

Synthèse du Diagnostic d'Aménagement Commercial

A map of the Communauté de Communes de la Région de Nozay, with the central area highlighted in dark brown.

Communauté de Communes de la Région de Nozay

Mai 2010





Ce diagnostic de territoire est réalisé



CCI Nantes St-Nazaire



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Loire-Atlantique



AURAN
Agence d'urbanisme de la région nantaise



Et avec le concours financier de :





1 - Analyse socio-économique et spatiale

2 - L'appareil commercial du territoire

3 - Conclusion

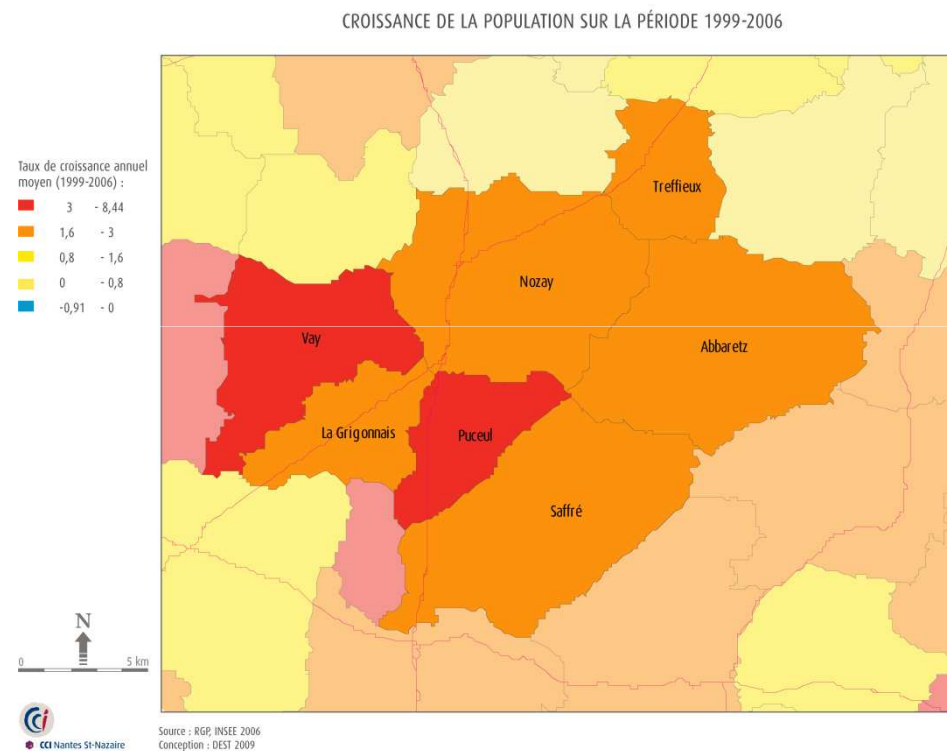
1- Analyse socio-économique et spatiale



Démographie et Habitat

Une croissance démographique créateur de nouveaux besoins

- * Une population en forte **augmentation** :
+ 2 310 unités.
- * Un essor démographique récent sur ce territoire.
- * Cette croissance est due à l'élargissement de l'**étalement urbain** dans la troisième couronne.
- * Un dynamisme démographique qui peut avoir des conséquences sur les activités commerciales.



* L'actualisation du recensement montre une augmentation de 428 unités supplémentaires entre 2006 et 2007, la population de la Région de Nozay se situe donc à 13 841 personnes.

1- Analyse socio-économique et spatiale



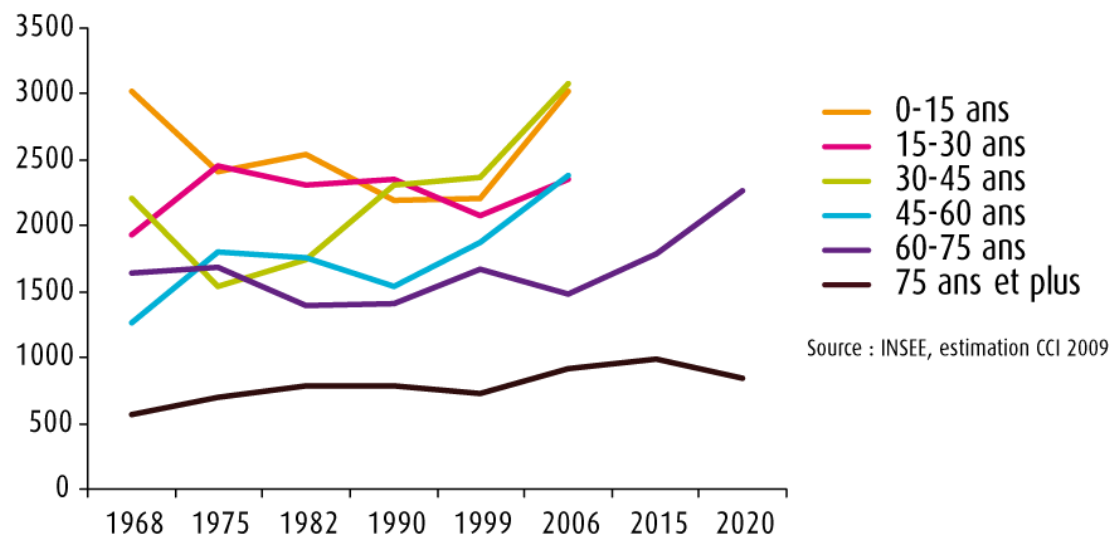
Démographie et Habitat

Un rajeunissement qui n'empêchera pas un vieillissement de la population

* Une population moins âgée que sur le département.

* L'incidence de l'allongement de la durée de la vie va avoir des conséquences en matière de logements, transports, besoins de services, commerces...

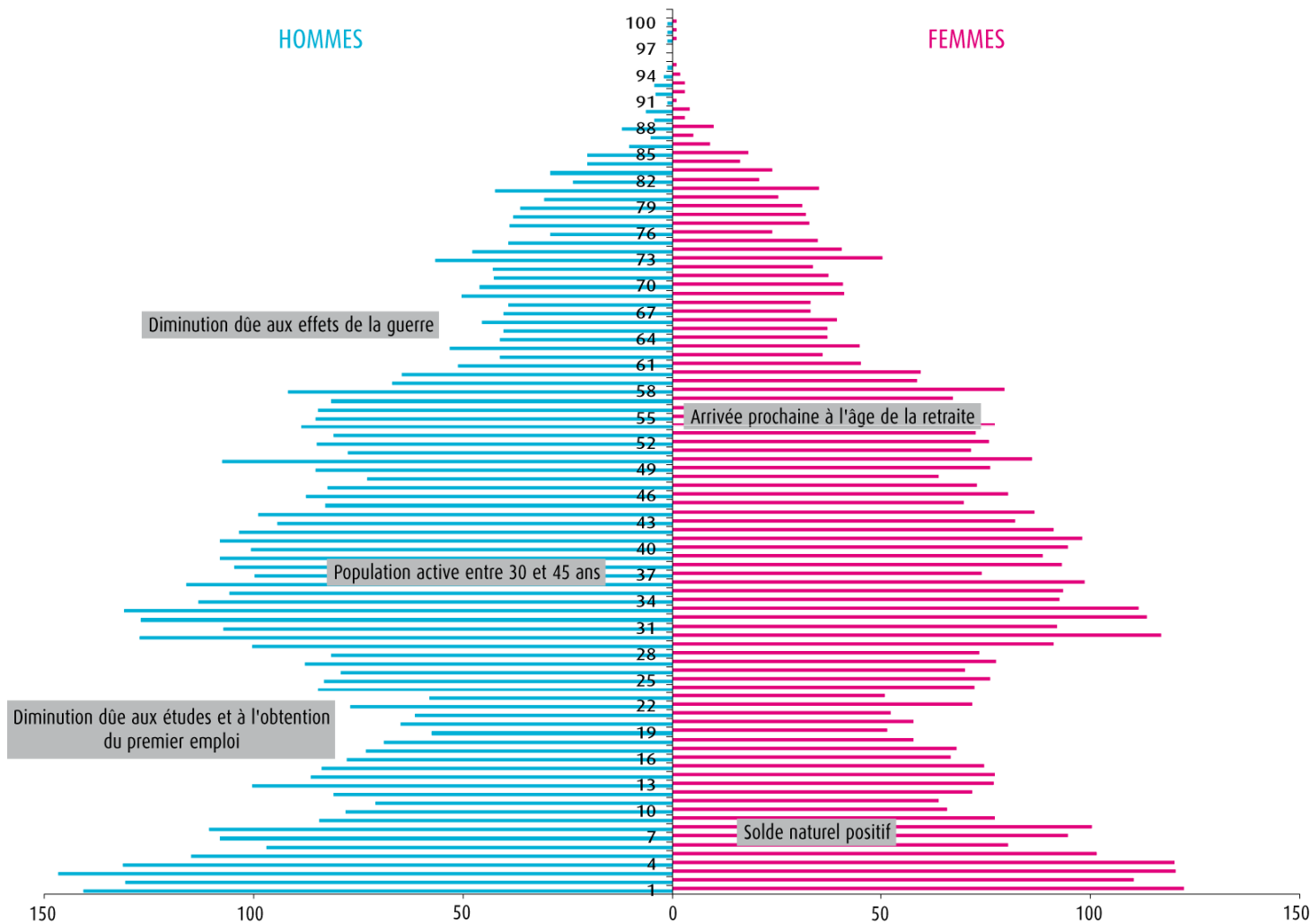
Projection de la population sur la communauté de communes Région de Nozay à l'horizon 2020



