besoin de tout dire, quand la loi ne peut pas tout obtenir.

Avant de régler : convaincre, associer !

Faire une loi certes et la plus simple possible...

..., mais le plus important est ailleurs : impulser, créer, bouger, mobiliser, faire participer...

Créer une dynamique ne s'édicte pas !

Impulser un changement d'attitude, croiser les regards ne se commande pas d'en haut !

De la culture de défiance à celle du partenariat:

Cartésiens...

Nos positions binaires, nos sectarismes, nos oppositions frontales animent trop souvent des querelles stériles.

Les vainqueurs ne renient ni leurs différences ni leurs divergences, ils savent travailler ensemble, être aussi des partenaires et des collègues.

A force de rechercher la sécurité juridique, disparaît l'efficacité économique et politique.

L'important est moins l'épaisseur du trait que la présence de la frontière.

La loi fixe seulement le cadre des objectifs et obligations .

Texte simple mais cohérent - Pas de listes pour ne pas faciliter les recours abusifs. Pas de listes, pas de détails pour ne pas être obligé de changer régulièrement la loi, ou pour une application plus simple, moins procédurière, mieux adaptée à la complexité....

1) Des mesures significatives de déploiement animent la réforme

Un comité national de déploiement assure la mise en œuvre :

Un comité national des volets commerce est installé au plus tard dans le mois suivant la publication de la loi. Il est créé pour trois ans, éventuellement renouvelable une fois. Il est chargé de promouvoir le déploiement des objectifs de la loi. Centraliser et diffuser les bonnes pratiques. Former des équipes chargées dans les agglomérations et territoires de présenter, expliquer, stimuler et conseiller. Donner des avis ou formuler des recommandations. Assurer la médiation. Instance habilitée à donner un avis sur la conformité des pratiques et des situations non mentionnées dans les textes.

Questions, documents, méthodologie, rédaction de volets commerce.

Mise en place du centre de ressources de données et de prospective du commerce.

Veille, conseils, centralisation des données et ressources.

Identifications et échanges d'expériences et de bonnes pratiques.

Diffusion sur site Internet, clé USB et support papier d'un guide de mise en œuvre.

Formation, délégation d'équipes de *missi dominici* chargés d'aller dans les agglomérations et régions pour présenter, expliquer, stimuler et conseiller.

Ce comité peut être saisi par un syndicat mixte, une commune ou une communauté de communes s'estimant subir un préjudice significatif.

L'avis rendu porte notamment sur la conformité au droit. Recommandations sur les questions dont il est saisi et sur toutes celles entrant dans ses compétences, notamment celles portant sur le développement des bonnes pratiques.

Capacité d'avis, de médiation et d'accompagnement sur l'organisation territoriale de grand projet d'envergure régionale.

Les acteurs sont chargés d'adapter la mise en œuvre.

Respecter méthode et calendrier.

2) Sanctions et recours :

Propositions relatives aux règles de procédure d'implantation des équipements commerciaux

I – Problématique d'ensemble

La réforme de l'aménagement commercial vise à intégrer le droit relatif à l'implantation des équipements commerciaux dans le droit commun de l'urbanisme.

Dans ce cadre, il pourrait être envisagé de fusionner l'ensemble des régimes d'autorisation administrative existants dans la seule procédure d'examen de la demande de permis de construire. Dans cette hypothèse, on pourrait envisager que celui-ci soit accordé sous réserve de l'avis conforme de la commission départementale d'aménagement commercial.

Une telle réforme soulèverait toutefois un certain nombre de difficultés : dans certains cas, le projet ne nécessite pas de permis de construire (ex : réouverture au public, visée à l'art. L. 752-1 du code de commerce) ; il faudrait donc prévoir pour ces hypothèses une autorisation spécifique ;

surtout, il ne faudrait pas perdre le bénéfice du circuit contentieux court existant aujourd'hui, qui a d'ailleurs été généralisé par la LME à toutes les contestations des CDAC (recours préalable obligatoire devant la CNAC, jugement en premier et dernier ressort par le Conseil d'Etat) ; cela conduirait à prévoir un recours devant la CNAC pour les permis de construire subordonnés à l'avis conforme de la CDAC, alors que le contentieux de ces actes relève en principe des tribunaux administratifs, puis des CAA et du Conseil d'Etat, et obligerait la CNAC à examiner également des moyens tirés de la méconnaissance des règles applicables à l'aspect, à la dimension, etc, des constructions, sur lesquels elle ne se prononce pas aujourd'hui.

