



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE DE L'HÉRAULT

SCHEMA DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'HERAULT

Chapitre 5 : Préconisations par Bassin de Vie

- Rappel du cadre législatif des orientations
- Les Orientations Générales
- Bassin de Vie de Montpellier
- Bassin de Vie de Béziers
- Bassin de Vie de Sète
- Bassin de Vie du Centre-Hérault

Observatoire Départemental d'Équipement Commercial

Septembre 2005

SCHEMA DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'HERAULT

METHODOLOGIE

Le présent schéma de développement commercial a été construit autour de la notion de bassin de vie.

La première étape fondamentale a été de définir collectivement le type d'urbanisme commercial souhaité pour le département en déterminant des orientations générales.

L'analyse de la situation actuelle a porté sur trois dimensions :

1. La démographie de chaque bassin de vie et son évolution possible qui correspond à l'évolution de la demande.
2. L'analyse de l'offre. En partant d'une photographie très fine de l'équipement commercial, une cartographie des types de pôles commerciaux a offert une vision plus lisible du paysage commercial actuel.
3. Les enquêtes de comportements d'achats auprès des ménages ont permis de comprendre l'adéquation qui se faisait entre offre et demande et de déceler les dysfonctionnements par rapport aux orientations générales.

Dès lors, nous avons pu déterminer des préconisations concertées par bassin de vie pour faire évoluer les équipements commerciaux et leur environnement afin que le fonctionnement commercial corresponde mieux aux souhaits exprimés dans les orientations générales.

ODEC
SCHEMA DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'HERAULT
SOMMAIRE DU CD-ROM

1. METHODOLOGIE

1. Diaporama - Présentation de la Méthode

2. Annexes :

1. Décret du 20 XI 02 relatif aux SDC
2. Circulaire 2003 relative aux SDC
3. Décret de composition de l'ODEC
4. Composition de l'ODEC
5. Calendrier des réunions

2. LES BASSINS DE VIE

1. Diaporama - Détermination des Bassins de Vie

2. Annexe : Carte commentée des bassins de vie

3. LES ORIENTATIONS GENERALES

1. Diaporama : Les Orientations Générales

2. Annexe : Les orientations générales (rédactionnel)

4. LE FONCTIONNEMENT COMMERCIAL

1. Diaporama : Le Fonctionnement Commercial

2. Annexes :

- A. Analyse de la Demande : Simulateur démographique
- B. Analyse de l'Offre :
 1. Codes NAF simplifiés
 2. Les pôles commerciaux de l'Hérault et leur typologie
 3. Cartographies
 4. Les marchés de l'Hérault
 5. CDEC - Autorisations accordées et non encore réalisées
- C. Les Comportements d'Achats :
 1. Bassin de Vie de Montpellier - Synthèse
 2. Bassin de Vie de Béziers - Synthèse
 3. Bassin de Vie de Sète - Synthèse
 4. Bassin de Vie du Centre-Hérault - Synthèse

5. LES PRECONISATIONS PAR BASSIN DE VIE

Sommaire du fascicule : Rappel du cadre législatif des orientations

Les orientations générales

Bassin de Vie de Montpellier

Bassin de Vie de Béziers

Bassin de Vie de Sète

Bassin de Vie du Centre-Hérault

6. SITUATION ECONOMIQUE DU DEPARTEMENT

1. La Démographie
2. Le Parc de Logements
3. Les Entreprises
4. L'Emploi, l'Emploi Salarié
5. Le Chômage - structure et évolution
6. L'Agriculture - structure et évolution
7. Les Transports
8. La Fiscalité
9. Supplément de Conjoncture – Juillet 2005

Le présent fascicule ne concerne que les préconisations

Bassins de vie et territoires particuliers



Liste des communes par Bassins de Vie et Territoires particuliers

Bassin de vie de Béziers

ABEILHAN	NISSAN-LEZ-ENSERUNE	Territoire particulier de Bédarioux
ADISSAN	NIZAS	AVENE
ALIGNAN DU VENT	PAILHES	BEDARIEUX
AUMES	PARDAILHAN	BRENAS
AUTIGNAC	PERET	CAMBON ET SALVERGUES
BABEAU BOULDOUX	PEZENAS	CAMPLONG
BASSAN	PIERRERUE	CARLENCAS ET LEVAS
BERLOU	PINET	CASTANET LE HAUT
BESSAN	POILHES	CAUSSINIOJOULS
BEZIERS	POMEROLS	CEILHES ET ROCOZELS
BOUJAN SUR LIBRON	PORTIRAGNES	COLOMBIERES SUR ORB
CABREROLLES	POUZOLLES	COMBES
CABRIERES	PRADES SUR VERNAZOBRES	DIO ET VALQUIERES
CAPESTANG	PREMIAN	FAUGERES
CASTELNAU DE GUERS	PUIMISSON	FOS
CAUSSES ET VEYRAN	PUISSALICON	GRAISSESSAC
CAUX	PUISSERGUIER	HEREPIAN
CAZEDARNES	QUARANTE	JONCELS
CAZOULS D'HERAULT	RIOLS	LA TOUR SUR ORB
CAZOULS LES BEZIERS	ROQUEBRUN	LAMALOU LES BAINS
CEBAZAN	ROUJAN	LAVALETTE
CERS	SAUVIAN	LE BOUSQUET D'ORB
CESSENON SUR ORB	SERIGNAN	LE POUJOL SUR ORB
COLOMBIERS	SERVIAN	LE PRADAL
CORNEILHAN	ST CHINIAN	LES AIRES
COULOBRES	ST GENIES DE FONTEDIT	LUNAS
COURNIOU	ST NAZAIRE DE LADAREZ	MERIFONS
CREISSAN	ST PONS DE MAUCHIENS	MONS LA TRIVALLE
CRUZY	ST PONS DE THOMIERES	OCTON
ESPONDEILHAN	ST THIBERY	OLARGUES
FERRIERES POUSSAROU	THEZAN LES BEZIERS	PEZENES LES MINES
FLORENSAC	TOURBES	ROMIGUIERES
FONTES	USCLAS D'HERAULT	ROQUEREDONDE
FOUZILHON	VAILHAN	ROQUESSELS
FRAISSE SUR AGOUT	VALRAS PLAGE	ROSI
GABIAN	VALROS	ST ETIENNE D'ALBAGNAN
LA SALVETAT SUR AGOUT	VENDRES	ST ETIENNE D'ESTRECHOUX
LAURENS	VILLENEUVE LES BEZIERS	ST GENIES DE VARENSAL
LE SOULIE	VILLEPASSANS	ST GERVAIS SUR MARE
LESPIGNAN		ST JULIEN D'OLARGUES
LEZIGNAN LA CEBE		ST MARTIN DE L'ARCON
LIEURAN CABRIERES	Territoire particulier d'Agde	ST VINCENT D'OLARGUES
LIEURAN LES BEZIERS	AGDE	TAUSSAC LA BILLIERE
LIGNAN SUR ORB	VIAS	VIEUSSAN
MAGALAS		VILLEMAGNE
MARAUSSAN		
MARGON	Territoire particulier d'Olonzac	FERRALS LES MONTAGNES
MARSEILLAN	AGEL	LA CAUNETTE
MAUREILHAN	AIGNE	LA LIVINIERE
MONTADY	AIGUES VIVES	MINERVE
MONTAGNAC	ASSIGNAN	OLONZAC
MONTBLANC	AZILLANET	OUPIA
MONTELS	BEAUFORT	RIEUSSEC
MONTESQUIEU	BOISSET	SIRAN
MONTOULIERS	CASSAGNOLES	ST JEAN DE MINERVOIS
MURVIEL LES BEZIERS	CESSERAS	VELIEUX
NEFFIES	FELINES MINERVOIS	VERRERIE DE MOUSSANS
NEZIGNAN L'EVEQUE		

