

SCoT du Val de Rosselle

1^{ère} Modification pour l'intégration d'un
Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC)

Dossier de synthèse pour l'approbation

NOTE DE PRÉSENTATION

Le Président,
Jean-Bernard MARTIN

A large, stylized handwritten signature in black ink, likely belonging to Jean-Bernard Martin.

Approbation du SCoT	05 / 03 / 2012
Révision du SCoT	20 / 10 / 2020
1 ^{ère} Modification	16 / 02 / 2026

Sommaire

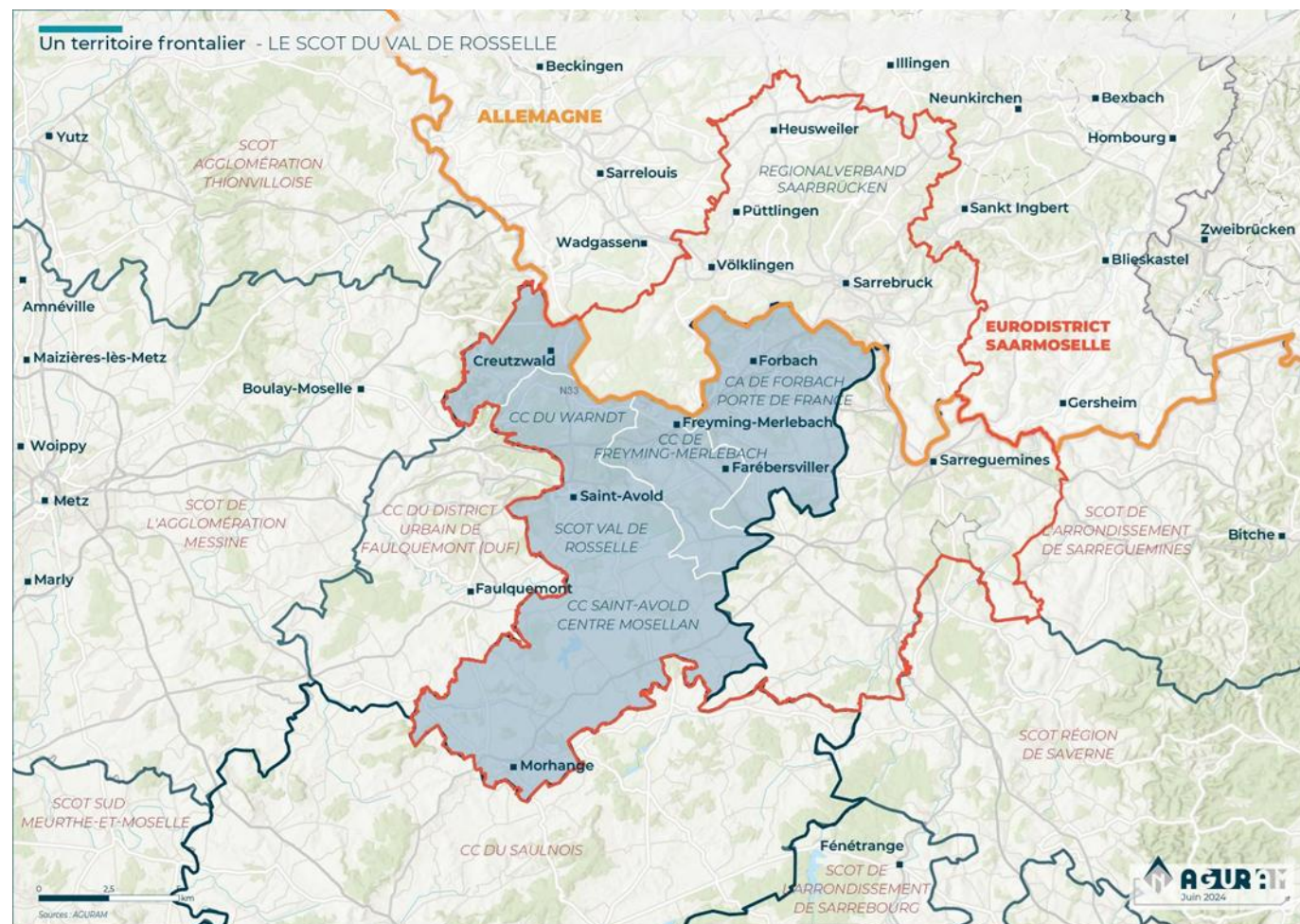
Le territoire du Val de Rosselle.....	3
Contexte et objectif de la Modification.....	4
Les principes d'aménagement du territoire retenus dans le document d'aménagement artisanal et commercial.....	8
Modifications du contenu du SCoT.....	13
Document d'Orientations et d'Objectifs.....	13
Rapport de présentation.....	27
Modifications complémentaires apportées suite à l'enquête publique et aux avis des Personnes Publiques Associées.....	46

Le territoire du Val de Rosselle

Le SCoT du Val de Rosselle est composé de deux communautés d'agglomération - **Forbach Porte de France et Saint-Avold Synergie** - et de deux communautés de communes - **Freyming-Merlebach et Warndt**.

Il s'étend sur 608 km², regroupe 78 communes, près de 180 000 habitants et plus de 51 000 emplois.

C'est un territoire frontalier avec la Sarre qui s'inscrit en partie dans l'aire d'attractivité de l'agglomération de Sarrebruck. Les quatre EPCI sont membres de l'Eurodistrict SaarMoselle



Contexte et objectif de la Modification

Le Schéma de Cohérence Territoriale du Val de Rosselle (SCoTVR) est un document d'urbanisme et un outil de planification supra-intercommunale au service d'un projet global d'aménagement et de développement durable du territoire. En tant que document stratégique, il oriente l'évolution d'un territoire en matière d'urbanisme, d'habitat, de mobilité, d'accueil des activités économiques, d'économie du foncier agricole, naturel et forestier, de préservation de la biodiversité et des paysages, etc. Il pose des orientations et des objectifs pour maîtriser et organiser le développement d'un territoire dans une perspective de développement durable intégrant les approches sociales, économiques et environnementales.

La procédure de modification vise à affiner le SCoT concernant le champ spécifique du commerce de détail et de l'artisanat commercial.

Le Syndicat mixte du Val de Rosselle a souhaité élaborer un document d'aménagement artisanal et commercial (DAAC) afin d'apporter des réponses aux enjeux de l'aménagement et de l'urbanisme commercial sur son territoire. Cette démarche est volontaire puisque ce document n'est pas obligatoire au regard de la situation juridique du SCoT, dont la révision a été approuvée en 2020. Elle permettra de compléter le document d'orientation et d'objectifs (DOO) en y intégrant des dispositions complémentaires relatives aux activités commerciales et artisanales.

Compte tenu de la date de prescription de la révision du SCoT du Val de Rosselle, le format du DAAC doit respecter les dispositions de la loi ACTPE du 18 juin 2014.