On peut relever que le livre V du code de l'urbanisme a adopté le parti d'un double régime d'autorisation pour les agréments auxquels sont soumis un certain nombre d'opérations de construction ou de changement d'utilisation de locaux servant à des activités notamment industrielles et administratives en Ile-de-France : le permis de construire est délivré sur production de la décision d'agrément, qui relève de la compétence du préfet et non du maire.

II – Propositions afin d'adapter les procédures de recours au temps de l'économie

Dans l'hypothèse où les dispositions relatives à l'urbanisme commercial basculeront vers le droit de l'urbanisme en général, les dispositions existantes en droit de l'urbanisme pourront jouer (A). Il peut néanmoins être prévu des dispositions spécifiques (B).

Il est également utile de préciser que la procédure de contestation des autorisations d'équipements commerciaux sera nécessairement écourtée du fait de l'institution, par la loi de modernisation de l'Etat du 4 août 2008, d'un recours administratif préalable obligatoire devant la commission nationale d'aménagement commercial et, par suite, du jugement des recours contre ces décisions par le Conseil d'Etat. Ce jugement en premier et dernier ressort se substitue à la procédure classique (première instance, appel, cassation).

A- Les dispositions existantes

Le régime du référé suspension, les règles propres au contentieux de l'urbanisme ainsi que les règles générales du contentieux administratif offrent déjà des outils intéressants.

Le référé suspension

Le régime du référé suspension permet au juge de prononcer la suspension d'une décision administrative, même de rejet, lorsque l'urgence le justifie et qu'il est fait état d'un moyen propre à créer, en l'état de l'instruction, un doute sérieux quant à la légalité de la décision (article L 521-1 du CJA).

En contentieux de l'urbanisme, le juge regarde la condition d'urgence comme remplie de façon quasi-systématique pour toutes les autorisations de construire lorsque « lorsque les travaux vont commencer ou ont déjà commencé sans être pour autant achevés » (CE Sté EDF en France n° 307870 du 29 janvier 2008). Cette procédure permet d'avoir une première décision juridictionnelle dans des délais très brefs. En outre, il est de pratique courante que les dossiers ayant fait l'objet d'une ordonnance de suspension soient jugés prioritairement.

Les dispositions propres au contentieux de l'urbanisme

Certaines règles propres au contentieux de l'urbanisme participent d'ores et déjà à la sécurisation des autorisations délivrées :

- l'obligation de notifier les recours, administratifs ou contentieux, dirigés contre les autorisations d'occupation du sol et les documents d'urbanisme permet au titulaire de l'autorisation d'être immédiatement averti du dépôt d'un recours (article R 600-1 du CU) ; cette disposition s'applique y compris aux recours administratifs et a donc vocation à s'imposer aux recours devant la CNAC
- la limitation de l'exception d'illégalité (article L 600-1 du CU) : les griefs de procédure ne peuvent être utilement invoqués pour exciper de l'illégalité d'un document d'urbanisme plus de six mois après son entrée en vigueur
- la dérogation à la règle selon laquelle la légalité de l'acte administratif s'apprécie à la date de son édicition : la légalité de l'autorisation d'urbanisme s'apprécie compte tenu des modifications apportées au permis d'origine par un

permis de construire modificatif (CE 9 décembre 1994, SARL Séri)

- la possibilité pour le juge d'annuler partiellement le permis de construire (article L 600-5 du CU)
- la limitation du recours des associations qui ne peuvent attaquer une autorisation que si leurs statuts ont été déposés en préfecture antérieurement à l'affichage en mairie de la demande d'autorisation (article L 600-1-1 du CU)
- l'obligation pour le juge, lorsqu'il annule pour excès de pouvoir un acte intervenu en matière d'urbanisme ou en ordonne l'exécution, de se prononcer sur l'ensemble des moyens de la requête qu'il estime susceptible de fonder l'annulation ou la suspension en l'état du dossier (article L 600-4-1 du CU)

