

Le Bulletin

L'ILEC

■ VERS UN NOUVEAU PAYSAGE COMMERCIAL FRANÇAIS

UNE RÉFORME ? LA RÉVOLUTION...
Entretien avec Jean-Paul Charié
page 1

PROGRAMMES D' ACTIONS LOCALES
page 6

UN RAPPORT MORT-NÉ ?
Entretien avec François Patriat
page 9

LA MIXITÉ, MOYEN DE LA DENSIFICATION URBAINE
Entretien avec Michel Pazoumian
page 10

CONTRE LA CACOPHONIE
Entretien avec Olivier Saguez
page 12

UN RAPPORT DE GESTION DU PASSÉ
Par Philippe Caben
page 13

LA RÉFORME, OUI, LA PLANIFICATION, NON !
Entretien avec Bernard Deslandes
page 14

■ CONSOMMATION DES MÉNAGES

Mauvaise fin de trimestre hivernal
page 15

Vers un nouveau paysage commercial français

■ Une réforme ? La révolution...

Les lois Royer et Raffarin vivent-elles leurs dernières heures ? C'est le souhait du député Jean-Paul Charié, auteur du rapport « avec le commerce, mieux vivre en France ». Sous la pression de Bruxelles qui dénonce le système français comme une entrave au libre établissement, le rapport propose une véritable révolution culturelle.

Entretien avec Jean-Paul Charié, député du Loiret, rapporteur de la LME, président de la CEPC, parlementaire en mission sur la réforme de l'urbanisme commercial

■ *Votre rapport « Avec le commerce, mieux vivre ensemble » est-il une énième recommandation sur la réforme de l'urbanisme commercial ou la première pierre d'une nouvelle ère dans le paysage commercial français ?*

Jean-Paul Charié : Pour la première fois, un rapport parlementaire ose mettre en avant le commerce comme source fondamentale du développement de la cité et de l'intérêt général. Pas de mieux-vivre ensemble sans commerce. Pour la première fois, un rapport parlementaire, issu d'une longue et large concertation saluée par tous, développe une vision globale et cohérente, intercommunale et interdisciplinaire des fonctions de la cité. Pour la première fois, un rapport parlementaire soutenu par le président de la République, le gouvernement et le parlement ne se limite pas à des propositions de réformes législatives, mais dégage dix-huit programmes nationaux d'actions locales. Il ne propose pas moins de vingt et une révolutions culturelles et réglementaires. Et vous me demandez si c'est un énième rapport sur la réforme de l'urbanisme... Tout prouve que non. Cet entretien devrait vous en convaincre si nous acceptons de regarder l'avenir en quittant nos préjugés cartésiens du passé.

(suite page 4)

Le plan B comme JPC

Dans sa fameuse conférence sur la technique, Martin Heidegger oppose la centrale électrique arrimée au Rhin (sur le mode de l'arraisonement) « *au vieux pont de bois qui depuis des siècles unit une rive à l'autre* ». Si le pont conjoint, la centrale violente : « *c'est bien plutôt le fleuve qui est muré dans la centrale, réduit à l'état de fournisseur de pression hydraulique de par l'essence de la centrale* ». Cet état de fait, le philosophe le qualifie de « *monstrueux* », illustrant ses propos par l'opposition entre « *le Rhin, muré dans l'usine d'énergie, et le Rhin, titre de cette œuvre d'art qui est un hymne de Hölderlin* ». Le choc des images opère comme mode de dévoilement sur ce qu'il en est de la technique moderne qui consiste à « *obtenir, transformer, accumuler, répartir, commercer* ». Dans une scolie à l'édition française, le traducteur insiste : « *La technique arraisonne la nature, elle l'arrête et l'inspecte, et elle l'ar-raisonne, c'est-à-dire la met à la raison, en la mettant au régime de la raison, qui exige de toute chose qu'elle rende raison, qu'elle donne sa raison. Au caractère impérieux et conquérant de la technique, s'opposeront la modernité et la docilité de la chose* ». Violence et exploitation de la chose – les contemporains parleraient plutôt de la nature – sont le mode de relation de l'homme de la technique, en position centrale avec le reste du monde habité par lui : son environnement, dont il se sent « *maître et possesseur* » selon la formule cartésienne.

Une illustration caricaturale, tant elle est exacte, des propos théoriques de Martin Heidegger, est donnée par l'état des paysages et des villes en France. Du bocage, le remembrement a ordonné le saccage au nom du rendement ; du littoral, le béton s'est emparé sous couvert d'aménagement ; de nos entrées de villes, les CDUC et les CDEC ont fait une horreur, sous prétexte du contrôle de l'essor des grandes surfaces.

L'expression « *entrée de ville* » est une litote. S'il est vrai que, par exemple, les abords d'Orléans, du côté Nord, sont enlaidis par une interminable théorie de cubes et autres parallélépipèdes au bardage réalisé à l'économie, trouvant l'acmé de leur laideur dans le pâté disgracieux qui a pris la place de l'ancienne gare, il faut reconnaître qu'il y a bien pire. Banlieues sinistrées, telle la patte d'oie d'Herblay, envahies par la multiplication des « *quatre par trois* », des mâts et des enseignes lumineuses. Zones du désespoir, telle Plan de Campagne, plantées n'importe où et n'importe comment, dont les métastases inexorablement envahissent tout l'espace saturé de points de vente et d'embouteillages. Connurbations de la honte qui, de Carpentras à la Cité des Papes, ont transformé en enfer l'annexe française de la succursale romaine du paradis.

Comment, dès lors, ne pas rendre grâce à Jean-Paul Charié d'abandonner le langage de la raison – à la façon Heidegger – celui de l'urbanisme commercial, obsédé par la statistique du nombre des mètres carrés, pour revenir à ce qui aurait toujours dû guider politiques, aménageurs et commerçants, à savoir l'urbanisme tout court, celui de la ville et même du cœur de la ville, de l'urbanité des relations au sein de la cité.

Chacun en convient, par le commerce, il faut redonner vie au centre ville. Jean-Paul Charié n'y va pas par quatre chemins, ce qui, en tout état de cause, ne correspond pas à son idiosyncrasie. Non content d'achever la loi Royer qui n'a pas su empêcher l'installation de 70 à 80% des flux commerciaux dans la périphérie, à en croire Philippe Cahen, il annonce que « *les documents départementaux [d'urbanisme] devront fixer des règles sur l'obligation de s'installer en cœur de ville, au lieu d'aller dans les champs* ». Allant plus avant dans les contraintes, il estime possible de procéder, si nécessaire de façon autoritaire, au remembrement urbain. Il indique que « *la loi permettra d'obliger les points de vente très minoritaires opposés à suivre la volonté collective. Comme c'est le cas dans les assemblées générales de copropriétaires* ». Ainsi se dessine un avenir bien ordonné sinon radieux : guidés par une cascade de documents d'urbanisme (DAC, SCOT, PLU), les maires, en harmonie avec les responsables des collectivités de rang supérieur, voire les préfets qui reviennent à l'improvvisu dans le jeu, recevront les pleins pouvoirs, sous le contrôle toutefois d'une « *autorité nationale indépendante* ».

Ils auront la complète responsabilité de la délivrance des permis de construire à des projets bien rangés selon leur nature, « *niveaux de proximité qui répondent aux achats quotidiens, d'agglomération pour les achats hebdomadaires, départementaux pour les activités qui rayonnent sur plusieurs agglomérations, régionaux pour les points de vente rares qui créent des turbulences* ». Une harmonie telle qu'ils auraient inspiré sa tirade à l'Aiglon :

« Il y a sept boutons à l'habit bleu de roi !

Les collets sont exacts. Les revers sont fidèles.

Torsades, brandebourgs, trèfles, nids d'hirondelles,

Tout y est ! »

Si tous sont d'accord avec l'idée de retour vers le centre-ville, et si Jean-Paul Charié peut s'exclamer « *je suis impressionné par l'ampleur des soutiens unanimes de tous les responsables nationaux publics ou privés* », force est de constater que les avis sont plus nuancés sur les moyens à mettre en œuvre.