D'un point de vue réglementaire, les contenus du DOO et du DAAC du SCoT du Val de Rosselle, doivent respectivement respecter les articles L141-16 (Version en vigueur du 01 janvier 2016 au 01 avril 2021 / Ordonnance n°2015-1174 du 23 septembre 2015) et L141-17 (Version en vigueur du 01 janvier 2016 au 25 novembre 2018 / Ordonnance n°2015-1174 du 23 septembre 2015) du code de l'urbanisme.

Par ailleurs, le SCoT du Val de Rosselle n'étant pas un SCoT « modernisé », il n'est pas concerné par l'ajout d'un volet logistique (DAACL) introduit par la loi « Climat et résilience ». La procédure de modification du SCoT de l'agglomération messine est encadrée par le Code de l'Urbanisme et plus particulièrement les articles L143-32, L143-33, L143-34, et L143-35.

La procédure de modification de droit commun du SCoT est engagée "à l'initiative du président" et ne nécessite pas de délibération du comité syndical (Article L143-33 - Code de l'urbanisme).

Dans son avis n°MRAe 02025ACGE72, la MRAe a conclu que « la Modification du Schéma de cohérence territoriale du Val de Rosselle n'est pas susceptible d'avoir des incidences notables sur l'environnement et sur la santé humaine au sens de l'annexe II de la directive 2001/42/CE du 27 juin 2001 relative à l'évaluation des incidences de certains plans et programmes sur l'environnement ; et il n'est pas nécessaire de la soumettre à évaluation environnementale par la personne publique responsable, le Syndicat mixte de cohérence territoriale du Val de Rosselle ; l'Autorité environnementale (Ae) attire cependant l'attention dudit syndicat sur ses observations et sa recommandation [...] ».

Au vu de l'avis conforme de la MRAE du 25 juillet 2025, le Comité syndical, par délibération du 08 septembre 2025, a acté l'avis de la MRAe de non-soumission à évaluation environnementale. Cette délibération de non-soumission à évaluation environnementale de la modification du SCoT a fait l'objet des mesures de publicité exigées par l'article R. 153-15.

Par un arrêté en date du 16 octobre 2025, le Président du Syndicat mixte a organisé les modalités de l'enquête publique.

Rappel du calendrier détaillé de la procédure de Modification et de la concertation

- **05/10/2023** : Délibération du Comité syndical = Convention partenariale avec l'AGURAM, pour la réalisation d'un DAAC ;
- **09/04/2024** : Comité de Pilotage à la CAFPF (le COPIL réunit les membres du Bureau du syndicat mixte) ;
- **06/06/2024** : Séminaire organisé à la CAFPF ;
- **Juillet à Novembre 2024** : réalisation d'entretiens individuels par l'AGURAM, avec les principaux acteurs du territoire (élus et services) ;
- **12/11/2024** : Délibération du Comité syndical = Présentation du diagnostic et validation des enjeux ;
- **22/01/2025** : 4 Ateliers de concertation (1 atelier par intercommunalité) regroupant élus et services des communes et des intercommunalités ;
- **11/02/2025** : Délibération du Comité syndical = Modification du SCoT pour intégration d'un DAAC ;
- **11/03/2025** : Délibération du Comité syndical = Présentation de la Stratégie commerciale ;
- **30/05/2025** : Consultation des communes et intercommunalités sur le projet pour y intégrer les dernières observations avant la consultation des PPA et le lancement de la procédure administrative de Modification (désignation d'un Commissaire enquêteur, rédaction de l'Arrêté, etc.) ;
- **17/09/2025 au 17/11/2025** : consultation des PPA ;
- **16/10/2025** : Arrêté du Président, relatif à l'ouverture et organisation d'une enquête publique relative à la 1ère Modification du Schéma de Cohérence Territoriale ;
- **17/11/2025 au 17/12/2025** : Enquête publique ;
- **15/12/2025** : Comité de pilotage pour analyse et propositions de réponses aux avis des PPA ;
- **16/01/2026** : Remise du rapport d'enquête publique et publication sur le site www.scot-rosselle.com ;
- **16 février 2026** : Réunion du Comité syndical pour Approbation du SCoT Modifié.

Modifications du contenu du SCoT

Le SCoTVR est un document de planification stratégique supra-intercommunal. Le projet consiste à compléter ce document en y intégrant **une stratégie d'aménagement commercial et artisanal affinée**.

Le contenu du DAAC qui est intégré au dossier de SCoT vise à « *déterminer les conditions d'implantation des équipements commerciaux qui, du fait de leur importance, sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur l'aménagement du territoire et le développement durable* ».

Il localise les secteurs d'implantation de périphérie ainsi que les centralités, dans lesquels des conditions d'implantations des équipements commerciaux sont précisées.

Ces grands principes seront également à traduire dans les règlements des PLU(i), dans le cadre de leur mise en compatibilité avec le SCoT.

Le projet de DAAC a été construit à partir d'un **diagnostic** qui a fait émerger des enjeux de maîtrise du développement commercial. Il s'agit d'une étude préparatoire qui a permis de mobiliser les élus et techniciens du territoire. Il s'agit d'un document préparatoire qui ne fait pas partie du dossier de Modification du SCoT. Cette publication est consultable sur le site web du SCoT. www.scot-rosselle.com

Les principaux éléments de ce diagnostic sont transposés dans le Rapport de présentation du SCoT Modifié (Volet 4 du « Diagnostic »).

Les travaux d'élaboration du DAAC ont permis la production d'un **atlas des secteurs d'implantation** localisant les secteurs de périphérie et les centralités, et la production d'un livret des **conditions d'implantation**. Une synthèse des conditions d'implantation permet une appropriation de ce qui est attendu, en fonction des secteurs d'implantation. Ces conditions d'implantation et l'atlas des secteurs d'implantation sont transposés dans le dossier de SCoT modifié, respectivement dans le DOO et en annexes.

DOO – DOCUMENT D'ORIENTATION ET D'OBJECTIFS

SCoT 2020

Modifications apportées

2.3 – METTRE EN ŒUVRE UNE POLITIQUE D'AMENAGEMENT COMMERCIAL DURABLE ET MAITRISEE

2.3 – METTRE EN ŒUVRE UNE POLITIQUE D'AMENAGEMENT COMMERCIAL DURABLE ET MAITRISEE

Préambule

a. Documents et actes concernés par les dispositions suivantes

Les objectifs et orientations énoncés par le présent chapitre s'imposent, dans un rapport de compatibilité, aux documents d'urbanisme locaux des collectivités du territoire du Val de Rosselle, notamment les PLU, PLUI et cartes communales, au Programme Local de l'Habitat (PLH), au Plan de Déplacements Urbains (PDU), aux opérations foncières et aux opérations d'aménagement définies par un décret en Conseil d'Etat, notamment les Zones d'Aménagement Concerté (ZAC), aux autorisations d'urbanisme (restreintes aux autorisations de lotir et permis de construire des constructions supérieures à plus de 5000 m² de surface de plancher), ainsi qu'aux autorisations d'exploitation commerciale délivrées au titre de l'article L. 752-1 du code de commerce. Ils s'appliquent également aux avis de la commission départementale d'aménagement commercial (CDAC) et de la commission nationale d'aménagement commercial (CNAC) lorsqu'elles statuent sur les équipements commerciaux dont la surface est comprise entre 300 et 1 000 mètres carrés dans le cadre de l'article L. 752-4 du même code. Lorsque les dispositions du présent chapitre ne concernent pas l'intégralité de ces documents, le ou les documents concernés sont systématiquement identifiés dans le texte du présent DOO.