1- Analyse socio-économique et spatiale



PYRAMIDE DES ÂGES EN 2006 SUR LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DE LA RÉGION DE NOZAY



Source : RGP INSEE 2006

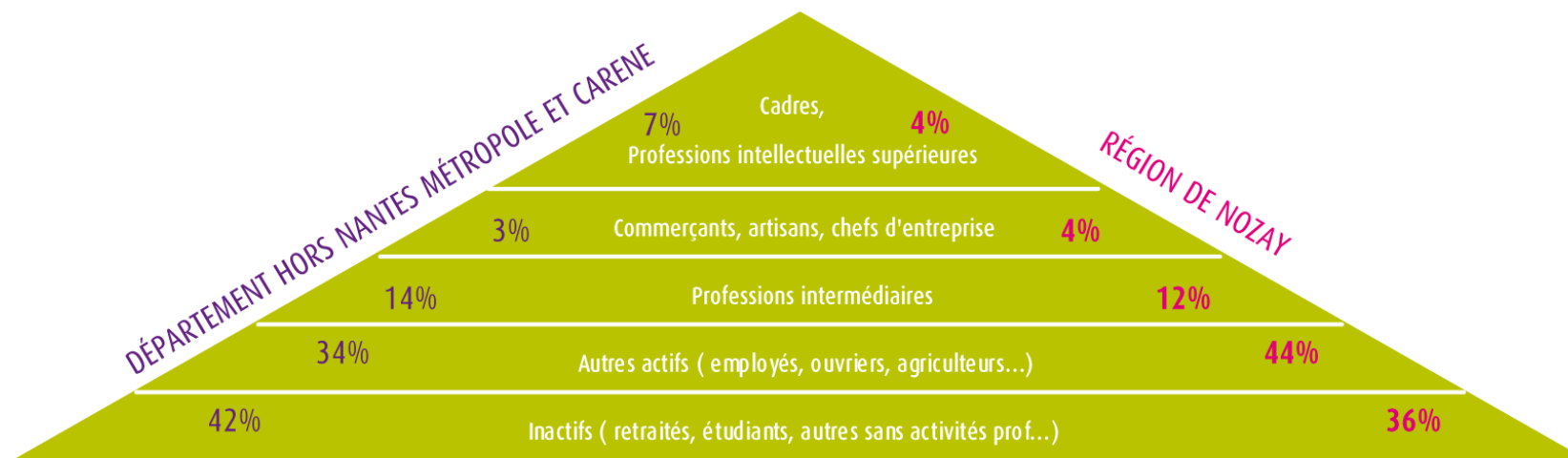
1- Analyse socio-économique et spatiale



Revenu

Une source de revenu relativement faible

- * Une présence de CSP+ en proportion inférieure à l'ensemble du département (hors Nantes Métropole et Carene).
- * Le pouvoir d'achat et les modes de consommation dépendent en partie du niveau de vie et donc des catégories socioprofessionnelles.
- * 57.1% sont exonérés d'impôts en 2007 soit 14 points de plus que le département (43.1%). Cependant, l'écart tend tout de même à diminuer par rapport aux précédents recensements



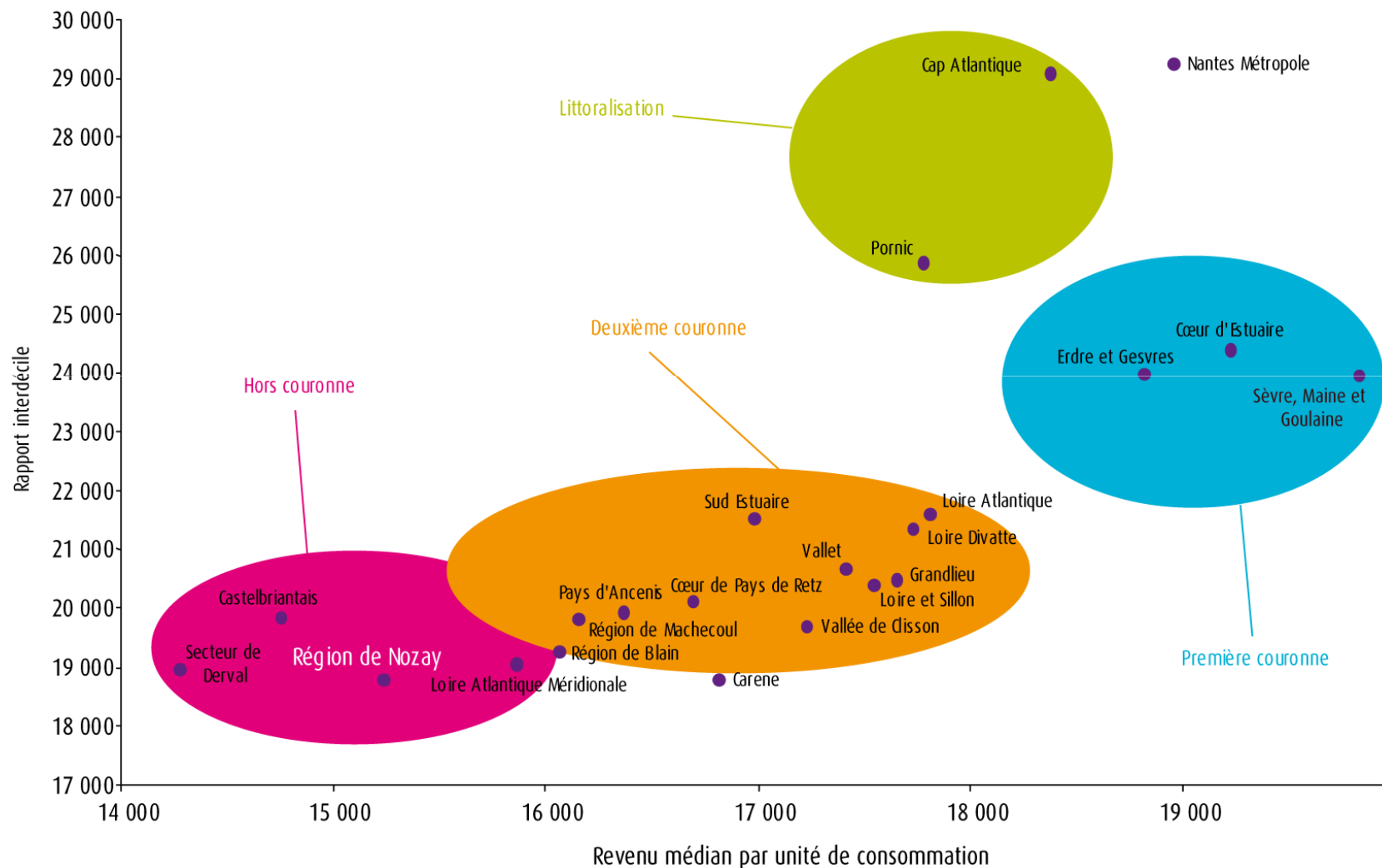
Source : RGP INSEE 2006

*Les CSP+ regroupent les chefs d'entreprises, les artisans et commerçants, les cadres, les professions intellectuelles supérieures et les professions intermédiaires.

1- Analyse socio-économique et spatiale



Comparaison des revenus par Communauté de Communes en 2006



1- Analyse socio-économique et spatiale



Activité économique et emploi

Une économie résidentielle en plein développement

* 3 531 emplois en 2007 soit une augmentation de 17% depuis 1999.