Les dispositions du contentieux administratif

- la possibilité de « sauver » l'autorisation d'urbanisme par la substitution de base légale en cours d'instance, à condition qu'il n'en résulte pas de diminution des garanties procédurales pour le requérant (CE 11 janvier 2006 M Roptin)
- la condamnation de la partie perdante au remboursement des frais exposés par la partie adverse (article L 761-1 du CJA)
- l'amende pour recours abusif
- la possibilité pour le juge de statuer par voie d'ordonnance (article R 122-12 7° du CJA notamment)¹ ce qui permet de rejeter très rapidement les recours fantaisistes.

B- les propositions spécifiques envisageables :

Afin d'assurer un traitement diligent et efficace des recours contre les autorisations d'aménagement commercial, il peut être proposé de transformer la CNAC en juridiction spécialisée : cette juridiction statuerait en premier et dernier ressort et ses décisions relèveraient, par la voie de recours en cassation, du Conseil d'Etat. Des délais de jugement peuvent être précisés, à l'instar de la

¹ 7° Rejeter, après l'expiration du délai de recours ou, lorsqu'un mémoire complémentaire a été annoncé, après la production de ce mémoire, les requêtes ne comportant que des moyens de légalité externe manifestement infondés, des moyens irrecevables, des moyens inopérants ou des moyens qui ne sont assortis que de faits manifestement insusceptibles de venir à leur soutien ou ne sont manifestement pas assortis des précisions permettant d'en apprécier le bien-fondé.

nouvelle disposition de l'article L 752-4 du code de commerce introduite par la LME.

La seule limite de cette proposition est que le contrôle de cassation par le CE sera limité, en ce qui concerne les faits : ceux-ci relèveront de l'appréciation souveraine de la commission nationale d'aménagement commercial, sauf dénaturation.

Une disposition spécifique visant à encadrer l'intérêt pour agir des tiers pourrait être étudiée afin de ne pas prendre le risque d'encombrer la commission nationale d'aménagement commercial (article L 752-17 du code de commerce à ajuster)

Il pourrait également être proposé que la CNAC puisse prononcer une amende pour recours abusif pour les recours considérés comme dilatoires.

Il pourrait être proposé de « figer » très en amont les moyens soulevés à l'encontre de la décision contestée en prévoyant que les moyens non présentés dans le recours devant la CNAC sont irrecevables devant le Conseil d'Etat.

Il pourrait être proposé la mise en place d'un calendrier de l'instruction et de la mise en état permettant aux parties de connaître dès l'enregistrement de la requête les différentes étapes de la procédure et notamment, la date de la clôture d'instruction et la date prévisionnelle d'audience.

III - Quelles amendes et sanctions envisager :

A- Sanctions pénales

Les articles L 480-1 et suivants du code de l'urbanisme traitent des sanctions aux infractions commises en matière d'urbanisme, notamment en ce qui concerne les constructions édifiées sans permis de construire ou sans permis d'aménager. Ces textes ont été récemment réformés par l'ordonnance n° 2005-1527 du 8 décembre 2005, entrée en vigueur le 1er janvier 2007.

Sur procès-verbal dressé par les autorités compétentes (officiers ou agents de police judiciaire, fonctionnaires ou agents de l'Etat ou des collectivités publiques commissionnés à cet effet), le maire ou l'autorité judiciaire peuvent ordonner l'interruption des travaux.

En cas de poursuite des travaux, des peines d'amende d'un montant de 75 000 euros et d'emprisonnement d'une durée de trois mois maximum peuvent être cumulativement ou alternativement prononcées contre le ou les contrevenant(s) : utilisateurs du sol, bénéficiaire(s) des travaux, architectes, entrepreneurs ou toute autre personne responsable de l'exécution des travaux.