Les autorités administratives chargées d'appliquer ces dispositions disposent d'une marge d'appréciation qui s'exerce dans le cadre du rapport de compatibilité associé au présent DOO.

Préambule

Le volet commerce du DOO est complété par un Document d'Aménagement Commercial et Artisanal (DAAC). Il contient les détails des prescriptions qui s'appliquent.

a. Une nouvelle stratégie commerciale pour répondre aux enjeux du Val de Rosselle

La construction d'une stratégie commerciale d'échelle SCoT répond aux évolutions d'indicateurs significatifs analysés dans le diagnostic. Cinq éléments ressortent particulièrement :

- ➔ Permettre la redynamisation des pôles en difficulté et lutter contre la vacance ;
- ➔ Encourager un développement commercial adapté aux dynamiques démographiques du territoire et aux changements de mode de consommation ;
- ➔ Répondre à tous les besoins de la population (proximité, diversité) ;
- ➔ Proposer des aménagements compatibles avec les enjeux écologiques, énergétiques et accessibles au plus grand nombre ;
- ➔ Apporter de la qualité et de la lisibilité aux espaces commerciaux.

En fil rouge, il s'agit d'apaiser le développement commercial au regard des dynamiques passées et de fixer des règles du jeu communes.

b. Activités concernées par les dispositions du présent chapitre

Le présent chapitre s'applique aux commerces de détail et aux activités artisanales (inscrites au registre du commerce et des sociétés) directement impactées par les équipements commerciaux (notamment l'artisanat alimentaire et de production destiné à la vente aux particuliers). Ne sont pas concernés par les orientations de ce document, le commerce de gros, les activités non commerciales et notamment l'artisanat de production, l'industrie, les activités de bureau, les services aux entreprises, l'hôtellerie.

Concernant les activités artisanales, le DOO ne peut comporter des orientations et objectifs s'imposant dans un rapport de compatibilité directement destinées aux équipements artisanaux, ces derniers n'étant pas soumis à autorisation préalable d'exploitation commerciale hormis certains commerces de détail alimentaires.

Les orientations concernant l'équipement artisanal doivent être étroitement liées à celles concernant l'équipement commercial. Le DOO peut néanmoins comporter des orientations concernant les équipements artisanaux à travers les orientations destinées aux PLU et PLUi.

Les activités agricoles et artisanales (sauf celles prises en compte dans le présent chapitre) avec point de vente (showroom) ne sont pas non plus concernées par les orientations de ce document, dans la mesure où la surface de vente n'excède pas 30% de la surface de plancher globale dédiée à l'activité.

c. Définitions

Sont considérées comme des "nouvelles implantations" dans le présent chapitre :

- La création de nouveaux magasins de commerce de détail, activités de restauration, et activités artisanales précitées (directement impactées par les équipements commerciaux) ou d'ensembles commerciaux,
- Le changement de destination d'un bâtiment initialement non commercial vers des activités commerciales,
- Les déplacements de magasins d'une localisation préférentielle à une autre,
- La transformation d'un bâtiment à usage commercial situé hors localisation préférentielle vers des activités commerciales,
- La transformation d'un bâtiment à usage commercial d'une localisation préférentielle, impliquant une évolution de la typologie d'activité telle que définie au §4. du présent document.

Ainsi, le volet commerce du SCoT du Val de Roselle répondra à **4 enjeux majeurs** :

- **Accompagner les mutations (formats, modernisation) et le développement des commerces**
 Maintenir les grands équilibres en place et permettre l'émergence de nouveaux concepts commerciaux en veillant à ne pas augmenter le volume d'offre actuelle qui satisfait aux besoins d'un territoire en déprise démographique.
- **Requalifier et valoriser l'existant**
 Favoriser le réemploi des bâtiments vacants et des friches, quel que soit le contexte (centralité urbaine, zone d'activité commerciale de périphérie), tout en permettant l'évolution des constructions isolées vers d'autres fonctions urbaines (équipements, résidentiels, etc.).
- **Redéfinir le rôle des centralités, lieux de vie des polarités du SCoT**
 Réinventer les centres-villes et centres-bourgs, en s'appuyant sur les programmes engagés par les collectivités afin d'introduire davantage de services, d'animation, et de culture, tout en permettant l'accès à une offre commerciale de proximité.
- **Renforcer la résilience des espaces commerciaux face aux transitions écologique et énergétique**
 Limiter les consommations foncière et énergétique liées aux équipements commerciaux dans le respect des dispositions de la loi Climat & résilience, par la promotion de bâtiments innovants (isolation, matériaux, production d'énergie, etc.), accessibles tous modes, avec des aménagements favorisant la biodiversité, la qualité paysagère et les rencontres, en optant pour des implantations denses et facilement évolutives.

Plusieurs bénéfices sont attendus de la mise en œuvre de cette stratégie :

- ➔ Orienter les demandes des porteurs de projets, qui contribuent à la vitalité des territoires.
- ➔ Donner des outils aux collectivités pour négocier dans l'intérêt du territoire et de ses habitants.

Définition de la "centralité urbaine" : Les centralités, urbaines ou villageoises, correspondent aux secteurs centraux caractérisés par un tissu urbain dense et polarisant une diversité des fonctions urbaines : fonction d'habitat, plusieurs fonctions économiques (commerces, services) et plusieurs fonctions d'équipements publics et collectifs (administratives, culturelles, loisirs...) etc.

- Ce sont les centres-bourgs, centres-villes et centres de quartiers du territoire.

2.3.1. Définition du commerce d'importance

Prescription

Les commerces "importants" au sens du présent SCoT correspondent aux équipements commerciaux qui dépassent un certain seuil et qui de ce fait, sont susceptibles d'impacter l'organisation territoriale. Il s'agit des commerces de plus de 300 m² de surface de vente (soit environ 400 m² de surface de plancher) et des ensembles commerciaux de plus de 1 000 m² de surface de vente qui ont une zone d'influence principale supérieure à 3 000 habitants. Au regard des caractéristiques démographiques du territoire, les commerces dépassant ce seuil sont considérés comme des commerces "importants", impactant l'organisation territoriale. Ces équipements font l'objet de dispositions spécifiques développées ci-après.