Bassin de vie du Centre-Hérault

ANIANE	LE CROS	SOUMONT
ARBORAS	LE POUGET	ST ANDRE DE SANGONIS
ARGELLIERS	LE PUECH	ST BAUZILLE DE LA SYLVE
ASPIRAN	LES PLANS	ST ETIENNE DE GOURGAS
AUMELAS	LES RIVES	ST FELIX DE L'HERAS
BELARGA	LIAUSSON	ST FELIX DE LODEZ
BRIGNAC	LODEVE	ST GUILHEM LE DESERT
CAMPAGNAN	MONTPEROUX	ST GUIRAUD
CANET	MOUREZE	ST JEAN DE FOS
CELLES	NEBIAN	ST JEAN DE LA BLAQUIERE
CEYRAS	OLMET ET VILLECUN	ST MAURICE NAVACELLES
CLERMONT L'HERAULT	PAULHAN	ST MICHEL
FOZIERES	PEGAIROLLES DE L'ESCALETTE	ST PARGOIRE
GIGNAC	PLAISSAN	ST PIERRE DE LA FAGE
JONQUIERES	POPIAN	ST PRIVAT
LA BOISSIERE	POUJOLS	ST SATURNIN
LA VACQUERIE ET ST MARTIN DE C.	POUZOLS	TRESSAN
LACOSTE	PUECHABON	USCLAS DU BOSC
LAGAMAS	PUILACHER	VALMASCLE
LAUROUX	SALASC	VENDEMIAN
LE BOSC	SORBS	VILLENEUVETTE
LE CAYLAR	SOUBES	

Bassin de vie de Sète

BALARUC LE VIEUX
BALARUC LES BAINS
BOUZIGUES
FRONTIGNAN
GIGEAN
LOUPIAN
MEZE
MIREVAL
MONTBAZIN
POUSSAN
SETE
VIC LA GARDIOLE
VILLEVEYRAC

Bassin de vie de Montpellier

ASSAS	MAS DE LONDRES	ST MATHIEU DE TREVIERES
BAILLARGUES	MAUGUIO	ST PAUL ET VALMALLE
BEAULIEU	MONTARNAUD	ST VINCENT DE BARBEYRARGUES
BUZIGNARGUES	MONTAUD	STE CROIX DE QUINTILLARGUES
CAMPAGNE	MONTFERRIER SUR LEZ	SUSSARGUES
CANDILLARGUES	MONTPELLIER	TEYRAN
CASTELNAU LE LEZ	MUDAISON	VACQUIERES
CASTRIES	MURLES	VAILHAUQUES
CAUSSE DE LA SELLE	MURVIEL LES MONTPELLIER	VALFLAUNES
CAZEVIEILLE	NOTRE DAME DE LONDRES	VENDARGUES
CLAPIERS	PALAVAS	VILLENEUVE LES MAGUELONE
CLARET	PEGAIROLLES DE BUEGES	VIOLS EN LAVAL
COMBAILLAUX	PEROLS	VIOLS LE FORT
COURNONSEC	PIGNAN	
COURNONTERRAL	PRADES LE LEZ	Territoire particulier de Ganges
FABREGUES	RESTINCLIERES	AGONES
FERRIERES LES VERRERIES	SAUSSAN	BRISSAC
FONTANES	SAUTEYRARGUES	CAZILHAC
GALARGUES	ST ANDRE DE BUEGES	GANGES
GARRIGUES	ST AUNES	GORNIES
GRABELS	ST BAUZILLE DE MONTMEL	LAROQUE
GUZARGUES	ST BRES	MONTOULIEU
JACOU	ST CLEMENT DE RIVIERE	MOULES ET BAUCELS
JUVIGNAC	ST DREZERY	ST BAUZILLE DE PUTOIS
LA GRANDE MOTTE	ST GELY DU FESC	
LANSARGUES	ST GENIES DES MOURGUES	
LATTES	ST GEORGES D'ORQUES	
LAURET	ST HILAIRE DE BEAUVOIR	
LAVERUNE	ST JEAN DE BUEGES	
LE CRES	ST JEAN DE CORNIES	
LE ROUET	ST JEAN DE CUCULLES	
LE TRIADOU	ST JEAN DE VEDAS	
LES MATELLES	ST MARTIN DE LONDRES	
		Territoire particulier de Lunel
		BOISSERON
		LUNEL
		LUNEL VIEL
		MARSILLARGUES
		SATURARGUES
		SAUSSINES
		ST CHRISTOL
		ST JUST
		ST NAZAIRE DE PEZAN
		ST SERIES
		VALERGUES
		VERARGUES
		VILLETTELLE

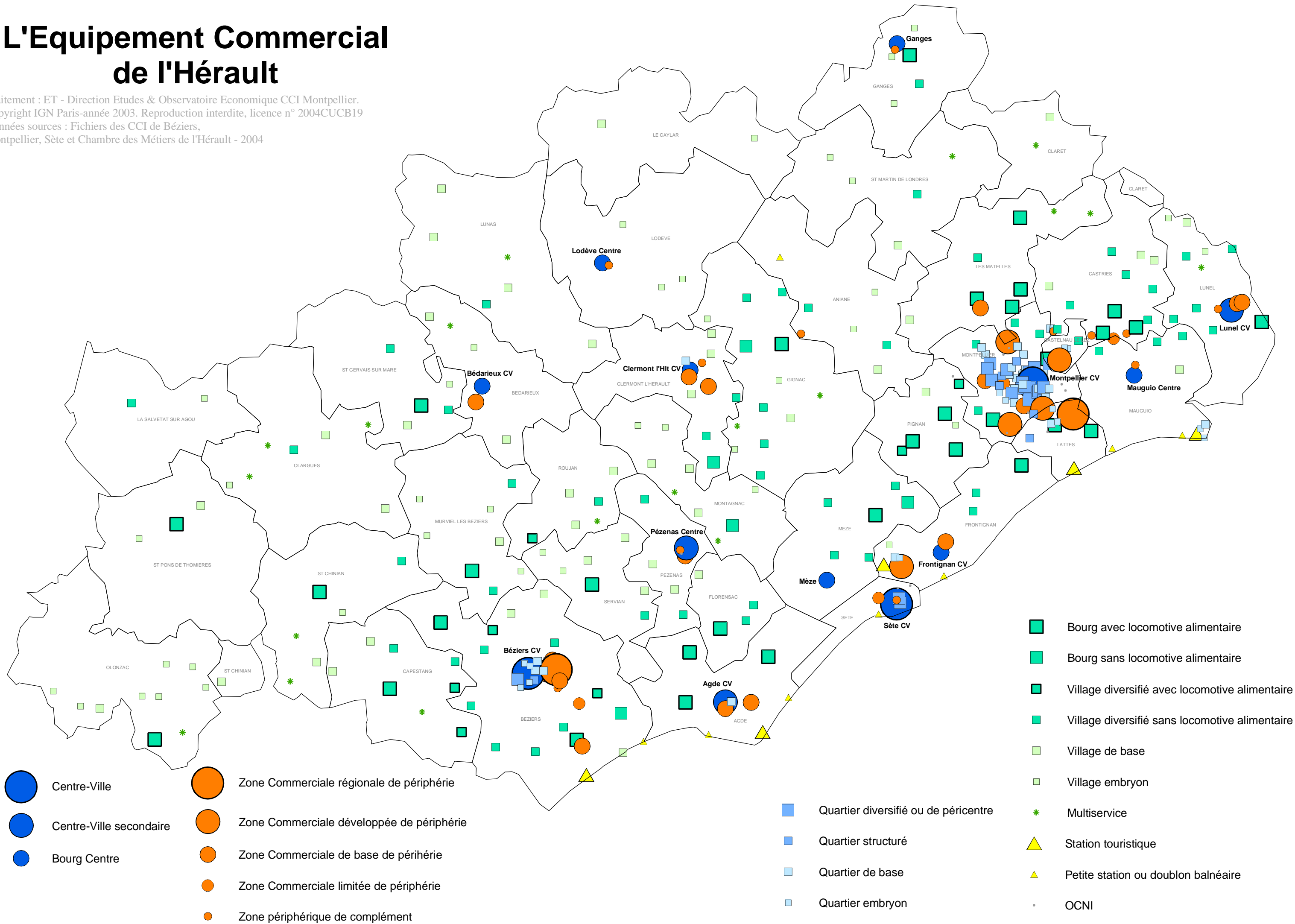
**ODEC - Schéma de Développement Commercial de l'Hérault
Rappel du cadre législatif des orientations**