Pour Philippe Cahen, le rapport Charié tient non de l'habit de parade, mais de l'usine à gaz ; il lui manque une vision à long terme ; il pêche par l'absence d'un petit nombre d'idées directrices. Michel Pazoumian, plus nuancé, attaque le rapport sous son angle financier. Il fait remarquer, sans doute à juste titre, que l'idée d'offrir à la location des locaux commerciaux à loyers modérés a toute chance de rencontrer l'approbation de tout le monde ... sauf celle des propriétaires. Quant à la préemption, elle ne fonctionne pas, faute que les collectivités disposent de ressources à investir dans le rachat des fonds de commerce.

Concepteur de la dernière née des enseignes de Casino et Relay qui a le bon goût d'arborer un patronyme bien de chez nous, ce qui devrait être une évidence s'agissant de proximité, Olivier Saguez ne se borne pas, à son tour, à chanter les vertus du centre-ville mais, comme plus illustre avant lui, il accuse. Il met en cause le fait que « *le commerce a été trop financiarisé* ». Dans la même veine, Michel Pazoumian dénonce la surabondance des programmes commerciaux causée par « *l'hyperfinanciarisation de l'économie et [de] la mondialisation* », phénomène que pointait déjà Philippe Cahen, évoquant la « *financiarisation* » du commerce. Retour à la forte affirmation de Jean-Paul Charié qui entend « *maîtriser les spéculations et inflations* » et en finir avec « *la loi toute puissante de l'argent* ».

Outre cependant qu'il semble exister une affinité naturelle, *volens nolens*, entre l'acte de commerce et l'argent, il faut reconnaître que Rome ne s'est pas faite en un jour. Une fois installée, elle a résisté à la folie de Néron comme à la fureur barbaresque, jusqu'à s'affirmer comme la ville éternelle. Il se pourrait que, face à la résistance au temps du béton, la réforme vienne trop tard : les infrastructures sont en place, l'urbanisme en tache d'huile a déjà maculé la carte de façon probablement irrémédiable. A quoi ajoute, non sans malice, François Patriat, le projet est « *mal enclenché* » pour des raisons mineures au fond, mais dirimantes en la forme, liées à la procédure et à l'agenda parlementaire.

Sans faire injure à l'ancien ministre en charge du commerce, il est permis de souhaiter qu'il se trompe. *Le théâtre des Opérations* (titre de l'essai en trois parties de Maurice Dantec dont le dernier tome s'intitule – tout un programme – *Laboratoire de Catastrophe générale*), présente un tel état de délabrement que, pour une fois, le pire n'est pas gravé dans le marbre. Soit la réforme offrira une suite à la descente aux enfers du laid, soit elle esquissera l'ébauche d'une fin heureuse, comme il s'en raconte au cinéma : il faut croire aux vertus des films de série B.

Dominique de Gramont

■ *Quels sont les apports de ce texte par rapport à la loi LME ?*

J.-P. C. : Demain, il n'y aura plus de loi Royer, fini le temps où l'on faisait croire aux élus qu'ils pouvaient choisir l'implantation ou l'agrandissement d'un point de vente en fonction de sa future activité commerciale. La loi Royer n'a ni entravé le développement anarchique des grandes surfaces ni préservé l'intérêt général de l'économie de proximité en cœur de ville. Pis, elle a laissé faire l'uniformisation médiocre de l'architecture en France. Pis encore, en se concentrant sur la taille des points de vente, on a oublié le plus important : la qualité des pratiques commerciales.

Demain le changement d'état d'esprit et de méthode peut se résumer ainsi : premièrement, il revient aux entrepreneurs de savoir s'il est bon pour eux (et donc pour les consommateurs) d'investir. C'est la loi du marché et de la vitalité de la concurrence.

Deuxièmement, ils auront en revanche le devoir de respecter les règles de la libre concurrence. Les pratiques commerciales devront être conformes à l'éthique, à la loyauté, au bon sens économique gagnant-gagnant. C'est la fin du rapport dominant-dominé. C'est la fin de la loi toute-puissante de l'argent. Enfin le politique reprend la main sur l'intérêt général de l'urbanisme. C'est tout l'enjeu de mon rapport et de la loi qui va suivre.

■ *Vous souhaitez à la fois que l'on consomme moins d'espace rural et ramener le consommateur au centre... Qu'est-ce qui vous fait penser que le volet de l'urbanisme commercial contribuera à inverser vraiment la tendance de l'étalement urbain ?*

J.-P. C. : C'est la volonté politique clairement affichée et partagée par l'ensemble des acteurs. Même les plus grandes enseignes comprennent le besoin de revenir au cœur des villes. Nous avons le courage de dénoncer les aberrations de nos entrées de ville, les villes fantômes ou les villes clonées, les installations en plein champs sources d'embouteillages sur les autoroutes... Au nom d'intérêts particuliers de collectivités d'accueil et d'investisseurs, nous avons laissé démembrer notre territoire. Ni la cité ni les consommateurs à terme s'y retrouvent. Nous sommes à ce terme. Et dans l'intérêt même des commerçants nous devons changer totalement de tendance. Refaire une entrée de ville, remettre un cœur de ville, avec une vraie

vision et cohérence collective, c'est augmenter de 20 % la rentabilité des points de vente. Nous arrêtons le chacun pour soi. Nous devenons des collègues, des partenaires, des opérateurs publics et privés liés par les mêmes intérêts de croissance et de bien-être. A part les voyous, qui peut être contre ? A Vaulx-en-Velin, le lycée a été construit au-dessus des commerces et au milieu des logements... Nous procéderons aussi par l'exemple : oui, il est possible d'agir autrement dans l'intérêt général, tout en soutenant la vitalité des investisseurs privés.

« Fini le temps où l'on faisait croire aux élus qu'ils pouvaient choisir l'implantation ou l'agrandissement d'un point de vente en fonction de sa future activité commerciale. »

■ *Comment créer les conditions pour attirer les grandes enseignes en centre-ville ?*

J.-P. C. : Premièrement, les documents départementaux devront fixer des règles sur l'obligation de s'installer en cœur de ville, au lieu d'aller dans les champs, ou sur la solidarité d'activités commerciales avec les cœurs des villes moyennes. Cela coûtera peut être plus cher, mais ce sera plus rentable pour tous. Deuxièmement, les règles ne suffiront pas. Il faudra aussi remettre, démolir et reconstruire des quartiers... Nous ne pouvons plus gérer un commerce en 2010 dans les bâtiments de 1950... Cette politique collective d'accompagnement pour un retour aux activités de cœur de ville, au-delà des évolutions des mentalités, passera par d'autres mesures, comme la création de services voituriers, les unions commerciales professionnelles, la création de centres de distribution urbaine... Nos dix-huit programmes d'actions locales répondent à cette dynamique nouvelle.

Troisièmement, de nombreuses grandes enseignes désirent venir en cœur de ville. Le problème est de leur permettre de le faire. Mais nous devons aussi, et cela est complexe, maîtriser les spéculations et inflations pour que certaines enseignes ou certaines activités ne soient pas écartées des cœurs de ville. C'est là encore dans l'intérêt de tous. Les nouveaux centres commerciaux de cœur de ville en France et à l'étranger s'attachent à cet équilibre, réservent des emplacements à certains commerces moins rentables, répartissent les coûts et loyers en fonction de la rentabilité. Ce que les privés peuvent faire, les collectivités devront le faire.

■ *L'enseigne « locomotive » pour relancer les centres-villes sera-t-elle le « grand magasin » et le « magasin populaire », ou préconisez-vous des nouveaux formats ?*

J.-P. C. : Tout dépendra de la taille de la commune, de la nature des activités, de l'imagination des investisseurs et des politiques publiques. Pour les pôles de quartier de proximité, les nouveaux formats, comme certaines enseignes en proposant déjà, et si elles ne se retrouvent pas seules au milieu d'un environnement agressif. Pour les grandes métropoles mais aussi pour les villes moyennes, revenons aux grands magasins et aux magasins populaires. Le monde politique et les associations de consommateurs sauront accompagner ce retour en expliquant qu'acheter systématiquement moins cher n'est pas toujours le plus rentable ni le plus économique. Pour des secteurs comme le meuble, les garages, et les activités moins rentables au mètre carré, nous réfléchissons aux conditions concrètes de ce retour en cœur de ville.

Comment reconfigurer les entrées de ville ?

J.-P. C. : C'est l'objet d'un des dix-huit groupes de travail. Il va à la fois recenser les conditions de faisabilité, réunir les partenaires, identifier les synergies et les complémentarités sources de rentabilité. On le sait déjà, il faudra démolir et reconstruire, mutualiser et coordonner les espaces publics et communs comme les aires de stationnement. Nous associerons les autres fonctions de la cité : logements, services publics... Imaginez les mêmes entrées de ville avec des logements, des écoles, des salles de réunion au-dessus des commerces...