2.3.2. Prescriptions applicables aux petits commerces (inférieurs à 300 m²)

Prescription

Toutes les centralités urbaines des communes incluses dans le périmètre du SCoT Val de Rosselle sont des localisations préférentielles pour le développement du commerce et de l'artisanat (notamment de bouche) de proximité (commerce inférieur à 300 m² de surface de vente). Les documents d'urbanisme locaux doivent être compatibles ou rendus compatibles avec l'objectif de maintien et de développement du commerce de proximité dans ces lieux.

A ce titre, ces documents peuvent délimiter les secteurs de centres-bourgs et centres de quartiers existants ou en devenir, au sein desquels l'implantation d'activités commerciales et artisanales est privilégiée.

Ces secteurs sont délimités en compatibilité avec la définition de la centralité urbaine et les critères de délimitation suivants :

- Favoriser les secteurs aux caractéristiques urbaines appropriées au développement du commerce :
Secteurs présentant une densité et une continuité du bâti,

b. Activités concernées par les dispositions du présent chapitre

Activités concernées par le DAAC	Activités non concernées par le DAAC
Les commerces de détail et les activités artisanales (inscrites au registre du commerce et des sociétés) directement impactées par les équipements commerciaux (notamment l'artisanat alimentaire et de production destiné à la vente aux particuliers).	Le commerce de gros, les activités non commerciales et notamment l'artisanat de production, l'industrie, la logistique, les activités de bureau, les services aux entreprises, l'hôtellerie ou les activités médicales et libérales.
Les drives	Les activités artisanales non soumises à CDAC

c. Les conditions d'implantation

Les conditions d'implantation reposent sur les localisations préférentielles pour l'implantation du commerce, avec leurs vocations en termes de fréquence d'achats.

Les localisations préférentielles

Le DAAC localise des lieux d'implantations prioritaires du commerce limités à deux types d'espaces : les centralités urbaines et les secteurs d'implantation périphériques.

- ➔ Les localisations préférentielles de centralités (centres-villes principaux, centres-villes relais et centralités de quartier) ont été définies en tenant compte de l'armature urbaine identifiée dans le SCoT, des polarités commerciales existantes et envisagées, de la proximité des lieux de vie et des secteurs de revitalisation ;
- ➔ Les localisations préférentielles de périphérie (pôles commerciaux structurants et pôles commerciaux relais) s'appuient sur les pôles commerciaux existants, la cohérence entre armature commerciale et future, les conditions de desserte par les transports en commun et la préservation de l'environnement.

En dehors de ces localisations préférentielles, les implantations d'équipements commerciaux sont strictement encadrées.

Secteurs présentant une mixité des fonctions urbaines (habitat, équipements publics, activités de services, commerces, activités médicales, professions libérales...).

- Favoriser la concentration et la continuité de l'offre commerciale, artisanale et de services :
Secteurs de dimensionnement limité,
Secteurs actuellement marchands à densifier commercialement,
Secteurs à proximité immédiate de l'offre existante le cas échéant.

Recommandation

Afin de conserver la diversité commerciale des centralités, le SCoT recommande aux PLU et PLU(i) de mettre en place des règles incitatives pour le développement des commerces dans ces lieux, en lien avec le R.151-37 du code de l'urbanisme, qui permet d'identifier et de délimiter, dans le ou les documents graphiques, les quartiers, îlots et voies dans lesquels doit être préservée ou développée la diversité commerciale, notamment à travers les commerces de détail et de proximité, et définir, le cas échéant, les règles spécifiques permettant d'atteindre cet objectif.

2.3.3. Prescriptions applicables aux commerces d'importance

Prescription

a. Identification des localisations préférentielles pour le commerce d'importance

Le DOO identifie les principales localisations préférentielles pour le commerce d'importance :

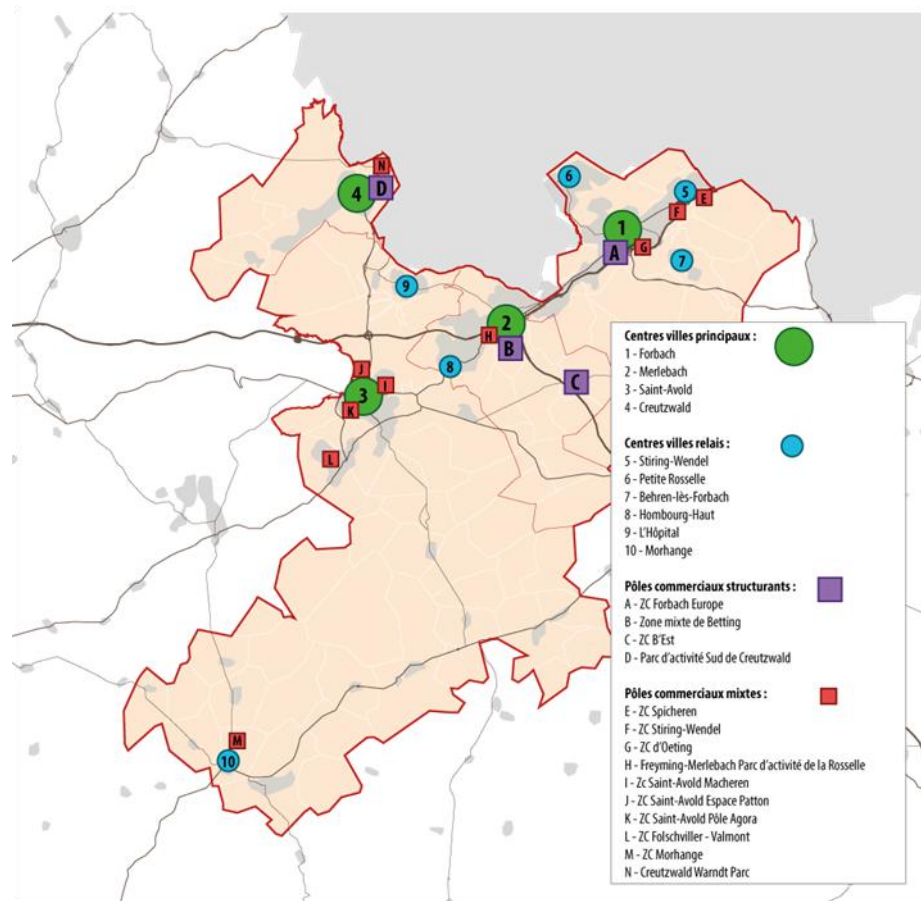
- Les principales centralités urbaines du territoire : les centres villes principaux et les centres villes relais.
- Des localisations de périphérie : les pôles commerciaux structurants et les pôles commerciaux relais

Ces commerces "importants" s'implantent préférentiellement dans les localisations préférentielles identifiées sur la carte ci-contre.

