

Cahier des charges pour l'élaboration d'un schéma de développement commercial

Bièvre Isère Communauté
Pôle Développement Economique
1 avenue Roland Garros
38590 St Etienne de St Geoirs

Tél. : 04.76.65.43.03
deveco@bievre-isere.com

BIEVRE ISERE COMMUNAUTE

COURRIER : Grenoble Air Parc . 1, avenue Roland Garros . 38590 Saint-Etienne de Saint-Geoirs

POLE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

ACCUEIL : Tél. 04.76.65.43.03 . deveco@bievre-isere.com

Cahier des charges pour l'élaboration d'un schéma de développement commercial

I - Contexte général de l'étude

Bièvre Isère Communauté est une communauté de communes de 55 communes (Artas, Arzay, Balbins, Beaufort, Beauvoir de Marc, Bossieu, Bressieux, Brézins, Brion, Champier, Châtenay, Châtonnay, Commelle, Culin, Faramans, Gillonnay, La Côte Saint André, La Forteresse, La Frette, Le Mottier, Lentiol, Lieudieu, Longechenal, Marcilloles, Marcollin, Marnans Meyrieux les Etangs, Meyssiez, Montfalcon, Nantoin, Ornacieux, Pajay, Penol, Plan, Royas, Roybon, Saint Agnin sur Bion, Sainte Anne sur Gervonde, Saint Clair sur Galaure, Saint Etienne de Saint Geoirs, Saint Geoirs, Saint Hilaire de la Côte, Saint Jean de Bournay, Saint Michel de Saint Geoirs, Saint Paul d'Izeaux, Saint Pierre de Bressieux, Saint Siméon de Bressieux, Sardieu, Savas-Mépin, Semons, Sillans, Thodure, Tramolé, Villeneuve de Marc, Viriville) avec près de 55 000 habitants.

Le territoire de Bièvre Isère Communauté est situé entre la métropole Grenobloise et la métropole Lyonnaise, au centre du département de l'Isère.

Ces deux métropoles sont très attractives notamment sur un plan commercial. La population du territoire se tourne donc facilement sur les villes telles que Grenoble, Lyon, Vienne, Voiron et Bourgoin Jallieu pour effectuer leurs achats.

Riche d'un tissu commercial dense et diversifié, il semble pourtant nécessaire pour faire reposer les stratégies en matière d'équipement commercial, de réaliser un diagnostic, en amont de la définition d'objectifs, notamment en vue d'un Plan Local d'Urbanisme Intercommunal.

II – La mission

Les objectifs de la mission

Le schéma de développement commercial doit permettre aux décideurs de Bièvre Isère Communauté de pouvoir fonder leurs actions sur :

- Une quantification de l'évasion commerciale du territoire.
- Une connaissance actualisée et approfondie du dispositif commercial, notamment l'offre de service, l'offre foncière et les développements potentiels.
- Une définition des meilleures solutions stratégiques à apporter pour être en adéquation avec les besoins des consommateurs. Cette adéquation doit favoriser le développement des activités commerciales et de l'emploi, par un renforcement et une diversification de l'offre commerciale ainsi que par un maillage plus adéquat.

Bièvre Isère Communauté souhaite en conséquence se doter d'un schéma de développement commercial qui aura pour objectifs principaux :

- Identifier les offres présentes sur le territoire
- Identifier les offres présentes sur les territoires limitrophes afin de mesurer leurs impacts sur le développement commercial de Bièvre Isère Communauté et déterminer des pistes d'actions intégrant ces réalités économiques
- Quantifier les créations et fermetures des offres commerciales
- Définir et qualifier les potentialités foncières et immobilières
- Déterminer les besoins en matière de commerce (d'un point de vue spatial, foncière...)
- Explorer les possibilités de diversification ou de spécialisation des activités.
- Hiérarchiser les zones commerciales existantes et les potentiels développements
- Donner des pistes pour « faire vivre » le schéma de développement.

Le périmètre de la mission

L'étude devra porter sur un périmètre plus large que celui des 55 communes de Bièvre Isère stricto sensu, pour tenir compte des pôles commerciaux se situant aux portes de la Communauté de Communes.

III - Contenu de la mission

L'analyse sera accompagnée de documents graphiques et cartographiques.
Elle devra comporter *a minima* les éléments listés ci-dessous :

Contexte général

Transmission par Bièvre Isère Communauté des données commerciales.