La Loi Royer en 1973	« Maintenir l'équilibre des formes de distribution »
La Loi Raffarin en 1996	qui a prévu la mise en place des Schémas de Développement Commercial
« ...le commerce et l'artisanat ont pour fonction de :	<ul style="list-style-type: none"> * satisfaire les besoins des consommateurs tant en ce qui concerne les prix que la qualité des services et des produits offerts * participer au développement de l'emploi et contribuer à accroître la compétitivité de l'économie nationale * animer la vie urbaine et rurale et améliorer sa qualité.
Les implantations commerciales doivent répondre aux exigences :	<ul style="list-style-type: none"> * de l'aménagement du territoire * de la protection de l'environnement * de la qualité de l'urbanisme * du maintien des activités dans les zones rurales et de montagne * de rééquilibrage des agglomérations par le développement des activités en centre-ville et dans les zones de redynamisation urbaine * contribuer à la modernisation des équipements commerciaux * à leur adaptation à l'évolution des modes de consommation et des techniques de commercialisation * au confort d'achat du consommateur * l'amélioration des conditions de travail des salariés »
La Loi SRU en 2000	Le SDC est un document complémentaire du SCOT avec lequel il doit être compatible (tout comme le PDU, les PLU et les Cartes Communales)
L'ensemble de ces documents permet d'assurer :	<ul style="list-style-type: none"> * la diversité des fonctions urbaines * la mixité sociale dans l'habitat urbain et rural en tenant compte en particulier [...] des activités économiques et notamment commerciales. * la maîtrise des besoins de déplacement et de circulation automobile.
Les SCOT définissent les objectifs relatifs	<ul style="list-style-type: none"> * à l'équilibre social de l'habitat et de la construction [...], * à l'équipement commercial et artisanal, * aux localisations préférentielles des commerces.
Le périmètre du SCOT prend en compte :	<ul style="list-style-type: none"> * les déplacements urbains * et notamment les déplacements entre le domicile et le lieu de travail * et de la zone de chalandise des commerces.
Nota Bene : Le SDC doit aussi prendre en compte les préoccupations relatives aux implantations :	<ul style="list-style-type: none"> * des complexes cinématographiques * des équipements hôteliers

Rappel du cadre législatif

L'Equipement Commercial de l'Hérault

Traitement : ET - Direction Etudes & Observatoire Economique CCI Montpellier.
 Copyright IGN Paris-année 2003. Reproduction interdite, licence n° 2004CUCB19
 Données sources : Fichiers des CCI de Béziers,
 Montpellier, Sète et Chambre des Métiers de l'Hérault - 2004



ODEC - Schéma de Développement Commercial de l'Hérault

Orientations générales

Le « paysage commercial » présente une complémentarité fonctionnelle entre 3 formes principales de distribution :

- le commerce de proximité (villages et quartiers)
- le commerce de Centre-Ville (et de Centres-bourgs)
- le commerce des Centres Commerciaux Périphériques et Zones Commerciales

La « VPC » n'est pas un enjeu de SDC mais elle doit être intégrée à la réflexion.
Le commerce des Marchés s'intègre aux deux premières formes à qui il apporte des atouts spécifiques.

Vis à vis de chaque forme commerciale le consommateur a des attentes différentes, en matière d'animation, d'accueil et d'accessibilité.
Mais ces trois formes participent au même système économique et se concurrencent dans les dépenses des consommateurs.

Le SDC doit permettre à l'équipement commercial de remplir les fonctions suivantes dans chaque périmètre de bassin de vie :

Orientations générales validées par l'ODEC en Janvier 2004

De la même manière que les orientations générales s'inscrivent dans les prescriptions légales liées à l'urbanisme commercial, notamment les éléments de la Loi Royer, de la Loi Raffarin et de la Loi SRU rappelés précédemment, les préconisations qui suivent, qu'elles concernent l'ensemble des bassins de vie ou plus précisément l'un d'entre eux, doivent être entendues comme une déclinaison de ces orientations générales. Toute interprétation contradictoire à ces orientations générales ne respecterait pas l'esprit du présent Schéma.

1/ La satisfaction du consommateur en termes de concurrence

par le maintien des 3 formes de commerces est un garant de cette concurrence.
par le développement équilibré des Centres Commerciaux Périphériques et Zones Commerciales (concurrence, modernisation, évolution des formes commerciales)...
par le respect de la variété des enseignes.

2/ Le maintien du commerce de proximité dans les villages et les quartiers

par la dimension d'aménagement du territoire des décisions de CDEC pour le maintien des activités et des services dans les villages et les quartiers urbains.
par l'incitation collective au maintien et au développement de noyaux commerciaux de proximité, dès que la population en permet la viabilité économique.

3/ Le rayonnement des Centres-Villes

Ce sont les Centres-Villes qui font le rayonnement des villes et des agglomérations par la concentration du commerce anomal.
Leur commerce de Centre-Ville doit donc être privilégié,
* par une protection contre un développement excessif de ce commerce anomal concurrent dans les Centres Commerciaux Périphériques.
* par une amélioration de l'accessibilité depuis les périphéries « lointaines ».

4/ Appliquer la « règle d'équilibre entre les différentes formes de distribution »

Le Schéma de Développement Commercial doit donc poser comme règle fondamentale le développement de chaque forme dans la limite de la survie des autres formes souhaitées et défendues par les consommateurs.
C'est finalement la « règle d'équilibre entre les différentes formes de distribution ».

5/ Promotion des orientations du SDC

Pédagogie sur le conflit qui peut exister entre les intérêts du court et du long terme

Le consommateur est partagé entre des intérêts à court et à long terme.
Le Schéma de Développement Commercial doit aussi proposer des actions de promotion de ses orientations et de pédagogie sur le conflit qui peut exister entre ces deux intérêts du court et du long terme.
Il appartient au Schéma de Développement Commercial de donner la priorité aux intérêts à long terme.

6/ Le SDC doit être un document indicatif et souple afin de faire face aux évolutions démographiques, aménagements, évolutions commerciales et des modes de consommations.