La fréquence des achats

Afin de construire un développement commercial visant à répondre aux enjeux d'aménagement du territoire et de développement durable, le Val de Rosselle appuie sa stratégie d'implantation commerciale en distinguant les commerces selon la fréquence d'achat à laquelle ils répondent. 5 typologies commerciales, caractérisées par des enjeux différenciés en matière de proximité des habitants, de fréquence des déplacements et donc d'impacts en matière d'aménagement du territoire, sont retenues.

Fréquence d'achat	Type d'activité	Aire d'influence principale (valeurs repères)
Quotidienne	Boulangerie, boucherie-charcuterie, tabac-presse, fleurs, alimentation, services et artisans	>1 000 hab.
Hebdomadaire	Supermarché, hypermarché, alimentaire spécialisé	>3 000 hab.
Occasionnelle "léger"	Habillement, chaussures, optique, parfumerie, bijouterie, librairie, papeterie CD/DVD, jeux-jouets, petite décoration, petit électroménager	>20 000 hab.
Occasionnelle "lourd"	Bricolage, jardinage	>10 000 hab.
Exceptionnelle	Mobilier, gros électroménager, aménagement de la maison (cuisine, salle de bain), concepts spécifiques (village de marques...)	>40 000 hab.



En dehors de ces localisations préférentielles de périphérie et de centralité urbaine identifiées, il s'agit d'éviter de nouvelles implantations commerciales.

Les commerces existants en dehors de ces localisations dont la surface de vente est supérieure à ce seuil (ou pouvant le dépasser par le biais d'une extension) peuvent bénéficier d'une extension limitée*.

2.3.1. Renforcer le rôle des centralités

Les centralités sont des lieux privilégiés de développement du commerce que le DAAC vise à encourager et faciliter, selon des règles en cohérence avec l'armature territoriale affirmée dans le SCoT du Val de Rosselle.

Afin de renforcer le rôle des centres-villes et centres de quartier, le DAAC définit 29 localisations préférentielles d'implantation du commerce dans les centralités urbaines (correspondant aux centralités définies dans l'atlas des localisations préférentielles), déclinées ainsi :

- ➔ 4 centres-villes principaux ;
- ➔ 10 centres-villes relais ;
- ➔ 15 centralités de quartier.

Les objectifs permettant de renforcer le rôle des centralités sont les suivants :

- **Donner un rôle moteur aux 4 centres-villes principaux ;**
- **Conforter les centres-villes relais ;**
- **Faciliter l'implantation du commerce de proximité et de l'artisanat commercial dans les quartiers.**

*Afin de faciliter la mise en œuvre de cette disposition, la notion d'extension "limitée" nécessite d'être précisée. L'extension limitée s'entend par une ou plusieurs extensions dont le cumul permet de respecter un objectif de création maximale de surface de vente supplémentaire de l'ordre de 20% de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCoT.

b. Définition de la vocation des principales localisations préférentielles des commerces

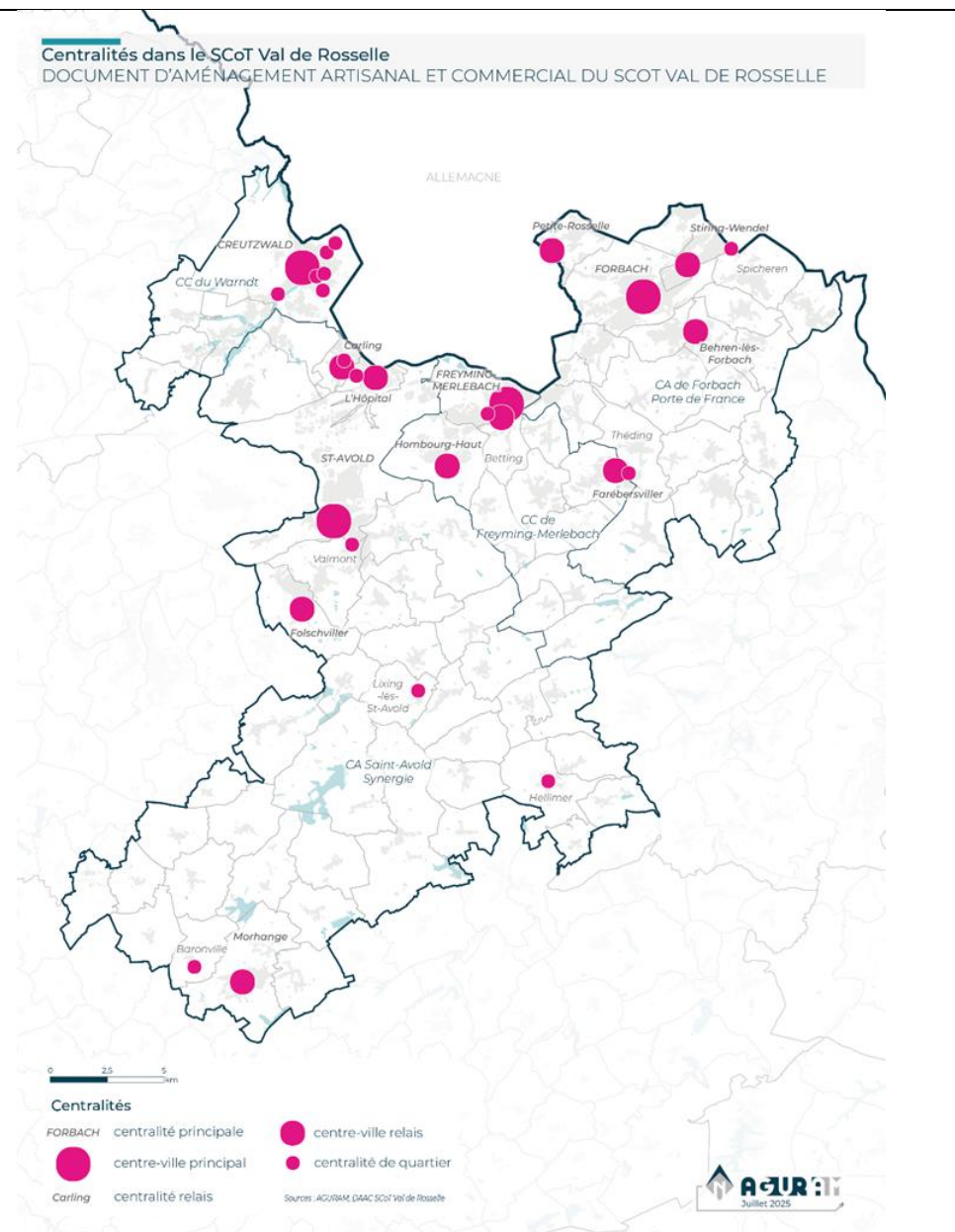
Les nouvelles implantations de commerces d'importance s'effectuent dans les localisations préférentielles et en compatibilité avec les vocations affichées en termes de fréquence d'achats, telles que définies dans le tableau des vocations commerciales ci-après :