Phase 1 : l'offre commerciale –Analyse sur le territoire de Bièvre Isère Communauté

Offre commerciale :

- Nombre de cellules commerciales, offre commerciale de moins de 300m², de plus de 300m² et de plus de 1 000m² (nombre d'établissements et densités exprimées en nombre de commerces pour 1 000 habitants), surface totale, densité commerciale (nombre d'habitants pour une cellule) et évolution.
- Nombre de cellules commerciales vacantes

Offre alimentaire :

- Composition de l'offre :
 - Hypermarchés
 - Supermarchés
 - Hard discount alimentaire
 - Drive

Offre non alimentaire :

- Composition de l'offre recensée d'après une nomenclature nationale (si besoin à adapter à notre territoire)
 - Equipement de la personne,
 - Equipement de la maison,
 - Culture-loisirs,
 - Hygiène-beauté-santé,
 - Bricolage-jardinerie,
 - Solderies,
 - Services et offres commerciales industrielles

Analyse des dossiers de CDAC :

- Effectuer un bilan quantitatif et qualitatif des dossiers déposés en CDAC : nombre de dossiers examinés en commission, pourcentage des autorisations et refus, part des projets autorisés réellement réalisés, localisation des projets, impacts sur l'évolution de l'appareil commercial pour les communes d'implantation

Les marchés non sédentaires :

- Les marchés non sédentaires : nombre, pourcentage par département, nombre d'étals, importance de ce type de commerce dans le fonctionnement général

Phase 2 : Identifier les déficits de l'offre pour le territoire

Identification :

- Des activités nécessaires pour le territoire mais inexistantes à l'heure actuelle
- Des surfaces commerciales non adaptées aux pratiques commerciales.

Phase 3 : l'offre commerciale : analyse et fonctionnement des polarités commerciales

Identification et recensement des pôles :

- La structure commerciale, en appui avec les éléments recueillis dans le cadre de notre PLUi et notamment :
 - Identification, hiérarchisation des différents « pôles » commerciaux (Pôles majeurs, Pôles relais d'attraction locale, Pôles intermédiaires, Pôles de proximité, centre-ville), en fonction notamment de l'attractivité des zones de chalandise (zone de chalandise équivalente au département, zones de chalandises équivalentes à des secteurs intercommunaux, zones de chalandise plus locales (villages, quartiers),...),
 - Définition de l'offre dans ces différents types de pôles (nombre de commerces dans chaque pôle,...), poids de chaque pôle, pourcentage de commerces hors pôle par commune, les projets en cours...
- Besoin de constituer : l'analyse de l'évolution de la répartition géographique de l'appareil commercial du département

Fiche des différents pôles :

- Fiche technique descriptive de chaque pôle
- Entre autres éléments, avoir une approche sur leur accessibilité (mesure des flux commerciaux) et des données annexes (activités non commerciales ayant une incidence sur la fonction commerciale).

Phase 4 : Analyse de la demande

- Taux des dépenses effectuées dans les commerces, les grandes surfaces, dans les marchés non sédentaires, par internet,... (étude spécifique pour avoir ces données) .
- Part des dépenses effectuées au sein de la zone de consommation étudiée. Données par type de produits (alimentaire, équipement,...), et lieu d'achat.
- Evolution de la demande des consommateurs : attentes des consommateurs ...

Phase 5 : Définition des besoins, enjeux et perspectives

Atouts/Inconvénients de notre territoire :

- Indiquer dans quelle mesure cet appareil commercial répond correctement ou non aux grandes fonctions attendues du commerce, à savoir notamment :
 - L'approvisionnement des populations,
 - La desserte de proximité,
 - L'équilibre des conditions de concurrence,
 - La contribution à la qualité de vie urbaine et au maintien du lien social.
- Analyser l'évolution des comportements d'achat de la population,
- Déterminer les liens avec les autres territoires (complémentarité, concurrence,...)

Enjeux : Quantifier le potentiel commercial ainsi que les limites de l'extension de l'appareil commercial

- Le foncier (évaluation des disponibilités foncières, présentation de la situation et de l'évolution du coût des ressources foncières),
- Prévoir le volume de surface de vente nécessaire à court terme, voire moyen terme,
- Spatialiser (secteur du territoire, pôle urbain,...) et qualifier (type d'offre à développer répondant à un besoin préalablement identifié) les objectifs quantitatifs,
- Relever les projets qui vont faire évoluer le territoire sur la question commerciale, (création, requalification,...localisés sur une carte (projet CDAC acté mais non encore réalisé, projet d'intervention des communes ou EPCI)) et non commercial (programmes de logements, programmes d'activités/bureaux et développement des transports...),
- Définir le potentiel de développement des activités existantes par thématique, par saisonnalité,
- Définir les orientations à développer sur les pôles majeurs, intermédiaires, de proximité,
- Contexte qualitatif et différenciation du territoire,
- Proposition de modifications des règles du SCOT sur le secteur Bièvre Valloire, si nécessaire.