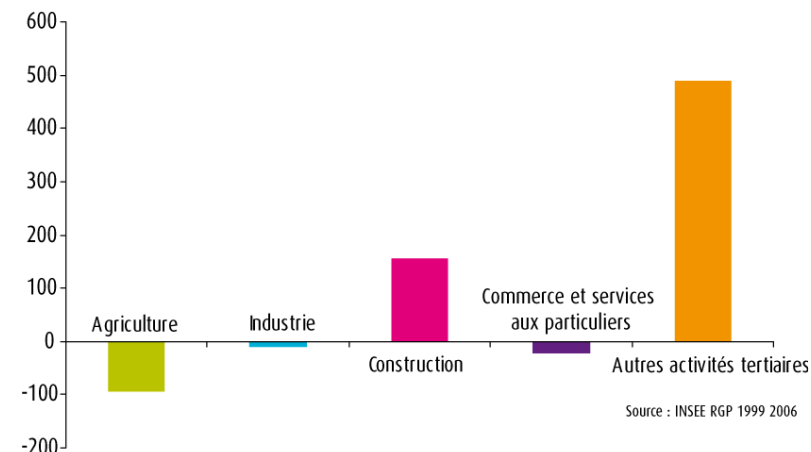
* Une économie à dominante tertiaire qui représente 60% de l'emploi total en 2007. Le poids conséquent de l'emploi public (16%) explique en partie ces chiffres.

* Une progression de l'emploi essentiellement due à la construction et aux activités tertiaires autres que le commerce.

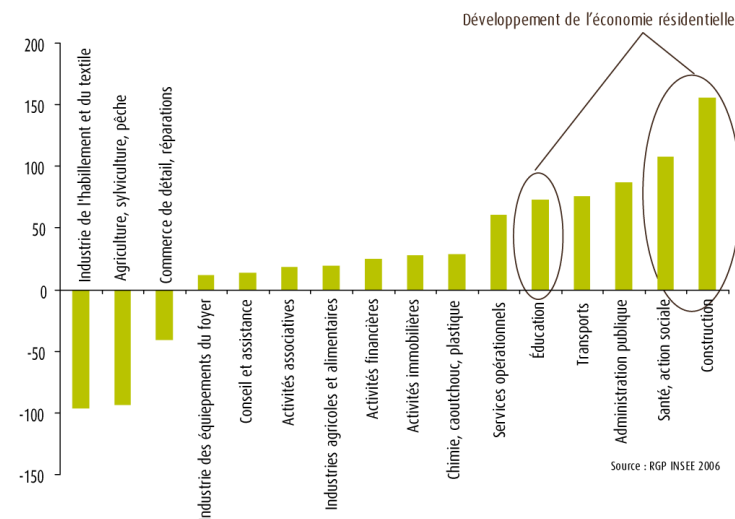
* L'influence de l'économie résidentielle se développe de plus en plus : construction, santé-action sociale, et éducation.

* Le développement de cette économie s'explique par la hausse de la croissance démographique qui est vecteur de nouveaux besoins.

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS DEPUIS 1999



ÉVOLUTION DE L'EMPLOI PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ LES PLUS IMPORTANTES DEPUIS 1999



1 - Analyse socio-économique et spatiale



Les parcs d'activités

Des zones d'activités dont la vocation demande à être précisée

★ Les règlements souples des vocations de zones dans les PLU permettent aux commerces de détails de s'implanter sur l'ensemble des zones à vocation économique.

Des risques peuvent donc survenir :

- Des conflits d'usage peuvent survenir entre des activités industrielles et commerciales
- Des effets de substitution progressive d'activités industrielles au profit d'activités commerciales
- Une absence de lisibilité des zones pour des implantations futures
- Un éloignement des polarisations commerciales vis à vis des zones urbanisées

Commune	Nom de la Zone	Vocation POS - PLU
Abbaretz	La Croix Blanche	Ufc (activités artisanales, commerciales, services)
Nozay	Chatelet	1 AUe (services, industrie légère, artisanat, commerce)
Puceul	Parc d'activités de l'Oseraye	Ue (industrie, artisanat, commerce)
	Lotissement La Boulardière	Ue (industrie, artisanat, commerce)
Saffré	Lotissement La Lande	Ue (industrie, artisanat, commerce)

Source : CC Région de Nozay

1- Analyse socio-économique et spatiale



Déplacements

Un solde entrées-sorties déficitaire: une évasion commerciale en partie incompressible

* Le solde entrées-sorties est négatif (-2 251/jours), ce qui illustre la dépendance vis à vis de la métropole nantaise.

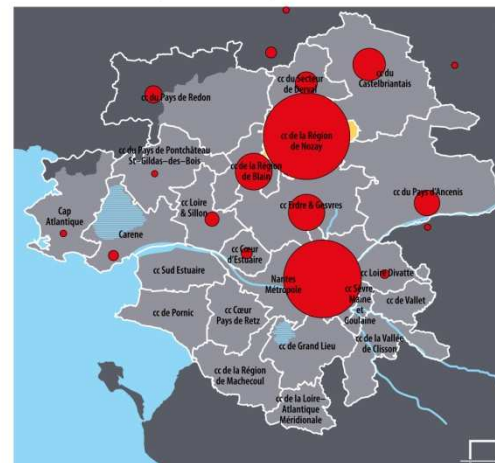
* Quotidiennement 563 actifs non résidents viennent travailler sur ce territoire dont 31% viennent du Secteur de Derval, 20% de la Région de Blain et 17% du Castelbriantais.

* Quotidiennement, 2 814 actifs résidents (64% des actifs) quittent la région de Nozay pour aller travailler sur les territoires avoisinants dont: 54% sur la métropole nantaise, 12% sur le Castelbriantais, 10% sur la Région de Blain, 10% sur Erdre et Gesvres.

* En comparaison avec 1999, l'influence de la métropole a fortement augmenté.

* Ces flux expliquent en partie pourquoi il subsiste une évasion commerciale en partie incompressible.

Où vont travailler les actifs de la cc de la Région de Nozay?



D'où viennent les personnes qui travaillent dans la cc de la Région de Nozay?



2 - L'appareil commercial du territoire



Analyse quantitative

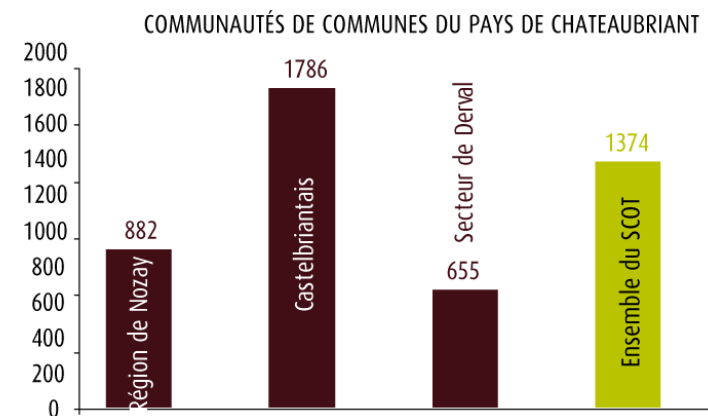
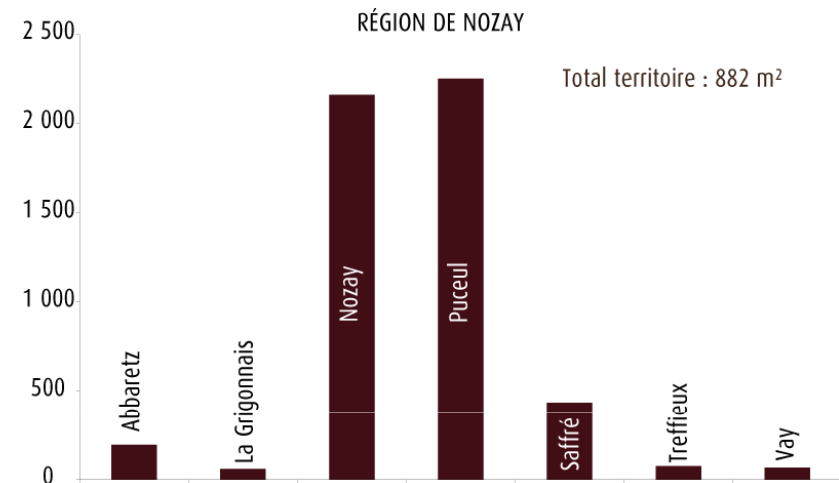
Un appareil commercial peu dense

* Une densité commerciale de 882 m² couverts pour 1 000 habitants.