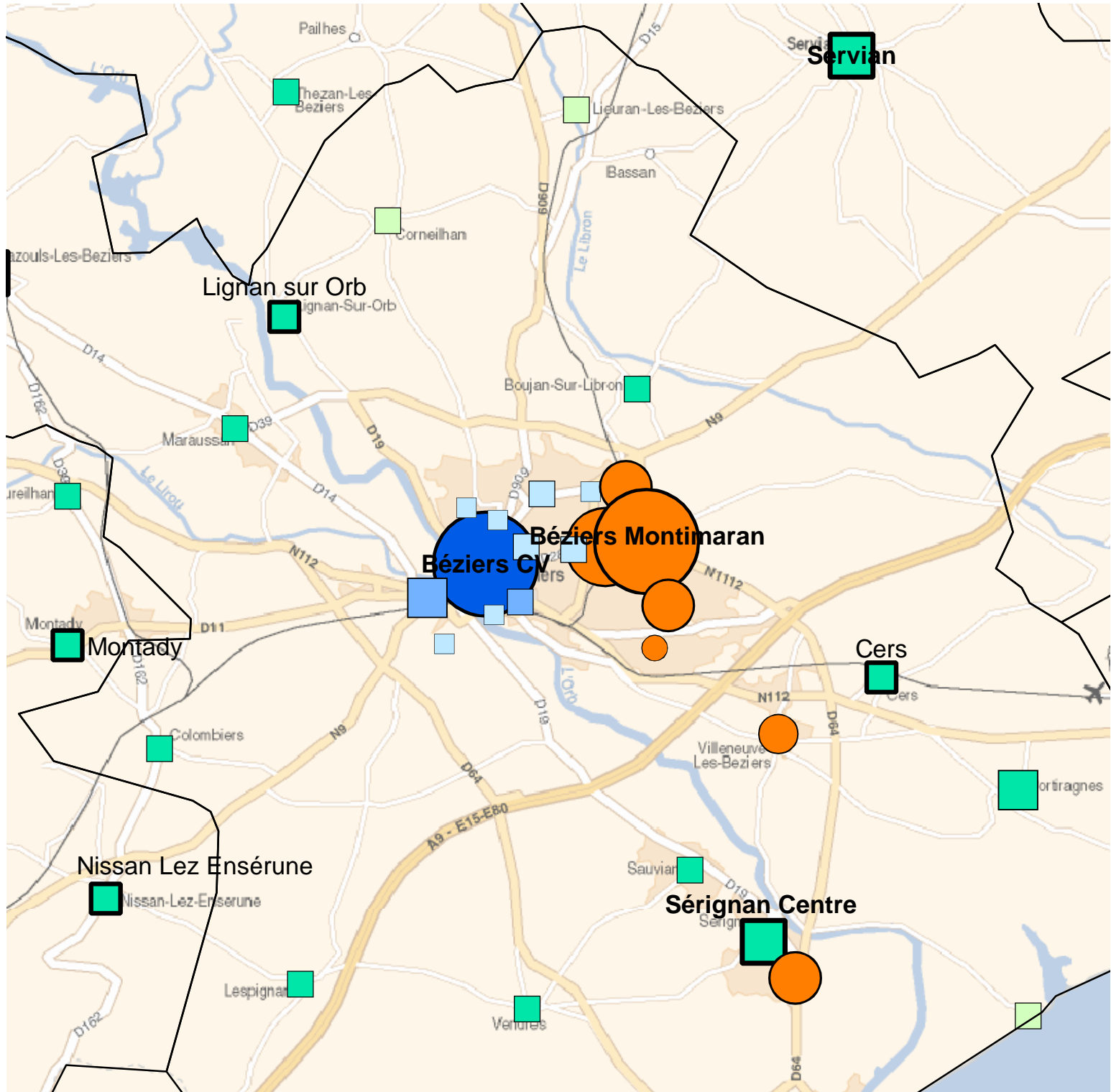
Orientations générales

ODEC - Schéma de Développement Commercial de l'Hérault
Préconisations pour le bassin de vie de Montpellier

Orientation générale	Montpellier	1ère couronne	2ème couronne	Territoires particuliers Ganges & Lunel
1/ La satisfaction du consommateur en termes de concurrence	Adapter l'offre commerciale aux pressions démographiques caractéristiques du bassin de vie de Montpellier et de l'agglomération montpelliéraine : afflux important de nouveaux habitants, nouveaux foyers d'habitat, élargissement du centre-ville de Montpellier			
	Privilégier les implantations s'inscrivant dans des projets urbains globaux, desservis par les transports publics. Mettre un terme au développement de zones commerciales mono-fonctionnelles			
	Réalisation de l'opération Odysseum, accueillant des fonctions commerciales, artisanales, culturelles et de loisirs au cœur de l'agglomération, desservie par le tramway, dans le cadre d'un projet urbain global et planifié d'extension de la ville centre. Cette réalisation concertée s'accompagne de mesures compensatoires pour le centre-ville de Montpellier.			
	Intégrer l'évolution des besoins des touristes et des consommateurs vers une plus grande diversité dans l'offre commerciale (centre de loisirs urbains, équipements ludiques, évolution des modes de vie).			
	Favoriser les extensions commerciales successives du centre ville pour l'adapter à l'expansion démographique du bassin de vie et conduire des actions d'accompagnement urbain visant à conforter l'attractivité commerciale du cœur de ville.	Rééquilibrer l'offre sur l'agglomération (en réponse à l'équipement majeur de la Route de la Mer) en termes de variété des activités pour limiter les déplacements, dans la limite du marché disponible dans le bassin de vie		Développer un équipement de moyennes surfaces spécialisées, limité mais diversifié en termes d'activité, pour favoriser un comportement de "premier pas" du consommateur.
Conforter l'influence commerciale de la capitale régionale (Centre-Ville élargi, Odysseum...) pour les activités connaissant une évacuation sensible hors bassin de vie	Entreprendre une requalification urbaine et un traitement paysager des sites commerciaux existants d'entrée de ville (Route de la Mer, Route de Nîmes, Route de Sète...) desservis ou prochainement desservis par les transports publics, pour une meilleure insertion dans le tissu urbain.			
2/ Le maintien du commerce de proximité dans les villages et les quartiers		Renforcer des polarités commerciales d'appui en favorisant l'implantation de moyennes unités, prioritairement alimentaires, localisées en greffe avec l'offre commerciale préexistante dans les bourgs (et villages diversifiés), pour les porter au rang de Bourgs-Centres.	Eviter le développement d'une troisième couronne d'hypermarchés	
	Veiller à favoriser par des possibilités immobilières le développement de noyaux commerciaux de proximité en fonction du développement démographique de chaque communes et quartiers			
	Renforcer les accessibilités en mode doux, piétonnes et cyclables, et en transports publics vers les pôles commerciaux de proximité.			
	Structurer de nouvelles proximités de quartier en privilégiant des implantations en site urbain, avec Marchés et Halles avec produits diversifiés et/ou locomotive alimentaire la plus adaptée		N'autoriser la création de supermarchés qu'en fonction de la croissance démographique des villages, et le plus possible "greffés" sur l'équipement existant	
	Eviter l'implantation de HD avant celle d'un supermarché, sauf étude de complémentarité avec le commerce de proximité existant			
3/ Le rayonnement des Centres-Villes	Dans le cas de transfert, prendre en compte dans l'autorisation la réaffectation des surfaces libérées pour éviter le mitage et les friches commerciales.			
	Améliorer l'accessibilité du centre-ville pour la clientèle pour les automobilistes, les transports collectifs et les piétons : En sélectionnant les flux de circulation au Centre-ville en donnant l'avantage aux résidents (stationnement long) et aux chalands (stationnement court) et en détournant la circulation de transit.	Limitier les développements commerciaux périphériques, à l'exception d'un rééquilibrage de l'offre sur l'agglomération (en réponse à l'équipement majeur de la Route de la Mer), dans la limite du marché disponible dans le bassin de vie	Renforcer les Centres-villes "périphériques", véritables pôles secondaires d'équilibre (Ganges, Lunel, Clermont) par une attraction sur les secteurs de deuxième couronne	
	En offrant des possibilités de stationnement aux entrées Ouest et Sud de l'Ecusson : parking de rétention "Peyrou" et "St Roch"		Favoriser les opportunités immobilières d'implantations commerciales dans les Centres-villes	
	En favorisant les dessertes en Transport collectif du Centre-Ville, les parkings relais et les pratiques intermodales		Favoriser l'accessibilité des Centres-villes par une gratuité du stationnement court	
	En aménageant les cheminements piétons et cyclables depuis les quartiers de "Grand Cœur" vers le Centre-ville			
Réinvestir commercialement les sites du Centre-ville en mutation (périmètre de Grand Cœur), y favoriser les implantations d'enseignes de moyennes surfaces spécialisées de commerce anomal dans les activités compatibles avec l'urbanisme et l'image du Centre-ville		Renforcer les accessibilités en mode doux, piétonnes et cyclables, et en transports publics depuis les quartiers de lotissement vers les équipements commerciaux des Centres-villes		
4/ Appliquer la «règle d'équilibre entre les différentes formes de distribution»	Réguler le développement de la concurrence en périphérie sur les activités "fortes" du Centre-ville en fonction du marché disponible dans le bassin de vie			
	Développer préférentiellement le commerce "banal" concurrent des Hypers (Halles, Marchés et Supermarchés)			
	Entreprendre une requalification urbaine et un traitement paysager des sites commerciaux existants d'entrée de ville pour une meilleure insertion dans le tissu urbain.			
	Conformément aux objectifs du SCOT de Montpellier, rééquilibrer l'armature de l'offre commerciale et artisanale : - à l'échelle de la zone de chalandise correspondant à l'aire urbaine élargie, favoriser le renforcement et la modernisation du cœur d'agglomération (ville centre, communes de première couronne) accessible par réseau de transport public ainsi que la requalification urbaine de sites dégradés (route de la mer, route de Nîmes, route de Sète) - à l'échelle des zones de chalandises correspondant à des secteurs intercommunaux, renforcer les polarités commerciales d'appui (Castries, Baillargues, Pignan, Courdonterral et Villeneuve-lès-Maguelone) en favorisant l'implantations d'unités moyennes, prioritairement alimentaires, localisées en greffe avec les centre-bourgs - à l'échelle des zones de chalandises correspondant à la commune ou au quartier, privilégier des implantations en sites urbains contribuant au renforcement des liens de proximités dans les quartiers et villages existants comme à la structuration des nouveaux quartiers			
		Eviter le développement d'une troisième couronne d'hypermarchés	Eviter le développement des hypermarchés au détriment des supermarchés et du commerce traditionnel sur ces territoires	
5/ Promotion des orientations du SDC 5bis/ Pédagogie sur le conflit qui peut exister entre les intérêts du court et du long terme	En compatibilité avec le SCOT, prendre en compte les préconisations du SDC dans les travaux d'élaboration des documents d'urbanisation (PLU et ZAC) pour ce qui concerne les activités commerciales et artisanales			
	Action d'information par la presse locale vers les acteurs privés locaux et les consommateurs			
	Action de promotion vers les acteurs privés extérieurs par la presse spécialisée			
	Travailler avec les Associations de consommateurs pour bâtir un "discours" pédagogique de ces conflits d'enjeux.			