Les collectivités n'auront pas à financer, au contraire elles devraient y retrouver un nouvel équilibre financier. Elles devront en revanche investir dans la maîtrise des contraintes foncières. J'ajoute : la loi permettra d'obliger les points de vente très minoritaires opposés à suivre la volonté collective. Comme c'est le cas dans les assemblées générale de copropriétaires.

Vous remplacer les critères de mètres carrés par quatre niveaux de magasins. Sur quoi sont-ils fondés ?

J.-P. C. : Mille mètres carrés de meuble, ou d'alimentaire, ou de garage, ou de fleurs ou de vêtements, ce n'est pas comparable. Mille mètres carrés dans une ville de 100 000 habitants ou dans une autre de 3 000... Mille mètres carrés avec de grands espaces pour le confort des consommateurs, ou la même surface avec trois fois plus de produits, de références.... Nous remplaçons cette référence aux mètres carrés par l'envergure des activités commerciales, niveaux de proximité qui répondent aux achats quotidiens, d'agglomération pour

les achats hebdomadaire, départementaux pour les activités qui rayonnent sur plusieurs agglomérations, régionaux pour les points de vente rares qui créent des turbulences car leur chiffre d'affaires est dû à des familles qui viennent de loin.

A partir d'une première liste, chaque département adaptera les limites : un magasin de ski à Lille sera sans doute de niveau 3, alors qu'il est de niveau 1 dans une station des sports d'hiver. Ne cherchons pas à délimiter de façon trop précise. L'enjeu n'est plus d'interdire, il est d'accompagner et d'organiser dans l'intérêt général, dont dépend l'intérêt des particuliers honnêtes et loyaux.

« L'enjeu n'est plus d'interdire, il est d'accompagner et d'organiser, dans l'intérêt général, dont dépend l'intérêt des particuliers honnêtes et loyaux. »

Votre rapport recommande d'accélérer et alléger les procédures. S'agit-il seulement de la mise en œuvre des «programmes d'actions locales», ou d'une façon générale des ouvertures de commerces ?

J.-P. C. : Nous sommes pour les procédures de recours. Elles permettront de vérifier la bonne application des règles collectives décidées. Mais nous serons très fermes contre les recours abusifs.

Et, nous allons disposer d'une instance nationale spéciale pour les recours des rangs 3 et 4, afin d'aller le plus vite possible. Six mois (et non dix ou quinze ans) pour savoir si l'investisseur peut ou non construire est pour nous un maximum, au nom de la nécessaire vitalité du commerce.

Les conseils généraux et régionaux sont-ils réputés a priori écartés du dispositif des Cdac aux mains des maires (commissions départementales d'aménagement commercial, qui succèdent aux Cdec depuis la LME) ?

J.-P. C. : Demain il n'y aura plus de Cdec ou Cdac, seulement les permis de construire. Seuls les maires voteront les volets commerces des Plu, des Scot et les documents départementaux d'urbanisme commercial. Mais comment imaginer que, dans les commissions tripartites qui soumettront les orientations ou dans les votes, les politiques pertinentes des conseils régionaux et des conseils généraux soient écartées ?

Les clivages politiques binaires tombent et doivent tomber. Oui, la force des échanges et du commerce louable comme la puissance de l'intérêt collectif et général, enfin clairement affiché et soutenu, rendront ridicules les positions de chapelle. Le bien commun n'appartient plus à une collectivité ou à une enseigne isolée des autres...

(suite page 8)

Programmes d'actions locales

1) Réhabiliter 200 cœurs de villes de moins de 40 000 habitants avec des centres commerciaux ou grands magasins et des commerces de niveau 2 et 3.

2) Réaménager l'entrée de 200 villes en prévoyant des cas de déménagement ou de démolition des ensembles commerciaux pour les reconstruire en respectant les normes d'environnement. Le souhait est d'aboutir à une mixité des différentes fonctions de la ville.

3) Créer un équipement logistique pour supprimer les nuisances des livraisons en centre-ville. Les livraisons aux commerçants et artisans seront mutualisées.

4) Créer dans des villes 500 unités de magasins ou ateliers à loyers modérés pour faciliter la création ou la pérennité de certaines activités de niveau 1 car tous les acteurs de l'économie de proximité ne peuvent se défendre seuls. Les bénéficiaires seraient les commerçants, artisans et prestataires de service qui répondent aux besoins quotidiens et dont les marges d'exploitation sont insuffisantes pour supporter les augmentations de loyer.

5) Créer 300 pôles de proximité dans des quartiers de ville de plus de 30 000 habitants avec des commerces de niveau 1. Chaque pôle sera composé au moins d'une locomotive type supérette d'enseigne nationale et de plusieurs petits magasins de proximité : bar, marchand de journaux, boulangerie, point banque, installateur réparateur d'électroménager...

6) Installer des commerces de niveau 1 pour créer 500 places commerciales de centre bourg dans des villes de moins de 5 000 habitants.

7) Implanter 1 000 commerces multiservices dans des communes de moins de 2 500 habitants. Ces commerces répondront aux besoins de première nécessité (avec rayon frais et rayon surgelé) et seront le point relais du dernier kilomètre pour la livraison au domicile client des colis.

8) Réhabiliter 50 halles et marchés et en profiter pour relancer ou développer des commerces de bouche

comme les poissonneries. Accompagner ces opérations par des campagnes de communication pour expliquer les apparences de différence de prix et combattre chez certains consommateurs la mauvaise image du site « trop cher ». Le coût que coûte moins cher n'est pas toujours le plus économique.

9) Créer 500 unions commerciales professionnelles pour amener les commerçants d'un même territoire à agir ensemble autrement pour obtenir ce dont ils ont besoin pour eux-mêmes ou pour l'intérêt général, mais qu'ils ne peuvent financer ou organiser seuls.

10) Créer 200 services voituriers pour les consommateurs dans les villes où il est difficile de créer des parkings, ou qui ne disposent pas de transports publics suffisants.

11) Lancer sur dix zones commerciales frontalières des opérations de rapprochement. Il importe d'organiser sur chacune de nos frontières une coordination des autorités publiques en charge de l'urbanisme commercial de part et d'autre de cette frontière.

12) Mettre en place localement 150 partenariats entre producteurs agricoles et centrales d'achat de distribution. Il s'agit d'aider les producteurs de viande, de produits de la mer, de fruits et légumes qui travaillent de plus en plus pour gagner de moins en moins quand leurs clients gagnent de plus en plus sur la revente de leur production.

13) Lancer 200 opérations de réhabilitation des logements au-dessus des commerces afin d'éviter que le développement de magasin en pied d'immeuble empêche la mise en location des logements dans les étages supérieurs. Redonner la main aux politiques pour mieux maîtriser le développement et l'harmonie des cœurs de ville, c'est réhabiliter les logements vacants au dessous des commerces.

14) Créer 50 partenariats université, recherche, commerce dans 50 villes ou bassins de vie au profit des consommateurs qui méconnaissent les origines des produits, au profit de la vulgarisation des résultats de la recherche scientifique.

Esprit de la proposition de loi (extrait)

Art. 1

Dans les documents d'urbanisme, les orientations ou règles spécifiques aux activités commerciales s'imposent directement ou indirectement aux permis de construire des activités commerciales. Ces orientations et règles ne peuvent avoir pour objet de restreindre le développement d'acteurs ou de concurrents nouveaux ou anciens (...).

Art. 2

Pour la délivrance des permis de construire et la rédaction des documents d'urbanisme, les activités commerciales sont classées selon quatre niveaux d'envergure : 1) de proximité ; 2) d'agglomération ; 3) départemental ; 4) régional ou national.

Art. 3

Le préfet de région institue, par département ou groupe de départements, une commission de l'urbanisme commercial (...). Cette commission représente trois groupes d'acteurs : les collectivités territoriales et établissements publics de coopération intercommunale, les acteurs économiques et consommateurs, les experts techniques (...).