* Cette faible densité commerciale peut s'expliquer par la présence de pôles commerciaux importants à l'extérieur du territoire :

- Nort-sur-Erdre
- Châteaubriant
- Blain
- et le nord de la métropole nantaise

DENSITÉ DE M² COUVERTS POUR 1000 HABITANTS



2 - L'appareil commercial du territoire

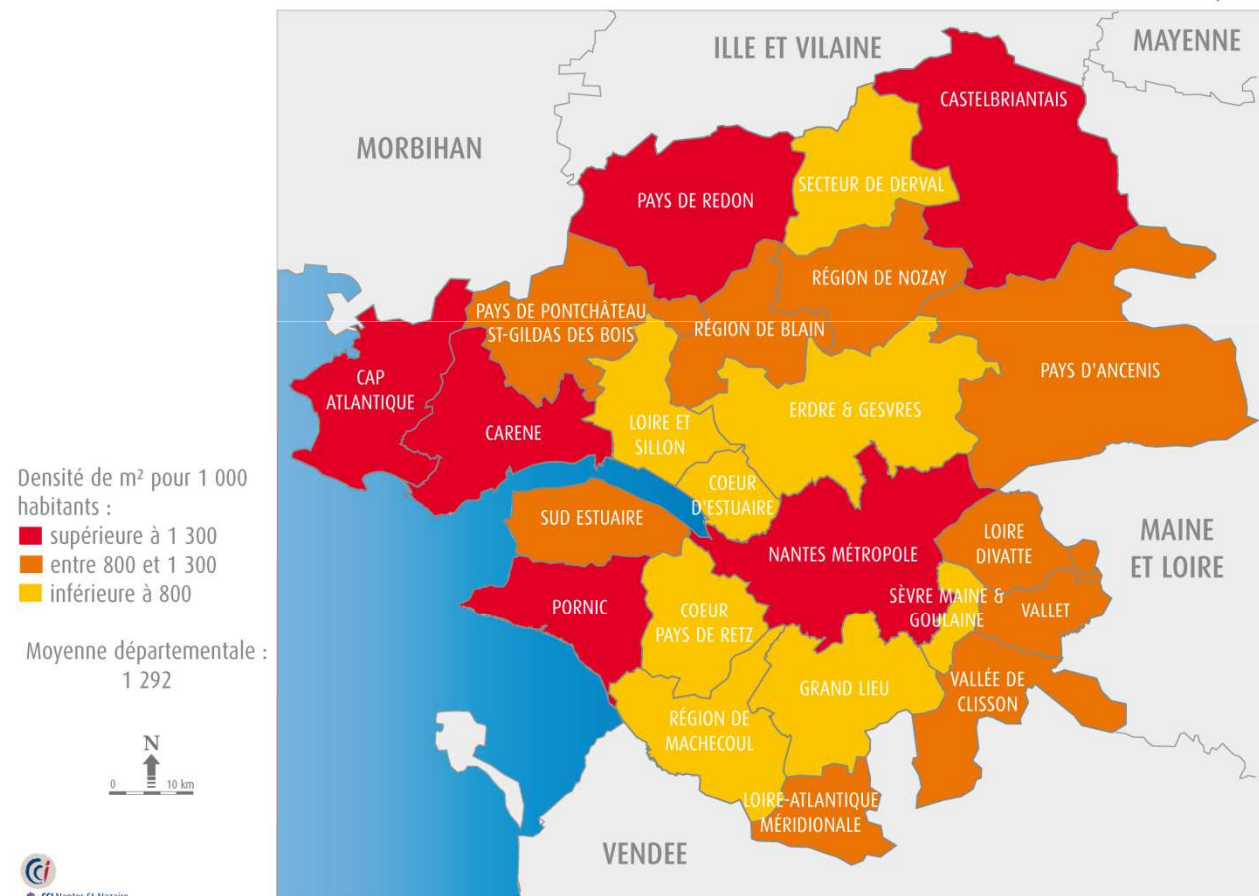


Analyse quantitative

* Une densité commerciale qui se situe dans la fourchette orange comme la Région de Blain ou le Pays d'Ancenis.

* Cependant, à titre de comparaison, ces deux communautés de communes sont dans la tranche haute de cette fourchette, alors que la Région de Nozay se situe dans la tranche basse.

DENSITÉ DE M² DE SURFACES DE VENTE COUVERTES PAR COMMUNAUTÉS DE COMMUNES EN LOIRE-ATLANTIQUE



2 - L'appareil commercial du territoire



Analyse quantitative

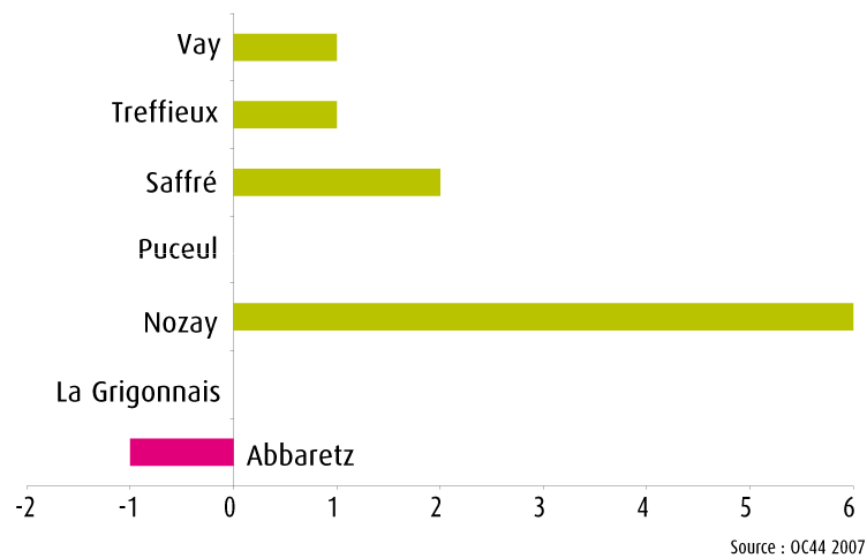
Les points de vente en très légère augmentation

* En 2007, 64 points de vente sont recensés soit 9 de plus qu'en 2004 (+16.4%).

* Le solde des points de vente est positif entre 2004 et 2007 pour les deux types de commerce que sont les commerces traditionnels (+7), et pour ceux supérieurs à 300 m² (+2).

* Alors que toutes les communes de la Région de Nozay voient leurs nombres de points de vente augmenter ou stagner, seule Abbaretz perd une unité commerciale.

VARIATION DU NOMBRE DE POINTS DE VENTE ENTRE 2004 ET 2007



Le commerce a évolué depuis 2007. Ainsi, on dénombre* à :

- Nozay : 6 fermetures pour 11 ouvertures ;
- Puceul : (attente de réponse)
- Abbaretz : Fermeture d'une boulangerie
- Saffré : NSP
- La Grignonnais, Treffieux, Vay : Néant