Rappel de la définition des fréquences d'achat

	Hebdomadaire	Occasionnels lourds	Occasionnels légers	Exceptionnels
Centres-villes principaux				
Centres-villes relais				
Z.C structurantes				
Z.C relais				

Localisation préférentielle Implantation sous-condition : pas de possibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale Localisation non préférentielle

Fréquences d'achats	Types d'activités concernées	Aire d'influence principale
Quotidienne	Boulangerie, boucherie – charcuterie, tabac – presse, fleurs, alimentation, services et artisans...	> 1 000 hab.
Hebdomadaire	Supermarchés / hypermarchés, alimentaire spécialisé...	> 3 000 hab.
Occasionnelle "légère"	Habillement, chaussures, optique, parfumerie, bijouterie, librairie papeterie CD/DVD, jeux - jouets, petite décoration, petit électroménager...	> 20 000 hab.
Occasionnelle "lourde"	Bricolage, jardinage...	>10 000 hab.
Exceptionnelle	Mobilier, gros électroménager, gros bricolage / matériaux / revêtements, aménagement, de la maison (cuisines, salles de bains), concepts spécifiques (Oxylane, village de marques...)	> 40 000 hab.



2.3.4. Prescription applicable aux formats des commerces dans les localisations de périphérie

Prescription

Afin de favoriser le maintien et le développement du commerce de détail de proximité dans les centralités urbaines, les localisations de périphérie n'ont pas vocation à accueillir de nouvelles implantations de commerces dont la surface de vente est inférieure à 300 m² (soit environ 400 m² de surface de plancher) et d'ensembles commerciaux (au sens de l'article L752-3 du Code de commerce) composés totalement ou partiellement d'unités commerciales⁷ inférieures à 300 m² de surface de vente (soit environ 400 m² de surface de plancher).

Les ensembles commerciaux de ce type existants dans les localisations de périphérie peuvent s'étendre de manière limitée, uniquement dans un objectif d'amélioration qualitative des équipements commerciaux.

Les documents d'urbanisme locaux doivent être compatibles ou rendus compatibles avec cet objectif. De même, les autorisations d'exploitation commerciales doivent être compatibles avec cet objectif.

2.3.2. Maîtriser et conforter les secteurs de périphérie existants

En attirant une partie de la clientèle vers la périphérie, les zones commerciales peuvent accentuer la vulnérabilité des commerces situés en centralité déjà soumis à des dynamiques complexes. L'ambition du DAAC est de veiller à la complémentarité entre les secteurs de périphérie et les centralités, par la maîtrise des développements périphériques pour préserver le tissu existant, tout en leur permettant de s'adapter et d'évoluer.

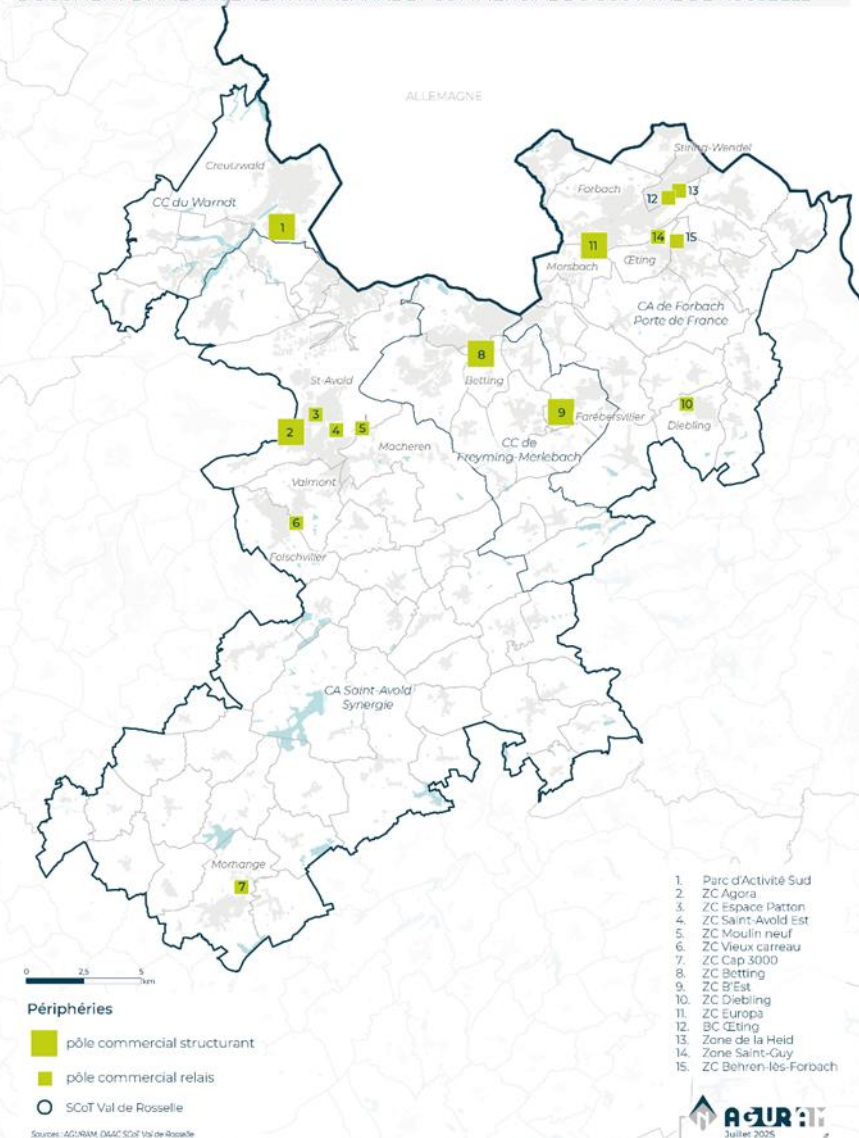
En ce sens, le DAAC définit 15 secteurs de périphérie, destinés à l'accueil du commerce d'importance (équipement commercial de plus de 300 m² de surface de vente) avec :

- ➔ 5 pôles commerciaux structurants ;
- ➔ 10 pôles commerciaux relais.