Art. 4

A partir d'un cadre national issu des dispositions législatives, la commission propose à un collège des élus du territoire concerné chargé de les valider, les alternatives d'orientation ayant pour finalité d'élaborer le document d'aménagement commercial qui sera approuvé par le ou les préfets de région concernés. Le préfet veille à la cohérence des orientations et contrôle leur compatibilité avec les documents d'urbanisme existants (...). Ces préfets veillent, dans les conditions définies par le code de l'urbanisme, à la prise en compte par les schémas de cohérence territoriale et les plans locaux d'urbanisme, des orientations définies par les documents d'aménagement commercial (...) Le document est conçu pour une durée équivalente à celle des mandats municipaux(...).

Art. 5

Le document d'aménagement commercial adapte aux spécificités locales et dans des limites fixées par décret en Conseil d'Etat, la nature des activités relevant des quatre niveaux d'envergure d'activité commerciale (...).

Art.6

Les documents d'orientation et de programmation des schémas de cohérence territoriale précisent les objectifs et conditions de localisation et d'évolution des activités commerciales afin de répondre aux exigences d'aménagement du territoire et de diversité commerciale, de la protection de l'environnement et de la qualité de l'urbanisme (...).

Art .7

Une déclaration de travaux ou un permis de construire sont nécessaires pour, dans un bâtiment, tous travaux destinés à créer, élargir ou modifier une activité commerciale.

Art.8

Pour des opérations collectives immobilières et foncières proposées ou accompagnées par la collectivité territoriale directement concernée, concernant un ensemble d'activités commerciales indépendantes les unes des autres, si 75% des propriétaires ou des locataires des activités commerciales de ce périmètre sont d'accord pour s'engager dans le projet, cette décision s'impose à tous les autres situés dans ce périmètre.

Art.9

Pour faciliter et impulser la mise en oeuvre de la présente loi, donner des avis sur la conformité ou l'orientation des applications locales, développer les actions nationales nécessaires, il est créé un comité national de déploiement, pour une durée de trois ans, éventuellement renouvelable une fois.

Art.10

Le titre premier de la loi n°73-1193 du 27 décembre 1973 d'orientation du commerce et de l'artisanat et le titre V du livre VII (Des juridictions commerciales et de l'organisation du commerce) du code du commerce, sont abrogés au plus tard deux ans après la publication de la loi (...)

Art.11

Il est créé au livre quatrième, titre V du code de l'urbanisme, une commission nationale de recours compétente pour instruire et juger les recours formés à l'encontre de la délivrance d'un permis de construire concernant une activité commerciale de niveau 3 ou 4 (...).

(suite de la page 5)

Comment savoir si le document d'aménagement commercial (Dac) est conçu de la manière la plus objective ? Quelles articulations entre les Scot et les Dac ?

J.-P. C. : Le Document d'aménagement commercial départemental sera conçu à partir d'un guide lui-même issu de la loi qui fixera des règles ou orientations à respecter. Les Scot et les Plu devront respecter les orientations des Dac. Les permis de construire devront être conformes. C'est le côté « opposable aux tiers » de ces documents départementaux. Une autorité nationale indépendante vérifiera, sur saisine, la légalité des autorisations ou des refus de certains permis. Le maire ne doit plus être soumis au chantage de celui qui finance le club de sports de la ville...

Comment justifiez l'existence possible d'une position dominante ?

J.-P. C. : Grâce à des économies d'échelle, nous obtiendrions le maintien ou le développement du commerce de proximité dans certains quartiers ou dans certaines petites villes. La position « dominante » n'est pas condamnable : seule l'est l'exploitation abusive, aujourd'hui contrôlable, de cette position. C'est une des révolutions culturelles développées dans mon rapport.

Votre rapport annonce-t-il la fin de l'économie de marché administrée par l'Etat dans le domaine du commerce ?

J.-P. C. : Oui, et surtout celle de l'économie administrée par les puissances financières. L'argent ne peut ni tout acheter ni tout détruire !

Le comité national de déploiement ne risque-t-il pas d'empiéter sur des responsabilités du législateur ?

J.-P. C. : Oui, si l'on croit que le législateur peut tout prévoir et tout écrire dans la loi. C'est un leurre, et c'est

pourquoi tant de lois sont inappliquées et inapplicables. Non, car grâce au comité de déploiement et à la maîtrise, par le législateur, de la partie réglementaire, nous allons faire une loi-cadre suffisamment claire pour être applicable, suffisamment simple pour être adaptable aux nombreux cas de figure.

Les sources de la corruption seront-elles taries ?

J.-P. C. : Tout sera anticipé et envisagé pour cela. Tous les élus, de droite et de gauche, saluent cette volonté et les moyens proposés pour la concrétiser. Seuls ceux habitués à détourner la loi ou à s'asseoir dessus sont inquiets. Tant mieux, leur règne est effectivement révolu.

« Tous les élus, de droite et de gauche, saluent cette volonté et les moyens proposés pour la concrétiser ».

Un groupe de travail va être créé, associant députés et sénateurs, pour élaborer une proposition de loi (onze articles et dix-huit programmes d'actions locales). Quel calendrier prévoyez-vous ?

J.-P. C. : Nous voulons une mise en œuvre de la nouvelle loi et des programmes d'ici au début de 2010.

Quels sont les points à éclaircir et les freins, les foyers de résistance à vos propositions ?

J.-P. C. : Je suis impressionné par l'ampleur des soutiens unanimes de tous les responsables nationaux publics ou privés. Mais il existera toujours des positions binaires, des préjugés d'un autre monde, des principes d'une autre époque... Nous devons, ensemble, continuer de convaincre. Changer de mentalité, de pratiques, de regards et d'enjeux, même si chacun y gagnera, nécessite beaucoup d'énergie et d'engagement.

Propos recueillis par J. W.-A.

Au sommaire du prochain numéro

Le débat libre-échange/protectionnisme

Un rapport mort-né ?

Du côté de l'opposition, la proposition de loi contenue dans le rapport Charié contient des pistes intéressantes, mais elle pêche d'être centrée sur le département, critère non pertinent aujourd'hui.

Entretien avec François Patriat, sénateur de la Côte-d'Or, membre de la commission des Affaires économiques

L'entrée du droit commercial dans le droit de l'urbanisme vous paraît-elle une étape importante dans la réforme de l'urbanisme commercial ?

François Patriat : Soulignons d'abord que le rapport Charié n'est consultable que sur le blog de Jean-Paul Charié, son auteur, il n'a été envoyé à aucun parlementaire ! Il n'est donc pas encore officiel. Aujourd'hui, on ne peut pas dire que le droit commercial entre dans le droit de l'urbanisme, car déjà des outils existent, comme les schémas d'aménagement commerciaux.

Que pensez-vous de la proposition de loi et de ses onze articles ?

F. P. : Le rapport de Jean-Paul Charié propose de bonnes idées, comme celles de mettre de l'ordre et de la régulation là où la jungle prévaut, de reconquérir le centre-ville, mais je ne suis pas convaincu que les propositions de son texte de loi répondent réellement à cette demande d'ordre. Au nombre des bonnes propositions du rapport, citons les loyers modérés, les zones qui respectent le Grenelle de l'environnement... mais je ne les retrouve pas dans la proposition de loi. De toute façon, ce projet est mal enclenché pour plusieurs raisons. Premièrement, l'agenda parlementaire est déjà quelque peu encombré avec les Grenelle 1 et 2, l'ouverture des commerces le dimanche. En second lieu, le rapport Charié n'a toujours pas été matérialisé. Son débat au Parlement en juin-juillet me paraît donc compromis.

L'abandon du critère des mètres carrés au profit de « quatre niveaux d'envergure » vous paraît-il pertinent ?

F. P. : Certes, les projets n'ont pas tous la même importance, et l'idée d'avoir des niveaux locaux, départementaux ou régionaux est bonne. Mais ces quatre niveaux devraient intégrer d'autres critères, qui n'y figurent pas, comme ceux liés au développement durable, à la présence d'associations de consommateurs, d'associations environnementales. Au-delà des quatre

niveaux définis par Jean-Paul Charié, il faut une classification plus fine, qui intègre des critères plus pertinents.

Les Cduc, Dac, Scot et PLU vont-ils donner plus de cohérence à l'aménagement du territoire ?

F. P. : Oui, à condition de faire dialoguer tous ces documents. Ils doivent se parler.

Donner les pleins pouvoirs au maire dans la délivrance des permis de construire, n'est-ce pas risqué en termes de corruption ?

F. P. : Si, bien sûr. C'est placer les élus, sans autorité indépendante de contrôle, aux mains des grandes enseignes. Il y a un risque évident de retour en arrière, avec les dangers que l'on connaît.