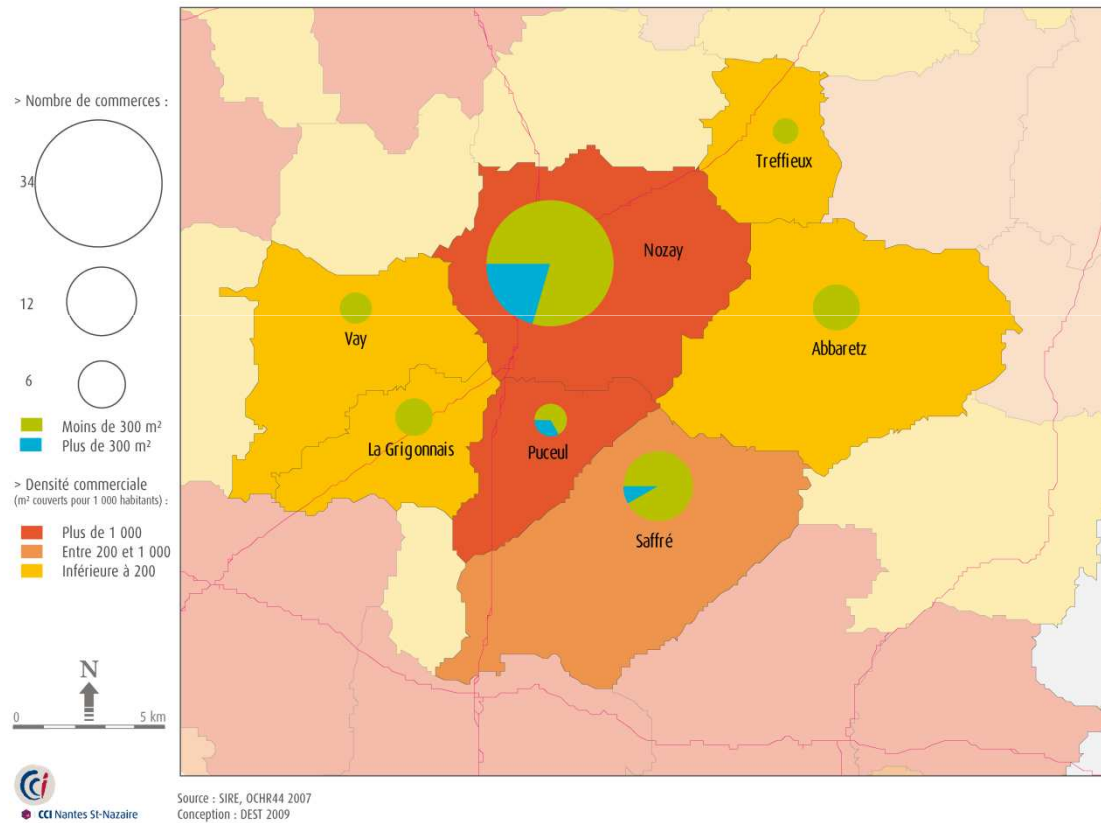
* Source : Mairies 2010

2 - L'appareil commercial du territoire



Analyse quantitative

L'ACTIVITÉ COMMERCIALE SUR LA RÉGION DE NOZAY



2 - L'appareil commercial du territoire



Analyse quantitative

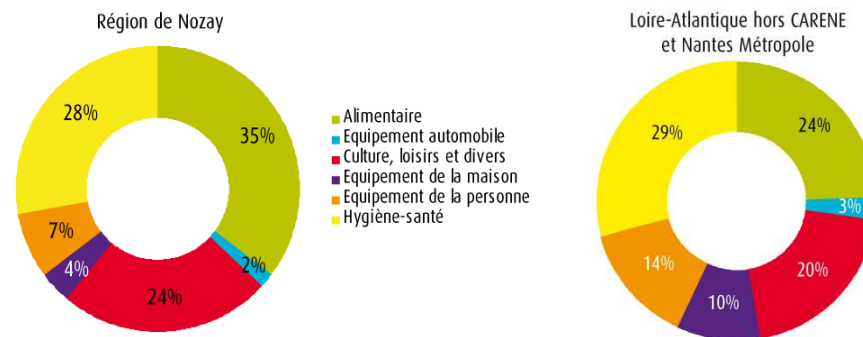
Les commerces de moins de 300 m²: une offre limitée

★ 3 secteurs d'activités dominent les commerces de moins de 300 m²:

- l'alimentaire,
- l'hygiène-santé,
- et la culture-loisirs et divers.

★ Les secteurs d'activités qui ont vu leurs nombres de points de vente augmenter sont : l'alimentaire (+2), l'hygiène-santé (+2).

Répartition des points de vente <300 m² par activités



2 - L'appareil commercial du territoire



Analyse quantitative

L'équipement de la maison : un secteur prédominant

★ **L'équipement de la maison** représente 62% de la surface totale, soit un taux supérieur à celui observé sur le département (44%). Cela peut s'expliquer par le fait que :

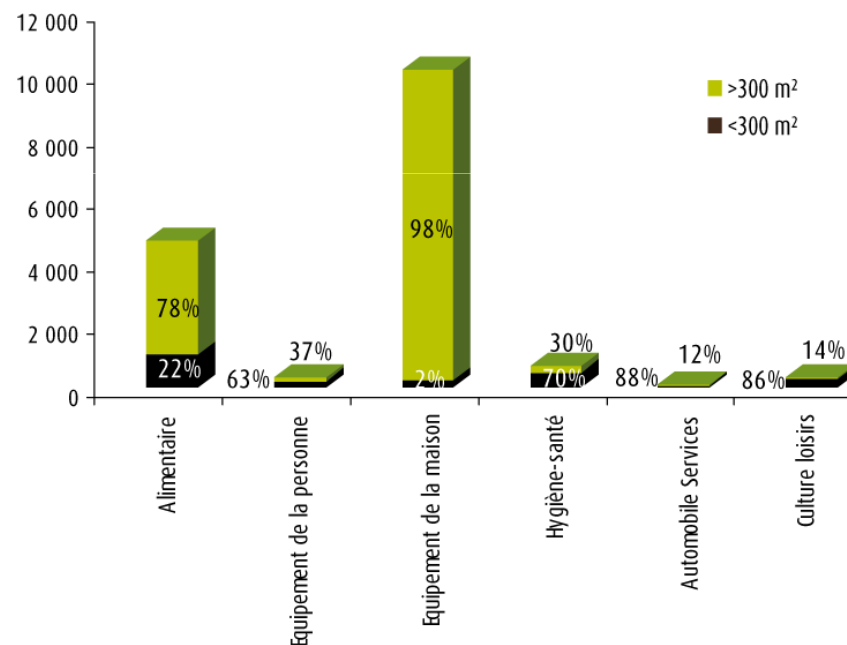
- Nous sommes sur un territoire où l'habitat individuel est dominant et où les habitants sont en grande majorité propriétaires.

- Ce secteur d'activité est espacivore (2 magasins seulement)

- Une représentation plus faible des autres secteurs d'activités.

★ Un deuxième secteur d'activité se dégage sur ce territoire : **l'alimentation** qui offre 29% de la surface totale.

Répartition des surfaces totales par activité et par catégorie de commerce sur la communauté de communes la Région de Nozay



2 - L'appareil commercial du territoire



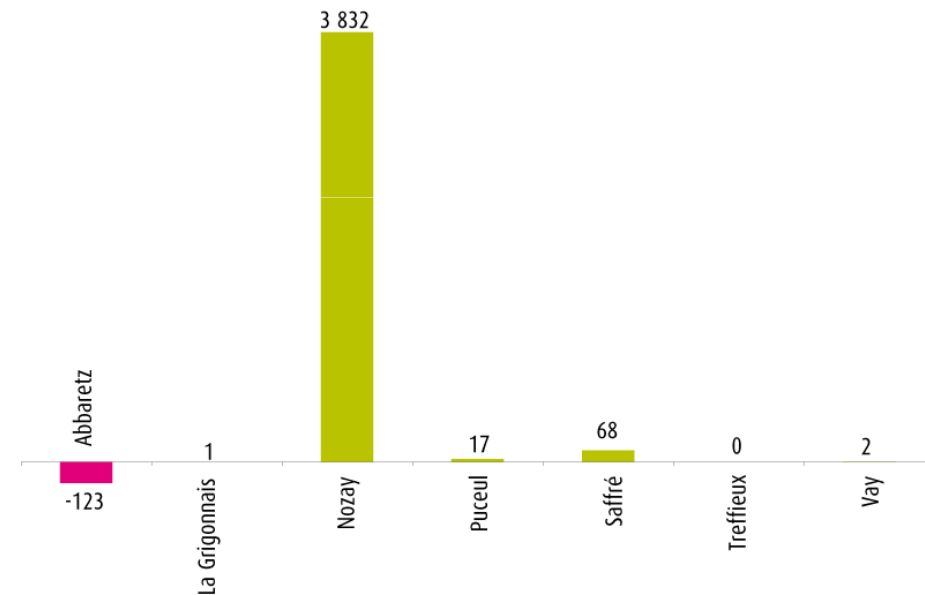
Analyse quantitative

Une évolution positive des surfaces de vente tirée par la commune de Nozay.

* Entre 2004 et 2007, l'ensemble des surfaces ont augmenté de **30.3%** (soit 3 797m²). Les magasins de plus de 300 m² ont gagné 39.2% de surfaces alors que le commerce traditionnel en perdait 5.6% sur la même période.

* Les surfaces totales (couvertes et extérieures) ont progressé essentiellement sur la commune de Nozay (+3 822m²).

