

Délimitation des périmètres de préemption des fonds de commerce, des fonds artisanaux et des baux commerciaux

Quels critères prendre en compte ?

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine et Marne suggère, à l'intention des communes, d'engager une démarche concertée et globale, en relation avec les partenaires locaux, et privilégiant la réalisation d'un diagnostic territorial stratégique afin de bien identifier les secteurs d'intervention à soutenir, en amont de la délimitation des périmètres.

La Chambre de Commerce et d'Industrie propose de critères d'aide à la délimitation des périmètres, adaptable à chaque territoire, et portant sur des paramètres liés à la commercialité, le foncier et l'environnement urbain.

Des critères de définition et d'appréciation

Des objectifs de sauvegarde et de préservation de la diversité du commerce de proximité

Il s'agirait de tenir compte des caractéristiques suivantes :

- **La taille des surfaces commerciales** (ce sont les petites surfaces de vente au détail qui sont davantage concernées par ce droit de préemption)
- **La nature de l'activité** (commerce de première nécessité ou de consommation courante)
- **Le type de commerce** (les formes de commerces : commerce indépendant isolé, commerce indépendant organisé...)
-
- *Sur la base d'expériences locales dans la circonscription, la CCI 77 préconise les variables suivantes :*
- **Maintenir une offre commerciale diversifiée répondant aux besoins des populations de consommateurs** (résidents, salariés, touristes, étudiants, etc.).
- **Porter une attention particulière aux conditions d'attractivité du commerce de proximité** (spécialisation, raréfaction de commerces alimentaires ou/et de première nécessité, vacance prolongée d'un local, non reprise de fonds...)
- **Garantir le développement harmonieux et durable du commerce** (enjeux d'aménagement du territoire : SCOT, PLU, SDC...)

Des critères globaux en prise avec le contexte local pour l'identification des périmètres

Les indicateurs suivants pourraient être pris en compte dans l'analyse du contexte local :

● **Le tissu commercial**

- La qualification/typologie du territoire (en fonction de données socio-démographiques)
- Le volume des commerces
- La composition et la diversité commerciale : par types de commerces et par secteurs d'activités
- La présence de marchés et halles (taille, fréquence, nature de l'offre)
 - La dynamique commerciale : évolution, mutations (changements d'activités ou d'enseignes, fermetures, ouvertures)
- La localisation stratégique des activités dans les pôles ou linéaires commerciaux.
- La connaissance de l'environnement commercial : quartiers commerçants à proximité, équipements commerciaux structurants, projets

● **La vitalité commerciale**

- La vacance commerciale et les transmissions/ cessions à venir : les secteurs les plus touchés

● **L'environnement commercial**

- Un environnement de qualité pour un commerce attrayant : aménagements urbains existants et en projets, accessibilité, stationnement, sécurité, présence de pôles d'activités
- La présence d'acteurs du commerce : associations de commerçants, manager de centre ville, etc.
- Les pôles ou linéaires commerciaux ayant déjà fait l'objet d'interventions spécifiques en matière de redynamisation commerciale (FISAC ...)

● **La demande**

L'étude de la demande commerciale permet de mettre en valeur les attentes et les besoins des populations de consommateurs, leur satisfaction en fonction de l'offre commerciale, les comportements d'achats notamment liés à la multiplication des déplacements, l'évasion commerciale, etc.

● **Les territoires à enjeux spécifiques**

L'analyse, à partir de ces différents items peut se pencher sur des échelles de territoires différents et à enjeux spécifiques tels que :

Pôles et linéaires commerciaux : majeurs à grande attraction, rayonnement international, rayonnement intercommunal, régionaux, centralité de type centre-ville ou de quartier, proximité

Autres caractéristiques de territoires : secteurs « politique de la ville », secteurs d'emplois, secteurs résidentiels, secteurs touristiques, secteurs de gares/pôles de liaison « pôles étudiants », etc.