Bassin de vie de Montpellier

Zoom sur Béziers



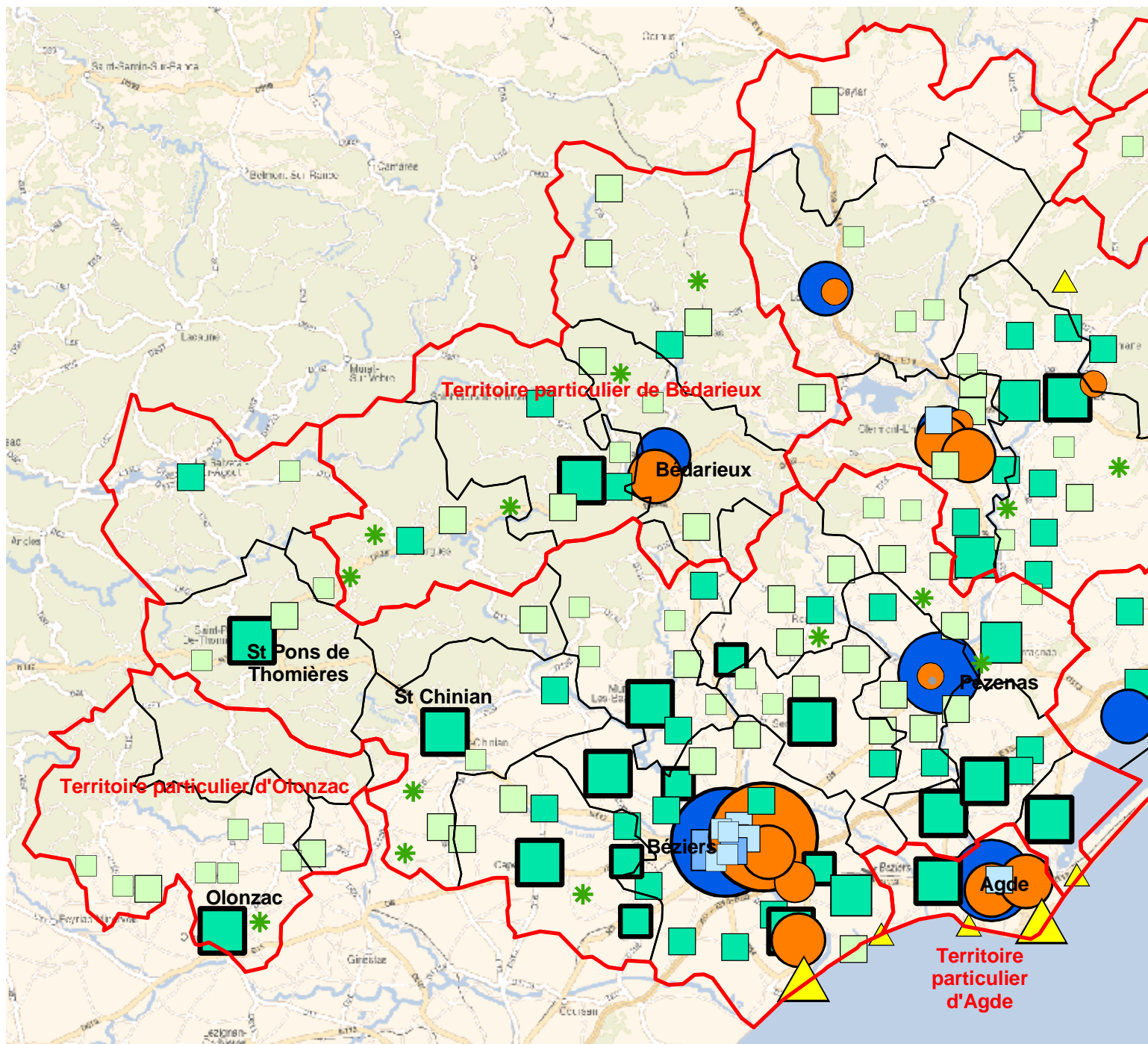
0 1 2 3 4 5 Kilomètres

ODEC - Schéma De Développement commercial de l'Hérault
Préconisations pour le bassin de vie de Béziers

Orientation générale	La ville de Béziers	1ère couronne	2ème couronne
1/ La satisfaction du consommateur en termes de concurrence		Stopper le développement des surfaces commerciales du pôle Est, mais faciliter l'accessibilité de ce pôle depuis l'Ouest par des infrastructures routières adaptées.	
	Soigner le choix des enseignes pour éviter les doublons afin de renforcer la concurrence.	Si la croissance démographique le justifie, et notamment par un rééquilibrage démographique, l'implantation de nouvelles grandes surfaces devra se réaliser à l'Ouest.	
2/ Le maintien du commerce de proximité dans les villages et les quartiers		Préserver et conforter le modèle "biterrois" de la ceinture de supermarchés sur les bourgs et villages diversifiés de première et deuxième couronne, en complémentarité du commerce traditionnel local, afin de limiter les déplacements vers le grand pôle commercial pour le commerce banal et de combattre le phénomène de villages-dortoirs	
		Privilégier la création de ces moyennes surfaces alimentaires dans les villages en croissance démographique, en greffe sur l'appareil commercial traditionnel existant.	
		Veiller à favoriser par des possibilités immobilières le développement de noyaux commerciaux de proximité en fonction du développement démographique de chaque commune et quartiers	
		Renforcer les accessibilités en mode doux, piétonnes et cyclables, et en transport publics vers les pôles commerciaux de proximité.	
3/ Le rayonnement des Centres-Villes	Dans le cas de transfert, prendre en compte dans l'autorisation la réaffectation des surfaces libérées pour éviter le mitage et les friches commerciales.		
	Maintenir et renforcer la diversité des activités commerciales en Centre-Ville, plutôt qu'une spécialisation poussée Centre/Périphérie, avec une variété de gamme.		
	Limiter le développement excessif de la concurrence en périphérie sur les activités "fortes" du Centre-Ville		
	Concertation approfondie des différents acteurs sur les sites structurants du commerce du Centre-Ville de Béziers : l'Hours et les Halles.		
	Rénover l'image du Centre-Ville par des actions sur la propreté, l'éclairage et le traitement esthétique des espaces publics.		
4/ Appliquer la « règle d'équilibre entre les différentes formes de distribution »	Limiter le développement excessif (densités commerciales) de la concurrence en périphérie sur les activités "fortes" du Centre-ville		
	Développer le "banal" concurrent des Hypers (Halles, Marchés et Supermarchés)		
	Entreprendre une requalification urbaine et un traitement paysager de sites commerciaux existants d'entrée de ville pour une meilleure insertion dans le tissu urbain.		
		Eviter l'implantation de HD avant celle d'un supermarché, sauf étude de complémentarité avec le commerce de proximité existant	
5/ Promotion des orientations du SDC 5bis/ Pédagogie sur le conflit qui peut exister entre les intérêts du court et du long terme	Rappel par l'Etat du souhait de prise en compte des préconisations du SDC dans les documents d'urbanisme		
	Action d'information par la presse locale vers les acteurs privés locaux et les consommateurs		
	Action de promotion vers les acteurs privés extérieurs par la presse spécialisée		
	Tenir régulièrement des "Etats généraux de l'Urbanisme Commercial" pour mettre en place une concertation entre les différents acteurs : collectivités territoriales, consommateurs, professionnels et consulaires.		
	Travailler avec les Associations de consommateurs pour bâtir un "discours" pédagogique de ces conflits d'enjeux.		