Les objectifs permettant de maîtriser et conforter les secteurs de périphérie sont les suivants :

- **Accompagner le développement et l'amélioration du commerce d'importance dans les pôles structurants ;**
- **Mieux encadrer l'offre de grand commerce dans les pôles commerciaux relais.**

Secteurs de périphérie dans le SCoT Val de Rosselle
DOCUMENT D'AMÉNAGEMENT ARTISANAL ET COMMERCIAL DU SCOT VAL DE ROSSELLE



2.3.3. Maîtriser le développement commercial en dehors des secteurs de localisation préférentielle

Les localisations préférentielles en centralités et en secteurs de périphérie permettent de proposer de nombreux lieux pour le développement de projets commerciaux.
 Par conséquent, situés en dehors de ces localisations préférentielles, les secteurs d'urbanisation diffuse et les zones d'activités économiques n'ont pas vocation à accueillir de nouvelles implantations commerciales structurantes (>300 m²).

2.3.4. Fixer des exigences de qualité pour les implantations

La qualité de l'offre existante et à venir participe à la fois à l'attractivité, à l'identité du territoire et à la pérennité des équipements commerciaux. Au-delà de leur fonction de lieu de consommation, les centralités et secteurs de périphérie commerciale constituent des espaces de rencontres, d'interactions sociales et participent à l'animation des villes et des villages. Leur qualité de conception et d'aménagement doit s'intégrer harmonieusement dans des contextes variés, en mettant en valeur les espaces publics situés à proximité. Leur qualité urbaine et architecturale s'aligne sur ce qui est attendu pour les bâtiments résidentiels, d'activités ou d'équipements.

2.3.5. Document d'Aménagement Artisanal et Commercial - DAAC



ANNEXES

Guide Trame verte et bleue du territoire du SCoT VDR

ANNEXES

Guide Trame verte et bleue du territoire du SCoT VDR

Atlas cartographique du DAAC

RAPPORT DE PRÉSENTATION – VOLET 2 « DIAGNOSTIC » Partie 4 : les équipements, services et commerces

SCoT 2020

2 – UN TISSU DE COMMERCE ET DE SERVICES MARCHANDS

2.1 – L'organisation de l'armature commerciale du territoire

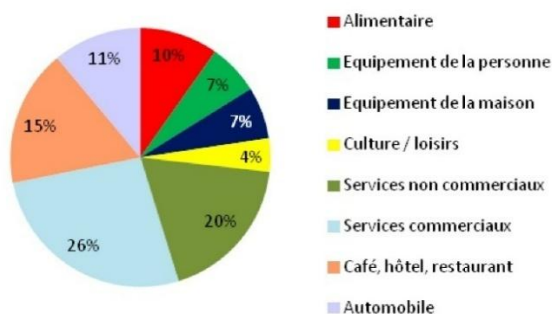
- Un maillage de l'offre commerciale permettant d'assurer la proximité des lieux d'achat vers les lieux de vie

3 674 établissements commerciaux et de services sont recensés sur le territoire du Pays Val de Rosselle en 2016, dont 1 031 commerces de détails (alimentaire, équipement de la personne et de la maison, culture-loisirs). Ainsi, le **taux de commercialité représente 28%, taux relativement satisfaisant en matière de dynamisation commerciale.**

La densité commerciale est de 5,62 commerces pour 1 000 habitants, densité comparable aux territoires ruraux et périurbains (*moyenne France: 7 commerces / 1000 habitants ; territoire ruraux et périurbains: 5 à 6 commerces / 1000 habitants*).

L'offre est relativement peu concentrée : toutes les communes ont au moins un commerce ou un service et plus de la moitié des communes du territoire possèdent 10 activités commerciales et de services et plus, leur permettant de répondre aux besoins de première nécessité de la population.

Répartition des établissements commerciaux et de services à l'échelle du SCoT



Source : INSEE – Fichier SIREN 2016

Modifications apportées

2 – UN TISSU DE COMMERCE ET DE SERVICES MARCHANDS

2-1 – L'organisation de l'armature commerciale du territoire

• Un environnement concurrentiel

Le territoire est entouré d'offres concurrentielles majeures. L'agglomération de Sarrebruck, située à moins de 15 minutes possède une offre importante et attractive avec un centre-ville dense et agréable permettant d'allier achat plaisir et loisirs. La présence d'une offre culturelle renforce également son attractivité touristique.

L'agglomération de Metz possède également une offre supérieure au territoire du Val de Rosselle avec 300.000 m² de surface de vente. Ces deux agglomérations permettent de satisfaire les besoins de la population pour des achats spécifiques et exceptionnels.

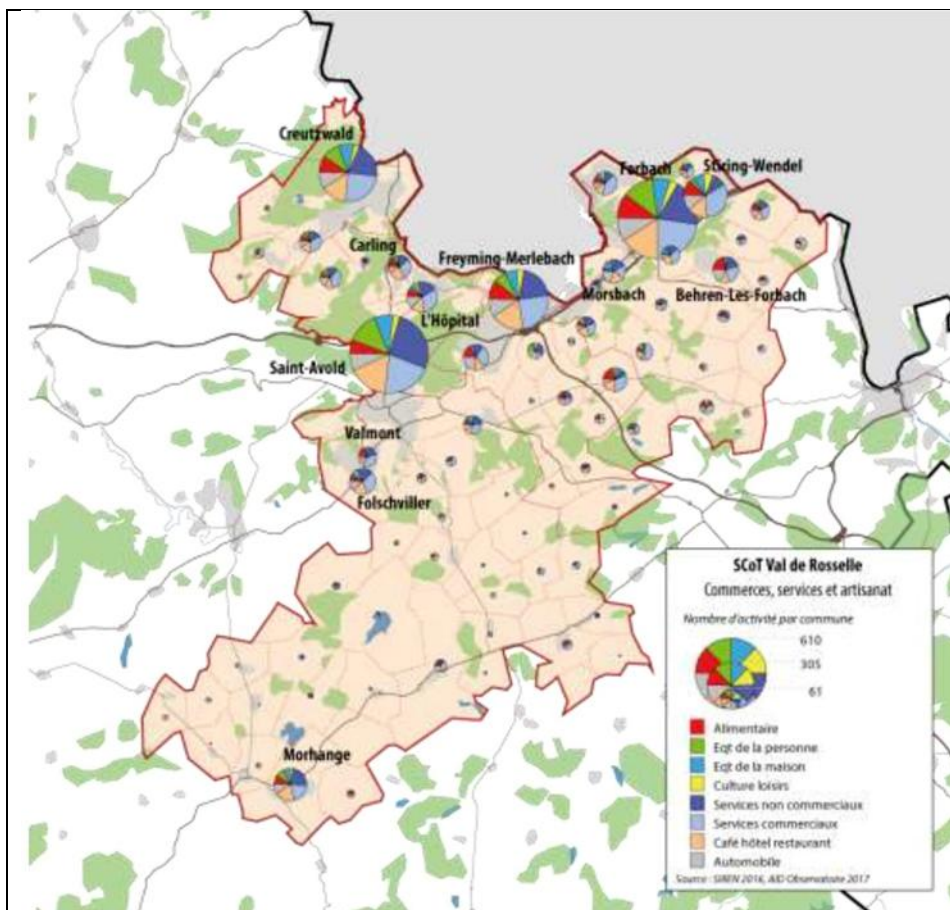
Offre commerciale de +300m² des principales polarités concurrentielles, hors surfaces vacantes (*Source : CCI Moselle 2023*) :

- ➔ Metz Métropole : 350.000 m² ;
- ➔ CA Portes de France-Thionville : 190.000 m² ;
- ➔ CA Sarreguemines Confluences : 100.000 m² ;
- ➔ CC Sarrebourg Moselle sud : 90.000 m².