Le rapport semble muet sur les questions de concurrence entre les grands groupes...

F. P. : Tout à fait normal, puisqu'il applique à la lettre les consignes de Bruxelles et la réglementation européenne en matière de droit de la concurrence, qui interdit de réguler le commerce.

Que souhaiteriez-vous modifier dans cette proposition de loi ?

F. P. : Le projet Charié est un projet départemental, quand il devrait être communal, intercommunal ou régional. Le département n'est pas une limite pertinente. Il faut mettre les schémas d'aménagement dans les Scot. C'est ce que l'on propose dans le Grenelle. Je ne vois donc pas de vie possible à cette proposition de loi, compte tenu des éléments déjà inclus dans d'autres textes sur lesquels nous travaillons actuellement. Ce rapport part d'une vraie expérience, il propose des pistes intéressantes, mais il reste à côté des vrais enjeux, et sans effet réel en raison de ses critères.

Propos recueillis par J. W.-A.

La mixité, moyen de la densification urbaine

Le commerce peut et doit devenir une composante structurante, et non plus seulement une résultante, des politiques d'aménagement du territoire.

Entretien avec Michel Pazoumian, délégué général de Procos¹

Le rapport Charié répond-il à vos souhaits prioritaires ?

Michel Pazoumian : Oui, c'est un grand oui, à la lecture des dix-huit programmes, dont certains concernent aussi bien la restructuration des centres-villes, le renforcement des centres-bourgs, la réhabilitation des entrées de villes. Tout cela nous convient tout à fait, ainsi que la manière dont ces sujets sont abordés dans le détail par le rapport de Jean-Paul Charié. Procos souligne depuis cinq ans que sur fond d'hyperfinanciarisation de l'économie et de mondialisation, une masse très importante de capitaux (pétrodollars et autres) en quête de rentabilité à court terme ont trouvé leur cible dans les programmes commerciaux. Il y a eu convergence d'intérêts entre les investisseurs promoteurs qui voulaient proposer des produits à rentabilité forte et rapide, et des élus qui bien heureux de disposer de foncier quelle qu'en soit la réalité économique, le cédaient au meilleur prix possible. Depuis cinq ans, nous sommes confrontés à une surdose de projets. Il est vrai que ce n'est pas la première fois, car déjà dans les années 1980, il y avait eu surdose dans les hypermarchés périphériques. Une relative accalmie a été obtenue avec le gel imposé par Balladur et la loi Raffarin. De nouveau, depuis cinq ans, l'excès concerne tout périphérique. Le rapport Charié stoppe cette course aux mètres carrés et en appelle, entre autres, à la nécessaire réhabilitation de la périphérie. Il faut bien sûr s'appuyer sur des financements des collectivités pour reprendre une partie des espaces vacants, créer de nouvelles circulations et remettre sur le marché des zones qui ont vieilli.

Comment, selon-vous, rendre plus attractif et accessible le centre-ville ?

M. P : Jean-Paul Charié a compris que les problèmes ne concernaient pas seulement les villes moyennes mais les centres-villes en général. Monter des projets en centre-ville demande beaucoup plus de temps que d'amener des réseaux dans les champs. Cependant, même si le foncier est plus difficile à trouver, on a, à côté

des gares, des zones d'entrepôts disponibles, comme le prouve la zone sud de la gare de Perrache à Lyon, le plus grand projet actuel de réhabilitation d'une arrière-gare. Sur dix ans, il est prévu un centre commercial, des logements, un tramway pour irriguer du nord au sud, des bureaux, un musée, une ville en somme. On peut trouver également des fonciers dans des villes moyennes ou plus petites. Ces projets prennent bien sûr beaucoup de temps. La ville doit acheter un ou deux lots qui ne lui appartiennent pas, il faut ensuite réfléchir sur les voies d'accès pour rendre le nouveau terrain viable. Puis réfléchir à la programmation, la création de logements, de bureaux, d'hôtellerie et de commerce bien sûr. Tous les élus qui savent et veulent faire, qui disposent d'une société d'économie mixte, des compétences d'un cabinet d'ingénierie, se réjouissent d'inaugurer de telles opérations. Non seulement le « trou » dans la ville est occupé, habité, mais cela valorise l'environnement. Les programmes commerciaux sont viables car la clientèle est déjà là, à pied, en tramway, en voiture. Ces programmes de centres urbains sont toujours des succès pour tout le monde, pour la ville, le promoteur, les commerçants.

« Le rapport Charié stoppe la course aux mètres carrés et en appelle, entre autres, à la nécessaire réhabilitation de la périphérie ».

Quel type de commerce devrait être privilégié en centre-ville : grand magasin, hypermarché ou nouveaux concepts ?

M.P. : Si l'on s'interroge sur une ville de province, il faut dans tous les cas comme locomotive une surface alimentaire qui attire des clients tous les jours, un supermarché (2 500 m²), ou une surface plus grande, de 3 500 à 4 500 m², dans une grande ville. Il faut ensuite prévoir selon la zone de chalandise quelques moyennes surfaces dans tout type d'activité (textile, loisir, sport, décoration...), sauf la maison, destinée à la périphérie. On peut ajouter un pôle de restauration, dispersé ou regroupé, un cinéma, quelques boutiques (moyenne ou haute gamme selon le niveau de vie de la population) et un parking.

Dans le domaine du transport, nous venons de réaliser une étude sur les tramways en France qui souligne que dans trois ans, plus de la moitié des villes en seront équipées. Cela va dans le sens du non-étalement urbain et du développement durable. Autre évolution dans ce sens et qui porte sur les problèmes de livraison des magasins en centre-ville : les commerçants de la rue de Rennes, à Paris, veulent se regrouper pour créer un service de livraison commun.

L'entrée du commerce dans le droit de l'urbanisme constitue-t-elle une révolution culturelle ?

M. P. : Absolument, tout change. Nous allons vivre une vraie révolution et je m'en réjouis. Le commerce sera désormais une composante structurante et plus uniquement une résultante des politiques d'aménagement du territoire, au même titre que l'habitat ou les transports. Le préfet va nommer une commission d'urbanisme commercial (Cuc) au niveau des départements, composée d'élus, d'acteurs économiques, du type chambre de commerce, chambre des métiers, institutions locales, des experts. Cette commission, présidée par un élu, va au début du mandat, juste après l'élection municipale, préconiser des axes de développement commerciaux par rapport au paysage commercial existant. Elle va établir un Dac (document d'aménagement commercial), et les Dac seront bien sûr différents d'un département à l'autre, selon les structures commerciales existantes. Il revient ensuite au préfet de vérifier la cohérence du Dac par rapport aux documents d'urbanisme existants, les Scot (schéma de cohérence territoriale) et les Plu (plan local d'urbanisme). Jusqu'à présent, les autorisations commerciales étaient données *ex nihilo*. Demain, les maires vont réfléchir à des problématiques d'habitat, de mobilité et de commerce.

La création de quatre niveaux de commerce sans référence aux mètres carrés vous semble-t-elle pertinente ?

M. P. : Oui, même si l'on peut s'interroger sur les véritables différences entre le niveau 3 et le 4. Un Ikéa peut être à la fois à l'échelle départementale et régionale. Contrairement à ce que souhaitait Bruxelles, qui refuse toute étude d'impact, ces quatre niveaux correspondent un peu à des zones de chalandise. C'est dans la pratique que cela va se décanter.

Les mesures proposées par le rapport vont-elles freiner le déséquilibre ville-périphérie pour aller dans le sens de la densification urbaine ?

M. P. : Je suis favorable à une densification urbaine, dans le fil du Grenelle de l'environnement. On sait aujourd'hui que le CO2 peut être divisé par quatre entre l'étalement urbain en maisons individuelles et une densification avec des logements ouverts, des terrasses sur quatre niveaux. Demain, tous les programmes urbains seront mixtes, mélangeant logement, bureau, hôtel et commerce, en rez-de-chaussée, et en niveau. Cela permet d'amortir le prix du foncier, plus cher en ville. Les mesures proposées par le rapport Charié vont donc dans le bon sens.

Interdire l'implantation en plein champ, un vœu pieux ?

M.P. : Grignoter les champs par des boîtes n'a plus aucun sens, non plus que de vouloir absolument que chaque Français ait sa maison individuelle ! Il nous revient, à nous tous, de prendre nos responsabilités. Ou bien nos petits-enfants porteront des masques à gaz, ou bien nous prenons vraiment conscience aujourd'hui des enjeux pour notre planète.