Bassin de vie de Béziers
Ville de Béziers, 1ère et 2ème couronne

Zoom sur le Bassin de Vie de Béziers et ses territoires particuliers



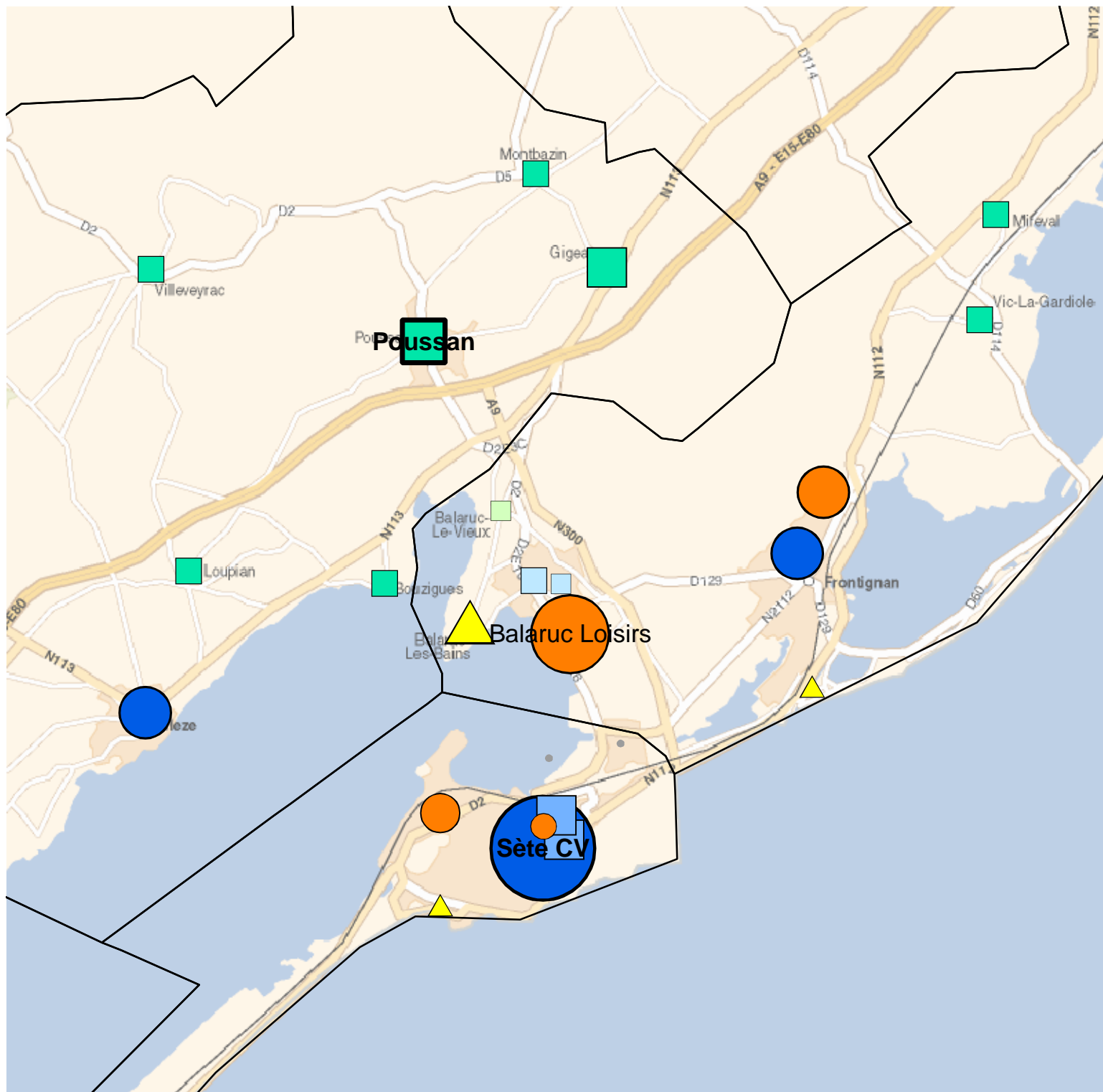
0 5 10 15 20 Kilomètres

**ODEC - Schéma De Développement commercial de l'Hérault
Préconisations pour le bassin de vie de Béziers**

TERRITOIRES PARTICULIERS DU BASSIN DE VIE DE BEZIERS			
Orientation générale	Agde	Orb-Jaur	Olonzac
1/ La satisfaction du consommateur en termes de concurrence		Conforter les équipements de Centre-Ville et de périphérie de Bédarieux particulièrement pour la satisfaction des consommateurs des secteurs de St Gervais, Olargues et Lunas.	En l'état actuel l'essentiel de la consommation du secteur se fait sur l'Aude et le bassin de vie de Narbonne, il convient donc de gérer le développement commercial de ce territoire en relation avec le département voisin.
2/ Le maintien du commerce de proximité dans les villages et les quartiers		Préserver l'équipement commercial de base dans les villages, en particulier par un travail sur la transmission d'entreprises.	Préserver et conforter le modèle "biterrois" de la ceinture de supermarchés sur les bourgs et villages diversifiés de première et deuxième couronne, en complémentarité du commerce traditionnel local, afin de limiter les déplacements vers le grand pôle commercial pour le commerce banal et de combattre le phénomène de villages-dortoirs
	Veiller à favoriser par des possibilités immobilières le développement de noyaux commerciaux de proximité en fonction du développement démographique de chaque communes et quartiers		
	Renforcer les accessibilités en mode doux, piétonnes et cyclables, et en transports publics vers les pôles commerciaux de proximité.		
3/ Le rayonnement des Centres-Villes	Limitier le développement des pôles des deux hypermarchés en commerce anormal.		
	Revitaliser le Centre-ville par l'implantation de commerce anormal, en complémentarité de l'effet d'attraction de la grande distribution locale.		
	Renforcer le commerce anormal de la zone historique du Centre-Ville par une offre commerciale "touristique" complémentaire.		
	Mettre en place une gestion du stationnement avec une zone commerciale de courte durée gratuite		
Dans le cas de transfert, prendre en compte dans l'autorisation la réaffectation des surfaces libérées pour éviter le mitage et les friches commerciales.			
4/ Appliquer la « règle d'équilibre entre les différentes formes de distribution »	Limitier le développement excessif (densités commerciales) de la concurrence en périphérie sur les activités "fortes" du Centre-ville		
	Développer le "banal" concurrent des Hypers (Halles, Marchés et Supermarchés)		
5/ Promotion des orientations du SDC 5bis/ Pédagogie sur le conflit qui peut exister entre les intérêts du court et du long terme	Rappel par l'Etat du souhait de prise en compte des préconisations du SDC dans les documents d'urbanisme		
	Action d'information par la presse locale vers les acteurs privés locaux et les consommateurs		
	Action de promotion vers les acteurs privés extérieurs par la presse spécialisée		
	Tenir régulièrement des "Etats généraux de l'Urbanisme Commercial" pour mettre en place une concertation entre les différents acteurs : collectivités territoriales, consommateurs, professionnels et consulaires.		
	Travailler avec les Associations de consommateurs pour bâtir un "discours" pédagogique de ces conflits d'enjeux.		