Le tribunal correctionnel peut prononcer en matière d'urbanisme, pour sanctionner l'exécution de constructions sans permis de construire ou dans des conditions non conformes aux dispositions du permis de construire ou d'aménager, diverses peines principales :

injonction de mise en conformité ou de démolition sous astreinte de 7,5 à 75 euros par jour,
amendes délictuelles d'un montant maximum élevé : 300 000 à 1 500 000 euros ou 6 000 à 30 000 euros par mètre carré édifiée en violation des règles d'urbanisme,
démolition des constructions illégalement édifiées,
emprisonnement 2 mois à 5 ans.

Des peines complémentaires sont prévues :

exclusion des marchés publics,
interdiction temporaire d'exercer l'activité sociale ayant permis la commission de l'infraction,
fermeture de l'établissement ayant permis la commission de l'infraction,

Les personnes morales peuvent être poursuivies.

Afin de renforcer le dispositif existant, il peut être envisagé :

(outre une circulaire aux parquets rappelant que le respect des règles d'urbanisme est un impératif de la politique pénale et les invitant à poursuivre avec fermeté les infractions commises en cette matière et à requérir des peines sévères et adaptées)

1° - d'augmenter le montant des astreintes, qui peuvent être prononcées par les tribunaux, afin de rendre dissuasif le retard à procéder à la démolition ou à la mise en conformité,

2° - d'envisager le recours à la procédure de comparution sur reconnaissance préalable de culpabilité (CRPC) prévu à l'article 495-7 du code de procédure pénale issu de la loi n° 2004-204 du 9 mars 2004, qui permet un traitement plus rapide de la procédure et le choix par le parquet d'une peine adaptée à l'infraction commise et acceptée par le prévenu, assisté de son conseil. Les délais d'audience devant le tribunal correctionnel seraient ainsi supprimés.

3° - de mettre en œuvre, comme en matière de police de l'eau, une étroite collaboration entre les parquets et les services spécialisés, par voie éventuellement de convention et développer ainsi une politique de transaction sous le contrôle des parquets.

A cette fin, une réforme législative serait nécessaire et devrait s'articuler avec le projet de loi en cours de rédaction visant à adapter les sanctions pénales en matière économique.

Il convient de rappeler que le projet de loi portant diverses dispositions relatives au développement durable et contribuant à la mise en œuvre des conclusions du Grenelle de l'environnement, dit Grenelle II, comporte un

article d'habilitation permettant au Gouvernement de légiférer par ordonnance, en vue d'une réforme de fond du code de l'urbanisme incluant des modifications des dispositions pénales, afin d'y substituer des amendes civiles.

Le MEEDDAT travaille sur ce projet.

B- Sanctions administratives

Le juge administratif n'est actuellement pas compétent afin de juger des « suites » du permis de construire. Il ne peut ordonner la démolition de l'immeuble en vertu du principe que seule l'autorité judiciaire est gardienne de la propriété privée. Toutefois :

- Il peut être envisagé, en cas de modification de la construction postérieure à la délivrance du permis de construire, de donner au juge administratif le pouvoir de prononcer la fermeture de l'établissement sous astreinte.
- Il peut également être proposé que le juge administratif prononce des sanctions pécuniaires (proportionnelles à la surface nouvellement créée ou fonction de la modification qui a été faite). Le recours à l'astreinte est également possible dans ce cas.

La comparution sur reconnaissance préalable de culpabilité

La CRPC, instituée par la loi du 9 mars 2004 portant adaptation de la justice aux évolutions de la criminalité, permet d'éviter la saisine du tribunal correctionnel lorsque les faits sont reconnus et justifient le prononcé de sanctions plus fermes que celles pouvant être prononcées dans le cadre de la composition pénale.

Cette procédure, innovante par rapport aux pratiques antérieures et à notre culture judiciaire traditionnelle, porte d'ambitieux objectifs de deux ordres :

- Créer une nouvelle pratique de l'audience correctionnelle visant à réserver les débats d'audience aux procédures réellement contestées ou nécessitant la publicité d'un débat contradictoire ;
- Introduire une nouvelle méthode de justice pénale, plus consensuelle, acceptée voire proposée par le coupable.