Le rapport sonne-t-il le glas des centres commerciaux ?

M.P. : Non, car la ville peut accueillir des centres commerciaux. La preuve : Lyon, les quais à Rouen, Le Havre, relèvent des grands projets urbains intégrés.

Que pensez-vous de la proposition du rapport de créer cinq cents unités de magasins à loyers modérés ?

M.P. : J'ai plusieurs fois dit à Jean-Paul Charié de ne pas prendre le très mauvais exemple des Champs-Élysées. Selon lui, les loyers sont tellement élevés qu'une boulangerie ne peut pas rester quand dans un centre commercial, les loyers peuvent s'adapter.

Or il oublie de dire que sur les Champs Élysées, la propriété est morcelée. Il faudrait que la Ville de Paris préempte, recommercialise avec un loyer inférieur et accorde une subvention au boulanger. A supposer que Virgin quitte les Champs Élysées, il faudrait obliger le propriétaire à consacrer 5 à 10% à du loyer modéré. Quel promoteur va s'y risquer ? L'idée proposée par Jean-Paul Charié n'est pas mauvaise dans d'autres types de montages : la loi de préemption actuelle ne fonctionne pas, car on demeure

dans le schéma d'aujourd'hui. Le coût du pas de porte ne peut pas, très souvent, être supporté par la ville, aussi ne peut-elle pas préempter, ni recéder le bail à un prix inférieur à un boulanger, et c'est une banque de plus qui prend le local ! La loi sur la préemption ne fonctionne pas sans subvention.

Quels sont selon vous les points du rapport à éclaircir ?

M. P. : C'est la pratique qui va faire apparaître les écueils. Il faudra former les services des préfets, les adjoints, les services techniques, pour qu'ils comprennent les décisions prises dans le Dac, les conséquences dans les Scot et la cohérence avec le PLU, les moyens de mieux appréhender la ville et le commerce dans la ville. Autre point à éclaircir : la question financière. L'Etat pourra-t-il allouer le budget nécessaire pour que la loi de préemption fonctionne réellement, pour que les élus, les sociétés d'économie mixte de ville puissent racheter une partie du foncier et réhabiliter ? Handicap

« Le commerce sera désormais une composante structurante et plus uniquement une résultante des politiques d'aménagement du territoire, au même titre que l'habitat ou les transports. »

majeur : nos 36 000 communes ! L'Allemagne, elle, a fait sa réforme dans les années 1970 et peut miser sur de grands territoires. Nous attendons (cf. réforme Balladur) toujours la nôtre. Aujourd'hui, nous avons le Scot, mais il a pour défaut de reposer sur le volontarisme. Des élus de petites communes peuvent refuser d'entrer dans le Scot de la grande ville pour rester maîtres chez eux, dans leur Scot rural. Il y a urgence pour des zones

cohérentes et la promotion de ce que nous appelons des bassins de vie, sans lesquels on ne peut concevoir d'aménagement du territoire pertinent.

Propos recueillis par J. W.-A.

1) Fédération pour l'urbanisme et le développement du commerce spécialisé

Contre la cacophonie

Le commerce doit être traité de manière globale et qualitative, selon une logique qui s'intègre à la démarche du développement durable.

Entretien avec Olivier Saguez, président fondateur de Saguez & Partners

Quelles sont selon vous les urgences en matière d'urbanisme commercial ?

Olivier Saguez : J'ai du mal à comprendre le rapport Charié, même si certains points semblent pertinents. J'observe en tant qu'architecte la nécessité de remettre un peu d'ordre : bon nombre d'entrées de ville sont dans un état lamentable et des centres-villes sont vides, sans commerce de proximité alimentaire et proposant trop de commerces de mode. Les règlements et les coûts empêchent de livrer des fruits et légumes en centre-ville. Il faut à la fois mettre en ville les commodités de la vie quotidienne et arrêter la pollution visuelle en périphérie, les bandes annonces sur des kilomètres, comme entre Carpentras et Avignon, l'endroit le plus laid de France, huit kilomètres d'horreurs ! Les architectes des bâtiments de France feraient bien de s'en occuper.

La loi peut-elle changer ?

O. S. : Plus qu'une énième loi, c'est d'abord un problème de compétence et de rééquilibrage. Bien souvent le maire n'a pas la compétence requise, entouré de gens également incompetents. L'enjeu du commerce est malheureusement envisagé par morceaux et non globalement. L'homme politique a d'abord comme ambition de se faire réélire et non de faire le bonheur des gens.

Le concept Chez Jean que vous avez conçu s'inscrit dans une démarche de commerce de proximité. En quoi consiste-t-il ?

O. S. : Ce concept créé par Casino et Relay permet aux habitants des villes d'avoir un lieu commercial de proximité, un endroit où ils peuvent aller plusieurs fois par jour. Ils ont, entre leur habitation et leur bureau,

un lieu de ravitaillement en vol et de petits plaisirs du quotidien, grâce à l'amplitude horaire et à l'offre alimentaire et non alimentaire, de services (presse, retrait d'espèces). Ce lieu de vie réunit l'épicier, le cafetier, le libraire... On l'appelle *Chez Jean*, par référence à un endroit où on vient chez quelqu'un et qui répond aux petits rituels du quotidien, prendre un café, acheter un journal, brancher un mobile. Casino apporte son savoir-faire dans le commerce de proximité, et Relay le sien dans la logistique. Deux magasins sont ouverts à Paris, rue de Charenton et rue de la République.

Que pensez-vous de la prise en compte de critères environnementaux, écologiques et architecturaux dans les décisions d'implantation ?

O. S. : Tous nos projets intègrent déjà depuis très longtemps une démarche environnementale. Dans ce domaine, il ne faut pas prétendre tout connaître, mais s'améliorer de jour en jour. On vient de concevoir un hôtel pour Yves Rocher, premier hôtel de France entièrement conçu dans la démarche d'environnement durable. Il y en a deux en Allemagne et un en Suisse. Nous venons de refaire les cinq cents enseignes du réseau Eram : aucune n'est lumineuse, dans la rue, car les lampadaires publics éclairent déjà suffisamment. Même démarche pour les mille cinq cents magasins Yves Rocher.

Comment, avec le commerce, « mieux vivre ensemble », selon le souhait de Jean-Paul Charié ?

O. S. : Le commerce est bien autre chose que du... simple commerce, puisqu'il crée du lien, de la relation, de la sociabilité, de la culture. Voyez les problèmes rencontrés dans les petites villes qui se vident de leurs commerces, boulangerie, épicerie. Dans nos villes, il y a trop de commerces de mode et de beauté et pas assez de commerces d'artisanat, un boulanger, un charcutier, un menuisier. Le commerce a été trop financiarisé.

Propos recueillis par J. W.-A.

Rapport Charié, un rapport de gestion du passé ?

Le rapport Charié est porteur d'une nouveauté extraordinaire mais répond insuffisamment à la question de fond : après trente-cinq ans d'erreurs commerciales, comment préparer les prochaines décennies ?

Par Philippe Caben, conseil en prospective

L'enjeu du rapport Charié sur l'urbanisme commercial est de donner de nouvelles lois d'organisation libérale du commerce, dans le cadre territorial. Le dernier point du rapport recommande de « *revenir aux justes hiérarchies entre gestion de la cité, aménagement des territoires, préservation des sols et capitalisme* ». Gardons « *préservation des sols* ». Mais dans les objectifs, il n'y a plus la préservation des sols. Le rapport ignore trop le monde dans lequel nous allons vivre, il est tourné vers la gestion du passé. Ainsi, page 13 : « *Il est impossible de concevoir l'espace, la ville et le commerce, comme hier. Et, personne ne sait comment sera fait demain.* » Fermez le ban, gérons le présent donc le passé. C'est aussi un rapport du passé par sa lourdeur : mise en place, contrôle, etc. Plutôt que de bâtir une usine à gaz¹, il faut retenir les deux ou trois points qui vont dans le sens de l'objectif.

Le commerce français souffre de trois handicaps. Nous sommes dans une situation malsaine née des lois Royer, Raffarin et Galland, qui ont donné la priorité aux surfaces alimentaires de périphérie, créé des rentes de situation par la limitation de la concurrence et développé dix ans de racket.