VARIATION DES M² TOTAUX ENTRE 2004 ET 2007



2 - L'appareil commercial du territoire

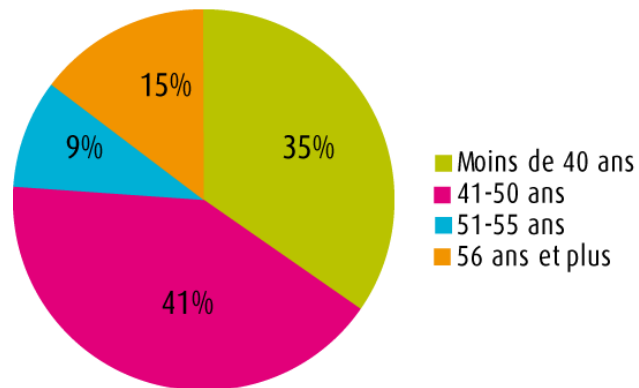


Analyse quantitative

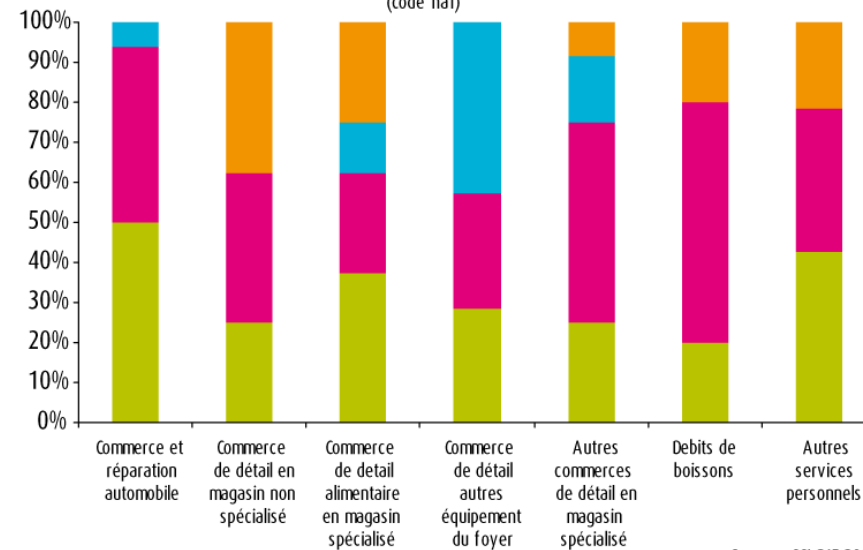
Le vieillissement des commerçants, un enjeu d'aujourd'hui?

- * En 2009, 24% des commerçants de la Région de Nozay ont plus de 50 ans.
- * La problématique de la transmission d'entreprise est donc un enjeu sur ce territoire.

AGE DES COMMERÇANTS SUR LA RÉGION DE NOZAY



RÉPARTITION DES COMMERÇANTS PAR TRANCHES D'ÂGE ET PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ (code naf)



Source : CCI DIE 2009

2 - L'appareil commercial du territoire



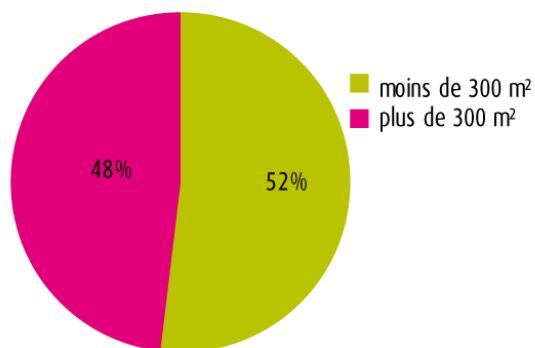
Analyse quantitative

Le commerce traditionnel emploie plus de personnel au m²:

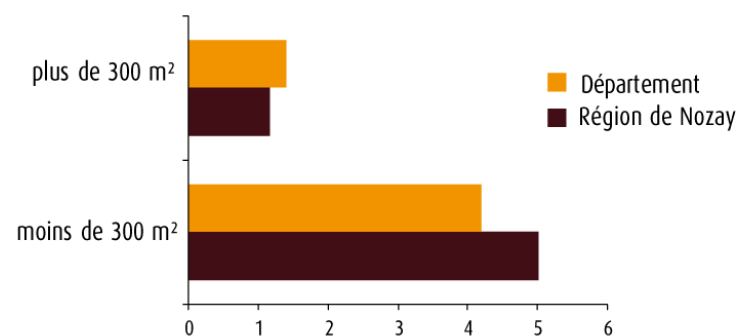
* Avec un total de 227 emplois ETP*, le commerce de plus de 300 m² occupe 48 % de l'emploi commercial de l'intercommunalité.

* On observe que les commerces de moins de 300 m² emploient environ 5 fois plus de personnel que les grandes surfaces de ce territoire, ce qui est supérieur à la moyenne départementale.

L'EMPLOI SELON LE TYPE DE COMMERCE
DANS LA RÉGION DE NOZAY



EMPLOIS* POUR 100 M² DE SURFACES DE VENTE



* Equivalent Temps Plein

Source : OC44 2007

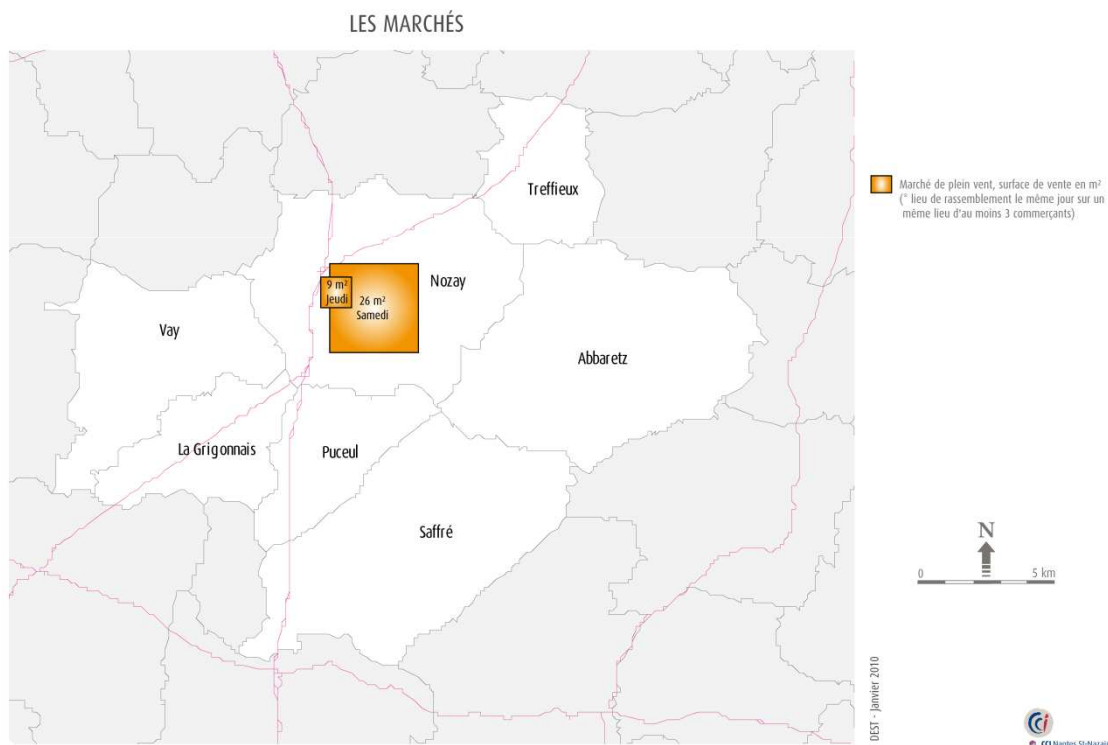
2 - L'appareil commercial du territoire



Analyse quantitative

Maintenir et soutenir le commerce non sédentaire

Le commerce itinérant



Commune	Type de commerce	Jour de tournée
Abbaretz	1 poissonnier	« vente directe »
La Grigonnais	1 marchand d'huitres	Demande en cours d'instruction
Nozay	1 marchand de vêtements 1 marchand de matelas 1 marchand de mouchoirs 1 marchand de chaussettes	Samedi
Puceul	1 fleuriste 1 marchand d'huitres 1 poissonnier	Dimanche Dimanche Mercredi
Saffré	1 marchand d'huitres	Dimanche
Treffieux	1 poissonnier	
Vay	1 marché bio	Vendredi