L'action conduite par la direction des affaires criminelles et des grâces s'est axée, depuis son entrée en vigueur, sur la généralisation du recours à la CRPC puis sa montée en puissance tout en veillant à la sécurité juridique des procédures engagées.

De l'entrée en vigueur de la loi à la fin du premier semestre 2008, 157.750

CRPC ont été homologuées : 27.200 en 2005 ; 50.250 en 2006 ; 49.712 en 2007 et déjà 30.288 au 1^{er} semestre 2008 (*données provisoires pour le second trimestre 2008*).

La CRPC sur déferrement est très peu utilisée, la procédure sur convocation étant privilégiée.

Elle représente aujourd'hui en moyenne 10% des poursuites devant le tribunal correctionnel.

Cette procédure est largement utilisée dans le cadre du contentieux routier (conduite sous l'empire d'un état alcoolique, sans permis, malgré suspension ou annulation de permis, sans assurance) mais également pour les délits de dégradations, menaces, violences, outrages, port d'arme, atteinte aux biens ainsi que pour les infractions à la législation sur les stupéfiants (usage de stupéfiants).

Le champ d'application de la CRPC s'est également progressivement élargi à des contentieux plus techniques et notamment en matière de consommation, de droit du travail, droit de l'urbanisme, répression des fraudes, non respect des règles d'hygiène et de sécurité prévues par le code du travail.

Procédure de mise en état devant le TGI et la Cour d'appel

Il existe divers mécanismes de nature à accélérer la mise en état tant devant le juge de première instance, qu'en appel en matière de procédure écrite. Ainsi, dès la saisine de la juridiction et par mention en marge de la copie (article 822), le président **fixe** le jour et heure auxquels l'affaire sera appelée et la **distribue** à la chambre devant laquelle l'affaire sera instruite et jugée (la distribution est inutile si le tribunal ne comporte qu'une seule chambre).

I – mise en état devant le TGI (procédure écrite)

A – principe de répartition entre circuits court et long

L'affaire est appelée. Le président dispose alors de trois options :

1. renvoyer à l'audience les affaires qui lui paraissent prêtes à être jugées sur le fond (notamment lorsque le défendeur ne comparait pas sauf réassignation ordonnée par le président). Il déclare l'instruction close et fixe la date de l'audience qui peut être tenue le jour même (article 760).

2. décider que les avocats se présenteront à nouveau devant lui, à une date qu'il fixe, pour conférer une dernière fois de l'affaire, s'il estime qu'un ultime échange de conclusions ou une ultime communication de pièces suffit à la mettre en état ou que les conclusions des parties doivent être mises en conformité avec les dispositions de l'article 753. Il impartit à chacun des avocats le délai nécessaire à la signification des conclusions et, s'il y a lieu, à la communication des pièces. Sa décision fait l'objet d'une simple mention au dossier. A la date fixée par lui, le président renvoie l'affaire à l'audience si elle a été mise en état dans les délais impartis ou si l'un des avocats le demande, auxquels cas il déclare l'instruction close et fixe la date de l'audience. Celle-ci peut être tenue le jour même (article 761).

3. renvoyer l'affaire devant le juge de la mise en état (article 762). Dans ce dernier cas, ont été mis en place des calendriers de mise en état.

B – les outils du juge de la mise en état pour accélérer le cours de la procédure

Le calendrier de procédure

Le juge de la mise en état peut, après avoir recueilli l'accord des avocats, fixer un calendrier de procédure (article 764).

Les pouvoirs du juge de la mise en état

Le juge de la mise en état peut inviter les avocats à répondre aux moyens sur lesquels ils n'auraient pas conclu, à fournir toute explication relative à la solution du litige, à mettre leurs écritures en conformité avec les règles de forme (article 753). Si un avocat n'a pas accompli les actes de procédure dans

le délai imparti, le juge peut d'office ordonner la clôture partielle à son égard qui ne peut être rétractée que pour répliquer à des moyens ou demandes nouvelles, ou en cas de cause grave et dûment justifiée (article 780) ou prononcer la radiation en cas de carence dans la délivrance d'actes de procédure (article 781).