Le premier handicap, c'est le formidable déséquilibre du commerce : les grandes surfaces alimentaires commercialisent les deux tiers de l'alimentation et représentent 40 % des ventes du commerce. Et 1 600 hypermarchés (en moyenne 6 000 m² de vente, 900 places de parking) font la moitié de ce chiffre. Les GSA vendent 80 % du volume de la viande de bœuf en France, les hypermarchés seuls vendent 44 % (source Ov-Comaralmarketing, chiffres 2007). Mais nous ne sommes pas dans le cas de la Grande-Bretagne où Tesco, avec 32 % du marché, est limité par la loi dans son expansion. Leclerc n'a que 17 % du marché.

Le deuxième handicap est la répartition géographique du commerce. Le rapport du sénateur Fouché (2005)

évoque, en s'appuyant sur des données de Procos, de 15 à 25 % pour le centre-ville, 5 à 10 % pour les quartiers et 70 à 80 % pour la périphérie. En Allemagne, la répartition est en gros en trois tiers. Le gros du commerce français est en périphérie. La loi Royer a fait son œuvre.

Le troisième handicap est la valeur financière du commerce, qui tient non pas aux marges entre le prix de vente et le prix d'achat des produits, mais à la financiarisation, par le placement des sommes en attente de paiement des fournisseurs, et de plus en plus à la « fonciérisation » du commerce, la valeur foncière des propriétés. Il faut garder à l'esprit que la moitié des centres commerciaux ont ouvert il y a plus de trente ans, un quart dans les années 1980, 17 % dans les années 1990. La plupart sont insérés dans les banlieues et leurs parkings valent de l'or. C'est le futur handicap, le plus dangereux pour la santé du commerce.

Le rapport Charié apporte cependant une nouveauté extraordinaire et dix-huit idées formidables. La nouveauté extraordinaire, dans la culture française, est de parler d'urbanisme au sens large pour le commerce et non pas d'urbanisme commercial. De même, il est extraordinaire de parler de commerce à propos d'urbanisme : en cette fin de mai 2009, le projet Grand

Paris ne parle pas de commerce. Dans notre culture, l'urbanisme est noble, le commerce est vil (tous des voleurs!). Voilà le premier bon point. Second bon point : les dix-huit programmes d'actions locales, tous formidables, surtout le magasin à loyer modéré.

Alors qu'est-ce qui ne va pas ? Ce qui ne va pas, c'est que le rapport Charié, qui est conclu par une proposition de loi, veut effacer trente-cinq ans d'erreurs

d'urbanisme commercial et n'a pas de vision à trente-cinq ans, pas même à quinze. Effacer les erreurs c'est bien, mais pour faire quoi ? Les grosses unités de commerce sont créées pour cinquante ans au moins ! Que seront la ville et le commerce dans quinze puis trente ans, et que faut-il faire aujourd'hui ?

La ville de demain, c'est la fin de la consommation d'espaces dans le cadre de la protection de la terre et notamment de la terre arable. La consommation d'espace au sol va être plus réglementée, et devra compter avec des mesures d'interdiction. Le terrain d'un commerce en périphérie ne s'amortira plus

en quelques jours de vente. Les COS (coefficients d'occupation des sols) vont augmenter : il faut prévoir de densifier les surfaces occupées par les commerces et trouver une solution pour que l'on n'aille pas vers une spéculation financière sur ces terrains déjà construits. La solution : une péréquation entre le COS et une taxe de sous-occupation, étalée dans le temps

Le vieillissement de la population est une certitude, pour les quarante ans qui viennent. Cela confirme l'idée que petit à petit le consommateur va privilégier la proximité au détriment de la distance. Il va falloir mieux considérer les centres commerciaux existants quant à leur intégration dans la ville en termes d'habitat, d'emploi, de transport en commun. Ce vieillissement exige que les centres se reconfigurent. Dans les espaces privés (centres commerciaux, programmes immobiliers) ou PPP (partenariat public privé), il faut trouver une péréquation entre les espaces verts, espaces de calme et de promenade, et les espaces de vente, de stockage, de garage, de logement, d'emploi, etc.

Le commerce de demain sera de proximité *et* à distance. Et il sera un commerce de services. Les services l'emportent déjà sur les produits, donc le commerce nécessite moins de surface. Il faut le densifier. Le commerce va développer la vente à distance, donc la livraison au particulier, tout en étant implanté dans des zones de plus en plus urbanisées. Il y a des solutions

à trouver avec les communes, pour que le ballet des livraisons des points de vente et celui des livraisons des consommateurs soient organisés, simplifiés et limités dans leur impact environnemental, selon une péréquation qui peut être fondée sur les émissions de CO².

Dans la ville de demain, avec un pouvoir d'achat qui baisse, les logements seront plus occupés par des ménages complexes. Le nombre de voiture diminuera, l'autoproduction alimentaire se développe, ainsi que le télétravail... Développement des transports en commun, déplacements plus rares, commerce de proximité, achats groupés, commerces d'occasion, la vie économique se chargera de reconstruire les hiérarchies. Les solutions déjà évoquées seront suffisantes pour répondre aux enjeux de la proximité. Elles peuvent l'être pour effacer les trois handicaps mentionnés plus haut (déséquilibre, disparité géographique, fonciérisation) et préparer l'avenir. Il n'est pas nécessaire de monter une usine à gaz.

¹⁾ Ainsi, le projet s'appuie sur les Scot, schémas de cohérence territoriale. Le point sur l'avancement des Scot date de décembre 2007, avec les chiffres de 2006 ; 40% de la population étaient concernés, mais les Scot mettent six ans à être approuvés et tous n'ont pas commencé leurs travaux en 2000 ou en 2001, tant s'en faut. Or le principe des Scot date de la loi SRU de 2000, et entre 2000 et aujourd'hui la perception du développement durable a profondément changé. Il faut donc se remettre à l'ouvrage, et ce sera long !

La réforme, oui, la planification, non !

Clarifier les règles du jeu, mettre fin à l'anarchie, deux priorités pour redonner vie au paysage commercial français. En évitant la tentation bien française de la réglementation.

Entretien avec Bernard Deslandes, directeur général délégué en charge du développement, Ségécé

Le rapport Charié répond-il à vos attentes ?

Bernard Deslandes : Les aspects positifs portent sur la possibilité de conduire les agglomérations à définir et adopter, pour une période de temps longue, leurs politiques et priorités en matière d'implantation d'équipements commerciaux. Cela doit permettre de clarifier les règles du jeu. En revanche, nous sommes inquiets quant à la volonté de réglementer dans le détail la programmation des équipements commerciaux.

Quelle place et quel rôle pour les centres commerciaux dans ce « mieux vivre ensemble » préconisé par Jean-Paul Charié ?

B.D. : Ils représentent une des meilleures manières d'organiser différentes activités commerciales dans un même lieu, à l'opposé des implantations anarchiques dénoncées. Que ce soit en centre-ville ou en périphérie, le centre commercial permet d'allier moyennes surfaces structurantes et boutiques. Il constitue un pôle fort capable de rayonner et d'attirer.

L'entrée du droit commercial dans le droit de l'urbanisme constitue-t-il une révolution ?

B.D. : En France, oui après plus de trente ans de licence commerciale distincte du permis de construire.

En dépit de l'inflexion amorcée depuis quelques années en faveur de la densification urbaine, l'étalement urbain s'est poursuivi en France. Qu'est-ce qui vous fait penser que le volet de l'urbanisme commercial contribuera à inverser vraiment la tendance ?

B.D. : La densification urbaine dépasse largement le problème de l'urbanisme commercial. Le commerce s'est installé en périphérie, aussi parce que les habitants

vivent en périphérie. C'est le plaisir de vivre en ville qui sera le moteur de la densification et du retour à la ville. Pour cela la qualité des politiques et des réalisations urbanistiques sera la clé de ce processus.

Les mesures préconisées dans le rapport permettent-elles de contrebalancer l'appropriation des centres-villes par des activités de services de types banques, assurances, agences immobilières ?

B.D. : Construire en centre-ville est plus compliqué, plus long, plus coûteux. Le rapport pourra difficilement contrebalancer ces phénomènes.

Les Dac, Scot et Plu sont-ils de nature à simplifier les procédures d'installation ?