**Bassin de vie de Béziers
Territoires particuliers**

Zoom sur Sète



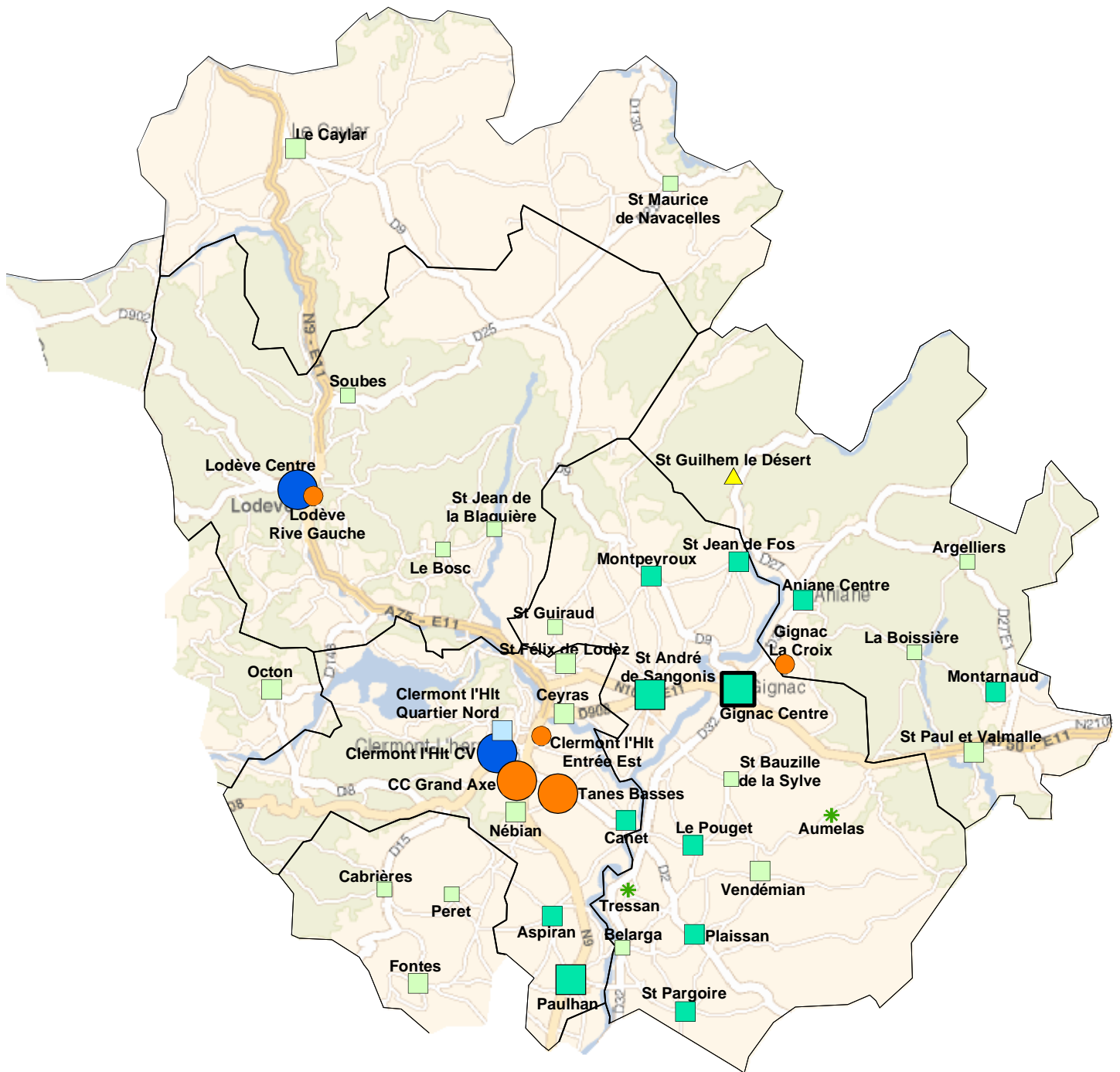
0 1 2 3 4 5 Kilomètres

ODEC - Schéma de Développement Commercial de l'Hérault
Préconisations pour le Bassin de Vie de Sète

Orientation générale	LA VILLE DE SETE	LA VILLE DE MEZE	LA VILLE DE FRONTIGNAN	L'ENSEMBLE COMMERCIAL DE BALARUC-le-VIEUX
1/ La satisfaction du consommateur en termes de concurrence	Améliorer l'environnement urbain et commercial des entreprises qui sera un des principaux enjeux de ces prochaines années pour éviter une désaffection de la clientèle			
	Revitalisation complète du Secteur Est (route de Montpellier), quartier en voie d'émergence, composé de friches industrielles, à l'aspect peu engageant, pour limiter l'évasion commerciale actuellement constatée, voire favoriser l'attractivité commerciale de la ville : - Traitement paysager en entrée/sortie de ville, - Implantations d'enseignes appartenant à des secteurs d'activité non ou insuffisamment représentés sur la ville. - Privilégier la qualité architecturale et renforcer son caractère méditerranéen (voire maritime).		Des terrains disponibles accessibles par une desserte routière satisfaisante pourraient accueillir des activités complémentaires de celles de Balaruc-le-Vieux et de Sète	Ne pas accentuer le déséquilibre existant entre le centre-commercial et le commerce de proximité des communes voisines. Pour cela, les futures implantations devront répondre à une approche plus qualitative que quantitative afin de compléter l'offre commerciale et de freiner l'évasion constatée vers Montpellier et sa périphérie (St Jean de Védas, Route des plages)
2/ Le maintien du commerce de proximité dans les villages et les quartiers	Généraliser l'utilisation du concours financier (FISAC) à l'ensemble du Bassin de Vie			
	Conserver, voire renforcer, le commerce existant tant au niveau des quartiers (Ile de Thau, Métairies, Corniche, Jardin des Fleurs) que des quartiers de péri-centre (ensemble Honoré Euzet et îlot Victor Hugo).	Renforcer l'intégration du commerce non sédentaire dans le tissu urbain pour que les conditions d'exercice des professions et l'accueil de la clientèle en soient améliorés.		
	Veiller à favoriser par des possibilités immobilières le développement de noyaux commerciaux de proximité en fonction du développement démographique de chaque communes et quartiers Renforcer les accessibilités en mode doux, piétonnes et cyclables, et en transports publics vers les pôles commerciaux de proximité.			
3/ Le rayonnement des Centres-Villes	Dans le cas de transfert, prendre en compte dans l'autorisation la réaffectation des surfaces libérées pour éviter le mitage et les friches commerciales.			
	Diversifier l'offre commerciale en favorisant la complémentarité des activités	Conforter le rôle du Centre-Ville de Mèze en dynamisant le commerce traditionnel par la diversification de l'offre dans des secteurs où une certaine carence est constatée et en ne développant la grande distribution (supermarchés et hard discounters) qu'en fonction de l'évolution démographique.	Donner aux halles centrales un rôle moteur dans la re-dynamisation du centre-ville.	
	Implantation d'enseignes nationales			
	Améliorer l'image du centre-ville en favorisant l'implantation d'un mobilier urbain de qualité, adapté aux enjeux (sécurité, éclairage, confort, propreté) et prenant en compte l'appartenance à un territoire			
	Faire des Halles centrales une véritable locomotive alimentaire pour le centre-ville par la dynamisation des entreprises commerciales et artisanales			
	Généraliser l'utilisation du concours financier (FISAC) à l'ensemble du Bassin de Vie			
	Favoriser l'accès au centre-ville en limitant la circulation automobile, en facilitant les parcours piétons, en considérant les canaux comme axes de circulation et non plus comme des obstacles			
	Réorganiser le stationnement en travaillant à la fois sur l'offre de places et sur la gestion des flux par la tarification			
Favoriser l'amélioration de l'outil de travail (transformation des vitrines et magasins) en organisant une réelle animation commerciale tout en améliorant, par la formation (gestion, langues étrangères, accueil, décoration de vitrines, etc ...), la compétitivité des commerçants				
4/ Appliquer la « règle d'équilibre entre les différentes formes de distribution »	Limiter le développement excessif (densités commerciales) de la concurrence en périphérie sur les activités "fortes" du Centre-ville			
	Développer le "banal" concurrent des Hypers (Halles, Marchés et Supermarchés)		Eviter l'implantation de HD avant celle d'un supermarché, sauf étude de complémentarité avec le commerce de proximité existant	
	Entreprendre une requalification urbaine et un traitement paysager de sites commerciaux existants d'entrée de ville pour une meilleure insertion dans le tissu urbain.			
5/ Promotion des orientations du SDC 5bis/ Pédagogie sur le conflit qui peut exister entre les intérêts du court et du long terme	Rappel par l'Etat du souhait de prise en compte des préconisations du SDC dans les documents d'urbanisme			
	Action d'information par la presse locale vers les acteurs privés locaux et les consommateurs			
	Action de promotion vers les acteurs privés extérieurs par la presse spécialisée			
	Travailler avec les Associations de consommateurs pour bâtir un "discours" pédagogique de ces conflits d'enjeux.			