II – mise en état devant la cour d'appel (procédure écrite)

Droit positif. Un dispositif comparable a été introduit devant le conseiller de la mise en état ; l'article 910 prévoyant, outre les dispositions rappelées ci-dessus applicables en appel, que pour les affaires urgentes ou en état d'être jugées, ou lorsque l'appel est relatif à une ordonnance de référé, ou à certaines ordonnances du juge de la mise en état, le président de la chambre saisie peut fixer à bref délai l'audience. A peine de radiation, l'appelant doit, dans les quatre mois de la déclaration d'appel, déposer au greffe ses conclusions à moins que le conseiller de la mise en état ne lui ait imparti un délai plus court.

Rapport Magendie. Le rapport du Premier président Magendie remis à la Garde des sceaux le 23 juin 2008 propose d'autres dispositions afin d'accélérer la mise en état notamment par la détermination de délais automatiques ne pouvant qu'être réduits par le conseiller de la mise en état, puis le cas échéant d'un calendrier de procédure, fixé après un simple avis des avocats, sanctionné par une clôture partielle ne pouvant être rétractée que pour motifs graves et légitimes, la structuration des conclusions et le renforcement des pouvoirs du conseiller de la mise en état.

III. - Procédure devant la juridiction administrative

Il convient de préciser que, dans le cadre d'un vaste mouvement de réforme de la juridiction administrative, la mise en place de calendriers de procédure en fonction des matières est également à l'étude. Cette réforme, de nature réglementaire, devrait aboutir dans le courant de l'année 2009.

Actuellement, le code de justice administrative prévoit que :

. Dans les tribunaux administratifs, sous l'autorité du président de la formation de jugement à laquelle il appartient, le rapporteur fixe, eu égard aux circonstances de l'affaire, le délai accordé aux parties pour produire leurs mémoires (art. R. 611-10). Au Conseil d'Etat, ce pouvoir appartient à la sous-section chargée de l'instruction (art. R. 611-26 et 27).

. Devant les tribunaux administratifs, lorsque les circonstances de l'affaire le justifient, le président de la formation de jugement peut, dès l'enregistrement de la requête, fixer la date à laquelle l'instruction sera close. Lors de la notification de cette ordonnance aux parties, celles-ci sont informées de la date prévue pour l'audience (art. R. 611-11 et R. 613-1). Cette disposition est toutefois peu utilisée. Devant le Conseil d'Etat, l'instruction est close à l'audience ; il n'existe donc pas de disposition comparable en l'état actuel des textes.

Pour les affaires nécessitant une diligence particulière, le Conseil d'Etat est amené à prévoir un calendrier de procédure négocié avec les avocats aux conseils, sur une base de bonne pratique. Dans ce cas, le président de la sous-section indique, dès l'enregistrement de la requête, le nombre de communications envisagées entre les parties et les délais qui leur seront donnés, et la date prévisible de l'audience.

3) De la loi jusqu'au permis de construire: Déroulé de la procédure.

Modification législative, début 2009

Mi novembre 2008 rapport d'étape.

Mi décembre 2008 remise du rapport définitif avec proposition de rédaction législative. Loi Début 2009 inscription à l'ordre du jour du Parlement.

Publication des décrets.

En même temps modification du code de l'urbanisme à droit constant pour faciliter la lisibilité de la réforme.

Installation du comité national de déploiement.

Mise en place des volets commerce

Installation des forum numériques.

Mise en place des comités de proposition des volets départementaux.

Intégration des volets commerce dans le SCOT.

Intégration des volets commerces dans les PLU.

Politiques d'accompagnement

Mise en place ou redimensionnement des sociétés d'aménagement.

Mesures de soutien à l'économie de proximité et aux cœurs de ville

Instruction et délivrance des permis de construire

Procédures dérogatoires en cas d'implantation d'un projet à rayonnement sur deux départements.

Phase de négociation avant dépôts du permis de construire pour éviter les pertes de temps et mauvaises interprétations.

Obligations de communication au centre des déclarations préalables de travaux et de demande de permis de construire.

Examen et réponse sur permis de construire.

Procédures de recours.

Procédures de réception et de contrôle de la conformité de la construction.

Rapport définitif avec la proposition de loi : mi décembre