B.D. : Oui, si ces documents sont mis en conformité les uns par rapport aux autres très rapidement et si leur mise en œuvre ne crée pas davantage d'incertitudes juridiques, de contradictions d'un document à l'autre, de difficultés d'interprétation par les services instructeurs.

Que pensez-vous des critères d'architecture et d'écologie ?

B.D. : Ils doivent être traités au stade du permis

de construire avec des règles suffisamment claires permettant aux opérateurs d'y satisfaire.

Quelles sont vos prochaines inaugurations de centres commerciaux ?

B.D. : La restructuration de Lomme en septembre 2009 et l'extension de Blagnac en octobre 2009.

Quels sont selon vous les écueils et les points du rapport à éclaircir ?

B.D. : Vouloir administrer dans le détail les formes de commerce qui doivent s'implanter ne semble pas pertinent. Il faut donner des orientations, des priorités de zones commerciales à développer en fonction des politiques urbaines des agglomérations. Vouloir trop planifier dans le détail conduira à des impossibilités, des blocages, voire des détournements. Il faudra veiller à la mise en œuvre précise des textes pour ne pas créer de nouvelles zones d'incertitudes juridiques.

Propos recueillis par J. W.-A

Consommation des ménages

Mauvaise fin de trimestre hivernal

La baisse des achats des ménages dans les circuits à dominante alimentaire (incluant le maxidiscount et les circuits spécialisés), mesurée en volume, connaissait une relative accalmie depuis le début 2009. Elle est à nouveau de mise au cours de la troisième période TNS Worldpanel 2009 : les volumes se replient de 2,2 % et cèdent 1,9 % sur douze mois glissants.

Pour la première fois depuis mars 2006, le prix du panier moyen¹ est en recul au mois de mars (-0,6 %), du fait notamment des produits laitiers, qui enregistrent des baisses de prix depuis le début de l'année.

Conséquence du recul des volumes associé à la baisse du prix du panier, le reflux des achats est encore plus marqué en valeur, avec une baisse de 4,2 % pour mars (+1,3 % en rythme annuel).

Les volumes se stabilisent sur le marché des produits frais en libre-service (-0,3 % de période à période), peut-être grâce aux baisses de prix enregistrées dans ces

catégories. Le recul se confirme en revanche pour les eaux et l'entretien, catégories parmi les plus affectées par la moindre consommation des ménages. L'épicerie connaît elle aussi un reflux des achats en mars (-4,2 % en volumes et -8,5 % en valeur). Il est à relativiser toutefois, en raison d'un effet saisonnier : l'épicerie est principalement pénalisée par le recul de la confiserie (-29,5 % en volume et -44,8 % en valeur), or ce marché subit simplement le contrecoup des achats de chocolats de Pâques, qui avaient lieu en troisième période l'an dernier (24 mars) et seront comptabilisés au quatrième (13 avril) cette année.

Karine Tricot

¹ Le prix du panier résulte des choix effectués par le consommateur à partir des marques, modèles et variétés qui lui sont proposés. Il peut donc varier à étiquettes inchangées.

Troisième période, du 23/2 au 24/3/2009
et évolutions en % par rapport à la période correspondante de l'année antérieure

Indices Ilec-TNS (source : panel de consommateurs Worldpanel)

EN %	PART DE MARCHÉ EN VALEUR	VALEUR		VOLUME		PRIX DU PANIER	
		PÉRIODE À PÉRIODE	DOUZE MOIS	PÉRIODE À PÉRIODE	DOUZE MOIS	PÉRIODE À PÉRIODE	DOUZE MOIS
TOTAL MARCHÉ PGC FLS TPC	100,0	-4,2	1,3	-2,2	-1,9	-0,6	3,6
EPICERIE	32,7	-8,5	1,8	-4,2	-1,4	-1,7	3,3
PETIT DEJEUNER	5,1	0,5	3,6	0,6	1,5	-0,1	2,0
CONFISERIE	4,0	-44,8	-10,0	-29,5	-8,7	-21,7	-1,4
PETFOODS	2,5	5,4	4,1	-2,0	-1,2	7,6	5,4
PLATS CUISINES	1,2	-6,5	-0,7	-6,6	-4,2	0,2	3,6
FECULENTS	1,6	2,5	15,4	-0,2	0,0	2,7	15,4
AIDES A LA CUISINE	5,3	3,6	4,5	2,2	0,8	1,9	4,0
CONSERVES DE LEGUMES	2,0	-1,1	4,1	-2,0	-1,4	1,0	5,6
BISCUITERIE SUCREE	2,3	2,3	5,1	2,1	-0,2	0,2	5,4
ALIMENTS INFANTILES	1,3	-5,1	-9,6	-8,7	-9,8	4,5	0,3
PRODUITS APERITIFS	1,7	0,2	4,1	-3,5	-1,4	3,8	5,5
PATISSERIE INDUSTRIELLE	2,1	-3,9	1,9	-3,8	-1,7	-0,1	3,7
CONSERVE DE POISSONS	1,1	5,4	6,2	4,2	-1,8	1,1	8,
LIQUIDES	10,4	-1,1	2,2	-5,3	-6,2	4,5	9,0
BRSA	3,8	5,3	5,2	4,7	1,7	0,6	3,4
ALCOOLS	3,5	-2,5	5,2	-3,4	2,1	0,9	3,0
BIERES ET CIDRES	1,1	-4,9	0,6	-7,0	-3,8	2,3	4,6
EAUX	1,9	-7,7	-6,7	-10,2	-10,6	2,8	4,
ENTRETIEN	8,5	-0,5	-2,1	-2,7	-4,8	2,8	3,1
DROGUERIE	0,7	-2,8	-5,3	-7,2	-8,0	5,7	3,0
TOTAL NETTOYANTS	1,4	-1,5	-0,8	-4,4	-3,2	3,3	2,7
PAPIER	3,5	0,3	-1,1	0,2	-3,8	0,3	3,1
ARTICLES MENAGERS	1,0	0,6	-0,7	-0,7	-0,6	2,1	0,2
ENTRETIEN DU LINGE	1,9	-0,9	-3,8	-6,1	-8,1	6,4	4,8
HYGIENE BEAUTE	9,2	-3,0	-3,8	0,7	-1,3	-0,7	0,1
CAPILLAIRES	1,5	1,0	-3,9	1,1	-4,2	-0,1	0,4
HYGIENE CORPORELLE	3,6	-7,1	-6,2	-4,9	-6,0	-1,4	0,3
SOINS ET BEAUTE	3,2	-1,4	-2,1	0,6	-1,7	-1,9	-0,4
PARAPHARMACIE	1,0	2,0	0,9	2,7	-0,6	-0,7	1,5
PRODUITS FRAIS LS	39,2	-2,3	2,7	-0,3	-0,6	-1,8	3,5
ULTRA FRAIS	7,6	-3,1	1,2	0,2	-2,4	-3,2	3,9
BEURRE OEUF LAIT	6,1	-3,0	6,1	-1,2	-1,1	-1,6	7,3
SURGELES	7,2	-6,7	-0,8	-2,7	-1,8	-4,1	1,0
CHARCUTERIE LS	5,7	3,1	4,8	2,7	3,0	0,3	1,8
TRAITEUR LS	5,2	1,5	0,5	0,7	-1,5	1,2	2,0
FROMAGES LS	6,3	-2,1	5,8	0,3	0,6	-2,4	5,2
SAURISSERIE ET POISSONS	1,2	-6,9	2,0	-7,2	-0,2	0,3	2,2

* PGC : produits de grande consommation - BRSA : boissons rafraîchissantes sans alcool - NC : non communiqué - LS : libre service (produits frais préemballés)

Bulletin de l'Institut de liaisons et d'études des industries de consommation

Directeur de la publication : Dominique de Gramont – Editeur : Trademark Ride, 93, rue de la Santé, 75013 Paris (tél. 01 45 89 67 36, fax 01 45 89 78 74, jwa@tmride.fr, www.trademarkride.com) – Rédacteur en chef : Jean Watin-Augouard – Secrétariat de rédaction et contact : François Ehrard (01 45 00 93 88, francois.ehrard@ilec.asso.fr) – Maquette et mise en pages : Graph'i Page (01 39 72 20 28, ivedalie@orange.fr)

Imprimé par : Imprimerie A. Mouquet, 2 rue Jean-Moulin, 93350 Le Bourget (tél 01 48 36 08 54) – ISSN : 1271-6200

Dépôt légal : à parution – Reproduction interdite sauf accord spécial