Source : Mairies 2010

2 - L'appareil commercial du territoire



Analyse qualitative

SYNTHESE

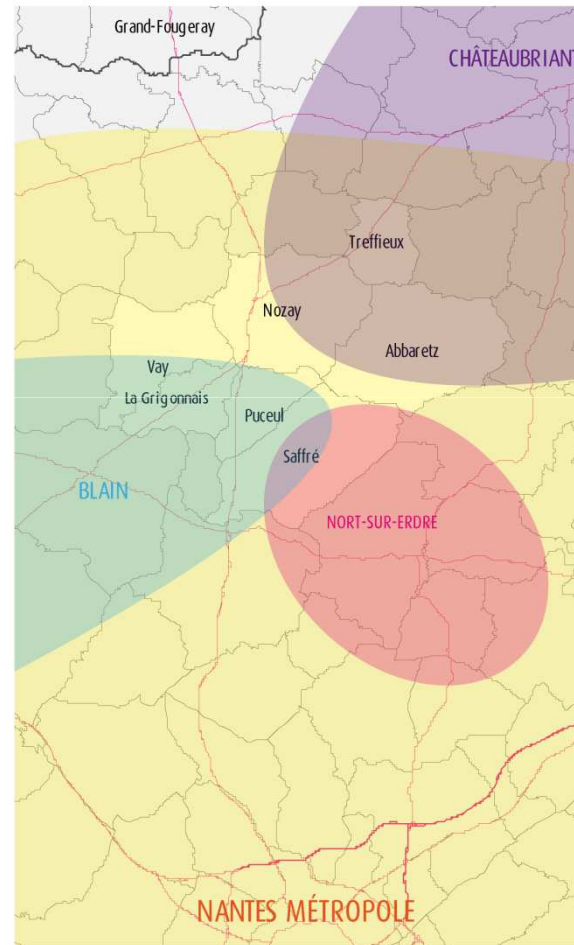
	Qualité architecturale	Structuration et linéaire	Accessibilité/Stationnement Signalétique
Abbaretz	Qualité architecturale très moyenne, Façades commerciales inégales	Discontinuité commerciale	Stationnement aisé, Pas de signalétique commerciale
La Grigonnais	Bâti ancien vieillissant, Façades commerciales satisfaisantes	Implantation le long de la RN 171	Stationnement aisé, Pas de signalétique commerciale, Dangerosité de la RN 171
Nozay	Façades commerciales hétérogènes, Aménagement paysager de qualité	Concentration commerciale malgré quelques ruptures	Accès, stationnement et circulation faciles, Pas de signalétique commerciale
Puceul	Façades commerciales satisfaisantes, Aménagement urbain sobre	Concentration commerciale malgré quelques ruptures	Accès, stationnement, circulation et signalétique commerciale de qualité
Safré	Façades commerciales satisfaisantes, Aménagement urbain sobre	Densification commerciale dans le centre-bourg	Accessibilité et stationnement aisés, Pas de signalétique commerciale
Tréffieux	Qualité très moyenne du bâti	Implantation le long de la RD 771	Stationnement aisé, circulation « difficile »
Vay	Entretien des façades disparates	Discontinuité du commerce	Accessibilité, stationnement et circulation aisés, Pas de signalétique commerciale

2 - L'appareil commercial du territoire



Les zones d'attraction

LES ZONES D'ATTRACTION HORS DE LA RÉGION DE NOZAY



DEST - janvier 2010



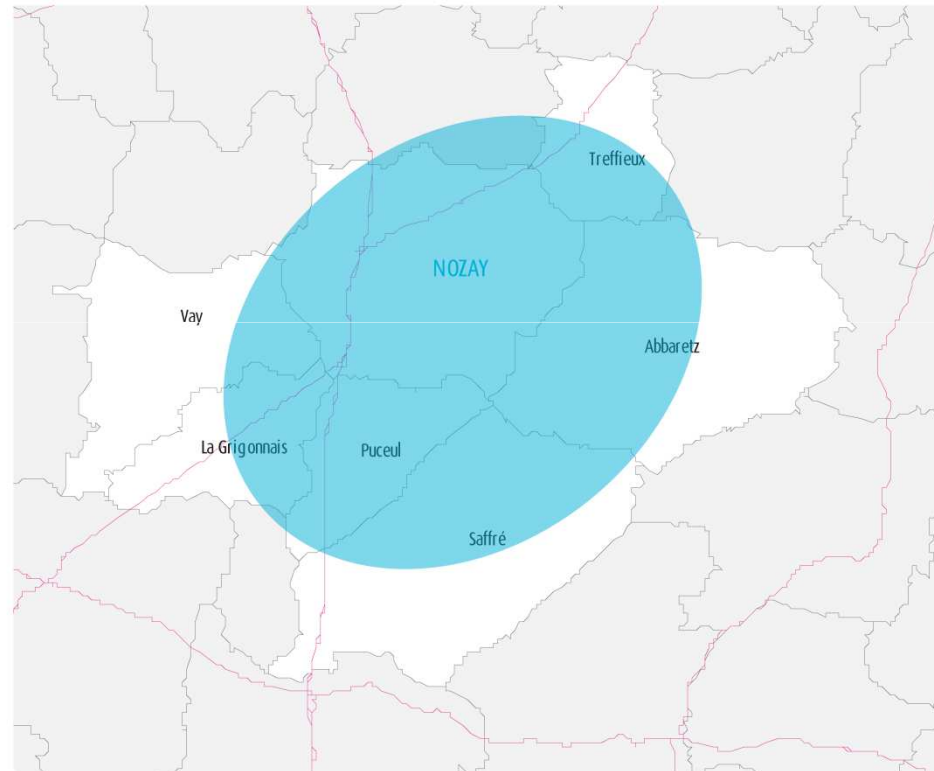
CCI Nantes St-Nazaire

2 - L'appareil commercial du territoire



Les zones de chalandise

ZONE DE CHALANDISE : ACHATS OCCASIONNELS ET EXCEPTIONNELS (équipement de la personne et de la maison, loisirs,)