IV - Modalités de réalisation de l'étude

Maîtrise d'ouvrage

Bièvre Isère Communauté est le maître d'ouvrage.

Calendrier prévisionnel

La réception des offres se fera jusqu'au lundi 28 novembre 2016, 17h00.

La date prévisionnelle de démarrage de l'étude est fixée à début décembre 2016. Le rendu final et définitif devra être fourni avant le 1^{er} mars 2017.

Le bureau d'études devra fournir un calendrier prévisionnel par phase.

En cas de retard sur les délais annoncés lors de l'exécution de la prestation au regard des clauses du cahier des charges, (rendu final, éléments nécessaires aux réunions en comité de pilotage,...), le bureau d'études pourra se voir imposer des pénalités de retard.

Présentation des résultats

Pour chaque phase, les documents devront être remis à Bièvre Isère Communauté sous format papier, en 4 exemplaires.

Ils devront également être fournis sous format informatique – CD ROM, afin de pouvoir être exploités par la Communauté de communes.

Le bureau d'étude fournira les rapports finaux (diagnostic, stratégie et programme d'actions) en 4 exemplaires originaux accompagnés d'un exemplaire dématérialisé.

En plus du rapport final, une synthèse de l'étude, d'une dizaine de pages, devra être établie. Les présentations devront être réalisées sous Power point.

Les éléments statistiques devront être fournis sous format informatique exploitable (type Excel) et facilement mis à jour afin de compléter l'analyse dans le futur sur cette base préétablie.

Les documents cartographiques (tables et documents) devront tous être fournis en format shape, géo-référencés sous le système de coordonnées national Lambert 93, CC45 (Code EPSG : 3945), afin qu'ils puissent être intégrés au SIG de Bièvre Isère Communauté et ré-exploités par la suite sous d'autres formes.

D'un point de vue global, l'ensemble des fichiers sources devront être mis à disposition du Maître d'ouvrage (tout format confondu).

V - Présentation de l'offre par le bureau d'études

Contenu de la présentation

L'offre devra apporter le plus de précisions possibles sur le contenu de la prestation que le bureau d'études se propose de réaliser, en particulier sur les modalités concrètes de son intervention. Elle devra également comporter la composition nominative des intervenants sur la présente étude, leurs diplômes et leurs compétences. L'offre devra préciser quel sera le responsable de l'étude.

La sélection du candidat sera basée sur l'analyse des offres étudiées selon trois critères hiérarchisés :

- 1) Méthodologie (8 points)
- 2) Coûts (8 points)
- 3) Compétences et références (4 points)

Des prestations complémentaires au cahier des charges pourront être proposées en option.

Références

Le bureau d'études devra clairement indiquer les références dont il dispose, et plus particulièrement à des analyses sur la question du commerce.

A titre indicatif et si nécessaire, il pourra s'adjoindre des compétences géographiques, économiques, cartographiques ou toute autre spécialité qu'il jugera utile et intéressante pour mener à bien la mission proposée dans le respect du calendrier et des objectifs de la Maîtrise d'Ouvrage.

Les membres de l'équipe qui participeront à l'étude devront être précisément identifiés, le rôle de chacun d'entre eux devra être indiqué dans l'offre.

Devis estimatif

Le devis devra être suffisamment détaillé pour que figurent la qualification, le coût unitaire et le nombre de jours prévisionnels d'intervention par phase pour chaque intervenant du bureau d'études.

Le devis devra comprendre le nombre de réunions prévues dans l'offre. Il pourra être complété par le coût d'éventuelles prestations proposées en option.

VI - Propriété de l'étude

L'ensemble des travaux concernant l'objet de la présente étude restera la propriété exclusive du maître d'ouvrage. Aucune publication ou communication ne pourra être accordée à des tiers sans son autorisation.

VII – Modalités de remise des offres

La réception des offres se fera, jusqu'au lundi 28 novembre 2016, par courrier recommandé à l'adresse ci-dessous :

Bièvre Isère Communauté
Pôle Développement Economique
1 avenue Roland Garros
38590 St Etienne de St Geoirs

Les offres pourront également être transmises par mail, avec accusé de réception à deveco@bievre-isere.com