Bassin de vie de Sète

ZOOM sur le Centre-Hérault



0 5 10 Kilomètres

ODEC - Schéma de Développement Commercial de l'Hérault
Préconisations pour le bassin de vie du Centre-Hérault

Orientation générale	Clermontais	Lodévois	Vallée Hit
1/ La satisfaction du consommateur en termes de concurrence	Conforter l'identité commerciale du BV du Centre-Hérault, contre le risque majeur de le voir progressivement annexé par l'Est dans le BV de Montpellier : - Nécessité de ne pas disperser les pôles commerciaux du BV - Eviter le développement d'une zone commerciale périphérique trop forte sur l'A750 en sortie de Montpellier		
	Soigner particulièrement la variété des enseignes en évitant les doublons sur le BV, en particulier pour le commerce anormal de moyenne surface		
		Maintenir une alternative de locomotive alimentaire sur Lodève	Accompagner la croissance démographique par la croissance de la locomotive alimentaire
	Compléter et étoffer l'offre en moyennes surfaces spécialisées, en privilégiant les activités absentes en sélectionnant les activités et leur localisation suivant le degré de concurrence au Centre-Ville	Favoriser l'implantation de moyennes surfaces diversifiées, dans la limite du marché disponible, pour créer un comportement de "premier pas" favorable à l'alternative clermontaise (avec des enseignes différentes), de préférence à proximité du Centre-Ville.	Favoriser l'implantation de moyennes surfaces diversifiées sur le binome Gignac/St André (thématiques à répartir), pour contenir l'évasion vers Montpellier et favoriser un comportement de "premier pas" favorable à l'alternative clermontaise (avec des enseignes différentes)
2/ Le maintien du commerce de proximité dans les villages et les quartiers	Conforter la consommation locale par l'équipement de locomotives alimentaires sur les villages diversifiés, le plus possible "greffées" sur les pôles commerciaux villageois existants.		Conforter la consommation locale par l'équipement de locomotives alimentaires sur les villages diversifiés, le plus possible "greffées" sur les pôles commerciaux villageois existants.
	Conforter les villages de base et diversifiés par des aménagements (FISAC)		Conforter les villages de base et diversifiés par des aménagements (FISAC)
	Veiller à favoriser par des possibilités immobilières le développement de noyaux commerciaux de proximité en fonction du développement démographique de chaque communes et quartiers		
	Renforcer les accessibilités en mode doux, piétonnes et cyclables, et en transports publics vers les pôles commerciaux de proximité depuis les quartiers de lotissements vers les équipements commerciaux		
3/ Le rayonnement des Centres-Villes	Dans le cas de transfert, prendre en compte dans l'autorisation la réaffectation des surfaces libérées pour éviter le mitage et les friches commerciales.		
	"Agrandir" le Centre-Ville de Clermont pour le faire passer du statut de Bourg-Centre à celui de Centre-Ville secondaire, capitale commerciale du Bassin de Vie du Centre-Hérault	Développer une offre commerciale "touristique" complémentaire pour augmenter les retombées de l'action culturelle et de l'A75	Renforcer l'attractivité du Centre-Ville de Gignac pour l'amener du statut de Bourg à celui de Centre-Bourg (FISAC)
	Inciter à l'affinage du Centre-Ville pour remplacer certaines activités par des activités de Centre-Ville	Améliorer l'insertion du marché pour faire de ce jour là une occasion de découverte du commerce du Centre-Ville de Lodève	Favoriser la synergie Zone Commerciale - Centre-Ville par un liaisonnement piéton
	Mettre en place une gestion du stationnement avec une zone commerciale de courte durée gratuite		
	Favoriser par des actions foncières et immobilières les opportunités d'implantations commerciales et artisanales en Centre-ville		
4/ Appliquer la « règle d'équilibre entre les différentes formes de distribution »	Limiter le développement excessif (densités commerciales) de la concurrence en périphérie sur les activités "fortes" du Centre-ville		
	Développer le "banal" concurrent des Hypers (Halles, Marchés et Supermarchés)		
	Eviter l'implantation de HD avant celle d'un supermarché, sauf étude de complémentarité avec le commerce de proximité existant		
5/ Promotion des orientations du SDC 5bis/ Pédagogie sur le conflit qui peut exister entre les intérêts du court et du long terme	Action d'information par la presse locale vers les acteurs privés locaux et les consommateurs		
	Action de promotion vers les acteurs privés extérieurs par la presse spécialisée		
	Rappel par l'Etat du souhait de prise en compte des préconisations du SDC dans les documents d'urbanisme		
	Travailler avec les Associations de consommateurs pour bâtir un "discours" pédagogique de ces conflits d'enjeux.		

Bassin de vie du Centre-Hérault

**Le Schéma de Développement Commercial de l'Hérault
a été réalisé sous l'égide de
l'Observatoire Départemental d'Équipement Commercial de l'Hérault,
présidé par le Préfet de l'Hérault.**

-0-0-0-

Maîtrise d'œuvre

Chambre de Commerce et d'Industrie de Montpellier,
assistée des
Chambre de Commerce et d'Industrie de Béziers -Saint Pons
Chambre de Commerce et d'Industrie de Sète -Frontignan - Mèze
Chambre des Métiers et de l'Artisanat de l'Hérault

Coordination générale des travaux

Robert SIEGEL, CCI de Montpellier

Traitement informatique et mise en forme

Eve THION, CCI de Montpellier

Concours technique des chambres consulaires

Agnès COLOMBAN et Philippe SOLER, CCI de Béziers-Saint Pons
Eric CAVAGNA, CCI de Montpellier
Pierre MAIGRE, CCI de Sète-Frontignan-Mèze
Aurélia GIORDANO, Chambre des Métiers et de l'Artisanat de l'Hérault

Concours technique des étudiants stagiaires

Marielle VEZILLIER, DESS des Territoires de l'Urbain
Fabrice MIGAIROU, Maîtrise Agro-Alimentaire et Développement rural
François-Xavier VORILLON, DESS Economie Rurale et Gestion des Entreprises Agro-Alimentaire

Avec le concours technique de :

la Direction Départementale de la Concurrence, de la Consommation
et de la Répression des Fraudes,
la Direction Départementale de l'Équipement
la Direction Régionale de l' INSEE
les services des collectivités territoriales.

-0-0-0-