■ Zone de chalandise de la commune



DEST - Janvier 2010

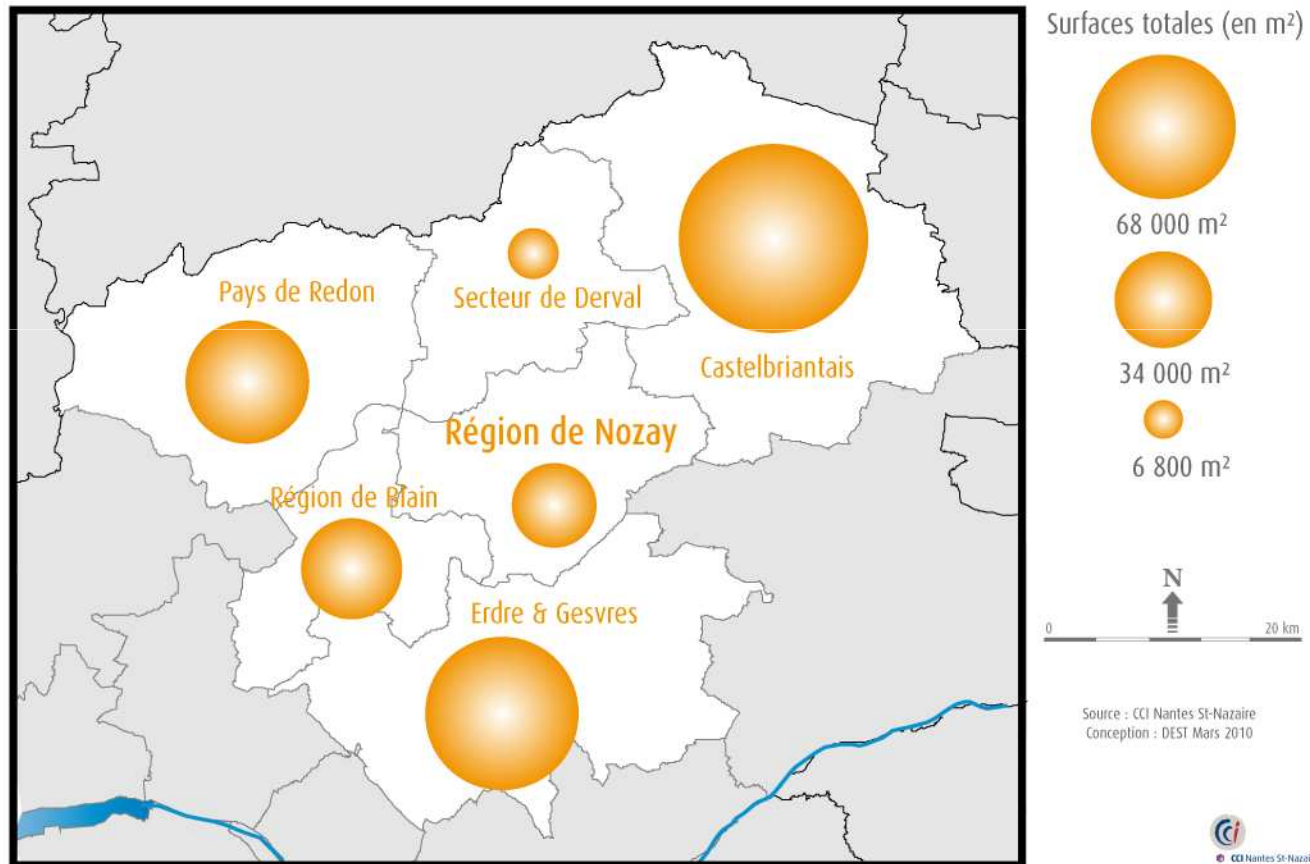


2 - L'appareil commercial du territoire



Les zones d'attraction

LES PÔLES COMMERCIAUX AVOISINANTS À LA RÉGION DE NOZAY



2- L'appareil commercial du territoire



Grille de hiérarchisation des pôles commerciaux

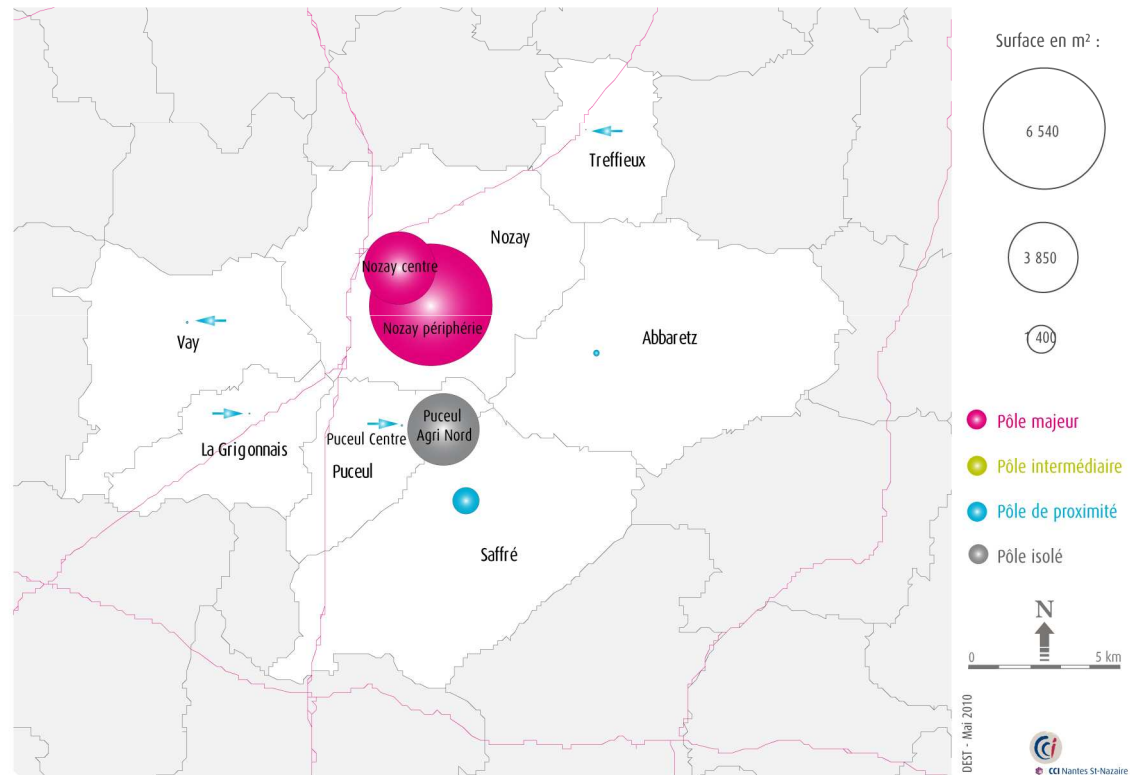
Pôle	Offre	Fréquentation	Rayonnement et attractivité
Majeur	Offre spécialisée et alimentaire - achats exceptionnels, occasionnels et réguliers	Ponctuelle, hebdomadaire, quotidienne	A l'échelle de l'intercommunale voire au-delà
Intermédiaire	Offre alimentaire et diversifiée - achats occasionnels et réguliers	Hebdomadaire, quotidienne	Attraction locale (plusieurs communes)
Proximité	Offre alimentaire avec parfois présence d'un supermarché / supérette - achats réguliers	Quotidienne	Proximité (à l'échelle de la commune)

2 - L'appareil commercial du territoire



Les pôles commerciaux

STRUCTURATION DÉTAILLÉE DES PÔLES COMMERCIAUX



3- Conclusion



Analyse AFOM*

AFOM= Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces

Atouts	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">- Hausse de la population- Renforcement de la population active (migration) et bon solde naturel- Hausse de l'emploi sur ce territoire- Bonne accessibilité- Une dynamique commerciale relativement bonne- Un pôle commercial diversifié et bien identifié: Nozay- Volonté des élus de mener une véritable politique commerciale- Futurs projets structurants (tram/train...)- Projet de développement des associations de commerçants et de leurs manifestations.	<ul style="list-style-type: none">- Vieillesse de la population et peu de jeunes de 20 à 30 ans- Un appareil commercial peu diversifié et axé sur hyper proximité- Revenus faibles sur le territoire- Précarisation du quatrième âge- Solde entrée-sortie négatif pour les flux domicile-travail- Une non spécialisation des vocations de ZA- Certains commerces fragiles- Des commerçants vieillissants- Certaines devantures vieillissantes- Associations des commerçants peu dynamiques (peu ou pas de communication et de marketing envers la population: festivité, site internet...)

3- Conclusion



Analyse AFOM

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">- Une croissance démographique vecteur de potentiels de développement commerciaux- Développement de nouveaux débouchés en lien avec les nouveaux comportements d'achats : services à domicile, hygiène-santé, développement internet...- L'implantation d'activités dans les couronnes périphériques de la métropole (desserrement des activités)- Dans le cadre des révisions de POS-PLU sur le territoire engager une réflexion sur la spécialisation des vocations de zones...- Des leviers possibles à activer grâce aux aides de l'Etat ou du département : FISAC...- Dans le cadre de cette charte commerciale, engager une véritable politique commerciale ambitieuse- Des actions possibles à mener conjointement avec les chambres consulaires: étude de ville...- Des actions possibles à mener en partenariat avec le commerce itinérant et non sédentaire	<ul style="list-style-type: none">- Une stratégie commerciale qui serait en inadéquation avec les comportements d'achats- L'éloignement commerce-habitat peut exclure les personnes à mobilité réduite d'un accès facile au commerce- Des implantations commerciales anarchiques- Des fermetures de points de vente de proximité: problème de transmission, de viabilité...- Déplacement des flux du centre bourg vers la périphérie- Dévitalisation de certains centres bourgs

3- Conclusion



IDEES D'ENJEUX

★ Réaliser la transition de l'aménagement commercial vers une meilleure considération des équilibres entre territoires et le respect de l'environnement :

- ★ Veiller à l'économie d'espace
- ★ Favoriser la densification urbaine et le renforcement des fonctions de centralité
- ★ Encourager les déplacements doux

★ Protéger un centre ville commercial :

- ★ Eviter le changement de vocation des rez de chaussée commerciaux (réflexion pour le PLU de Nozay)
- ★ Veiller à la complémentarité et non à la concurrence des activités commerciales entre la périphérie et le centre-ville
- ★ Anticiper les difficultés que peuvent rencontrer les commerces (viabilité, accès PMR...)
- ★ Anticiper la transmission de certains commerces
- ★ Empêcher la dévitalisation de certains centres bourgs
- ★ Anticiper des réserves foncières en centre-ville, les mutations de certains locaux, ...

★ Définir la qualification des zones d'accueil :

- ★ Distinguer les vocations des zones d'activités
- ★ Privilégier les centres bourgs et leur proximité pour l'implantation de nouveaux commerces

3- Conclusion



IDEES D'ENJEUX

- ✳ Limiter l'évasion commerciale en renforçant l'offre d'achats réguliers, occasionnels voire exceptionnels. Développer une stratégie commerciale adaptée au territoire tout en veillant à ne pas déstabiliser l'offre sur les territoires avoisinants.
- ✳ Structurer le commerce itinérant et non sédentaire sur le territoire pour une plus grande lisibilité auprès de la clientèle locale
- ✳ Réflexion sur la définition des pôles de demain pour la communauté de communes (pôles à conforter, à développer..) :
 - ✳ Pôle majeur de Nozay à renforcer et à privilégier pour achats exceptionnels et occasionnels?
 - ✳ Pôle de proximité de Saffré peut-être à renforcer en favorisant l'attractivité du centre-ville vis-à-vis de la clientèle des hameaux?
 - ✳ Pôles de proximité où le maintien de leur appareil commercial apparaît comme un enjeu?
- ✳ Réfléchir sur l'opportunité de développement d'Abbaretz avec l'arrivée du tram-train.