• Les petits commerces et services (surface commerciale <300 m²)

- ➔ Une densité en commerces et services de proximité légèrement supérieure à celle du département.

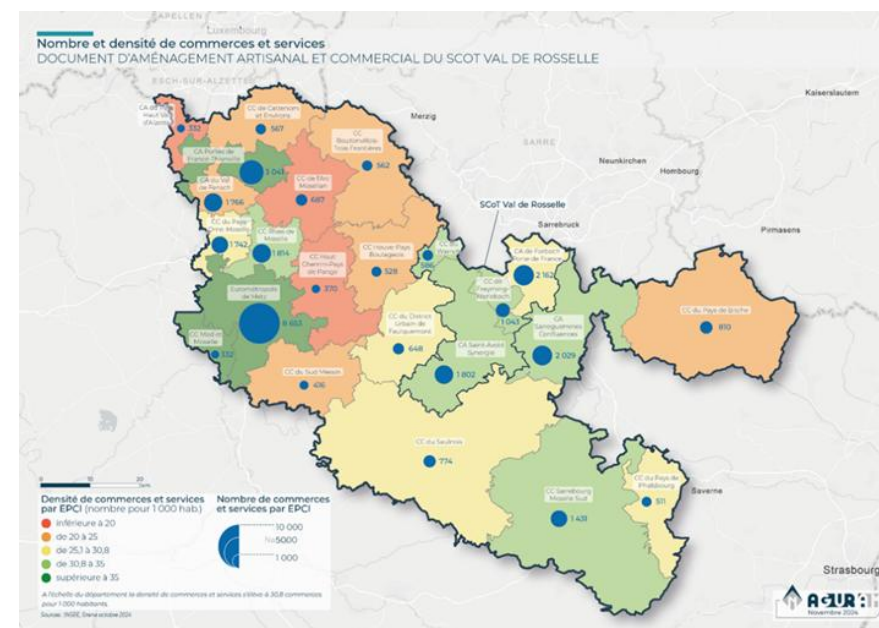
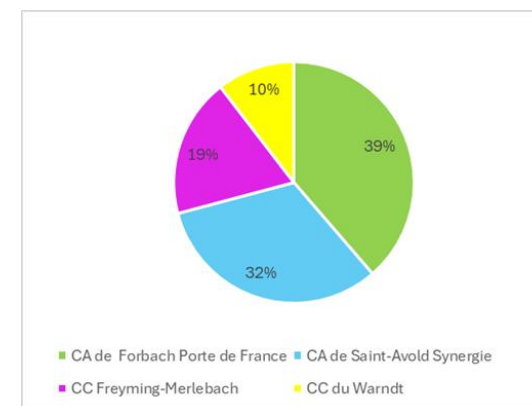
Le SCoT du Val de Rosselle regroupe près de 6.000 petits commerces et services, soit une densité de 31,6 pour 1.000 habitants, légèrement supérieure au taux départemental de 30,8.



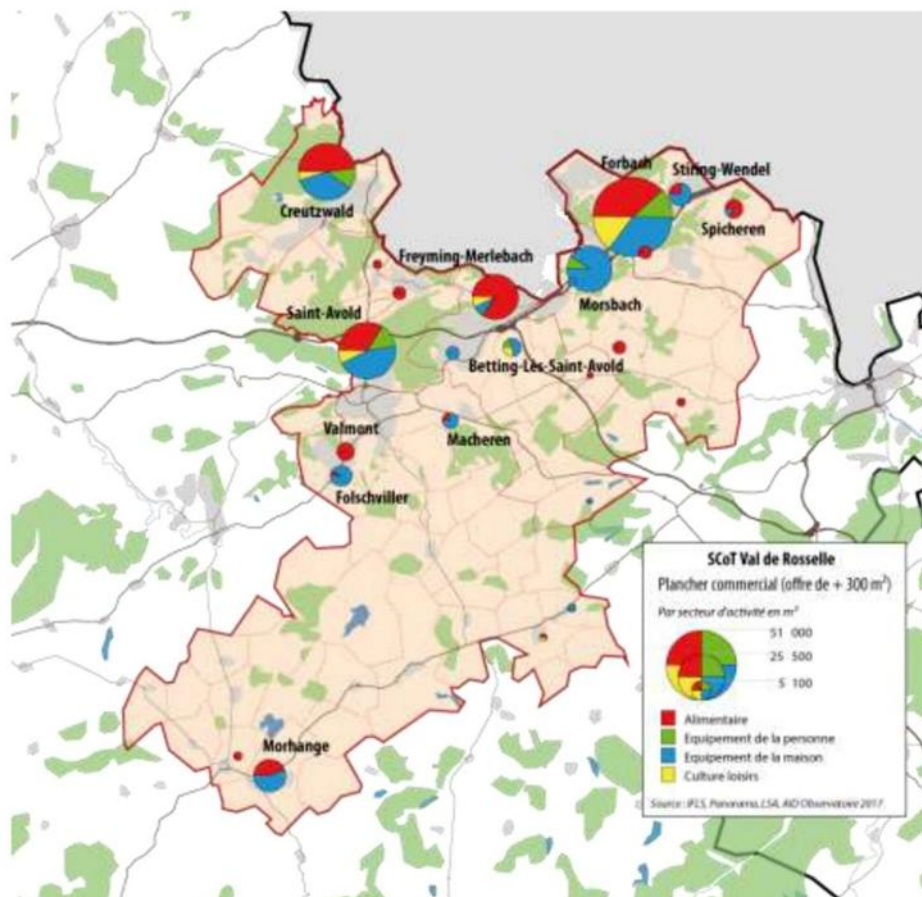
Des polarités structurantes:

- Un pôle majeur : Forbach (611 activités – 17% de l'offre)
- 4 pôles secondaires : Creutzwald, Freyming-Merlebach, St Avoild et Stiring-Wendel (plus de 200 activités chacune)
- Des pôles relais (notamment Morhange et l'Hôpital avec plus de 100 activités chacune) et de proximité composés d'une offre du quotidien voir de première nécessité.

Répartition des petits commerces et services par EPCI (source : INSEE, Sirene 2024)



► Une offre en grande surface particulièrement développée (+ 300 m² de sv)



Le territoire possède 142 moyennes et grandes surfaces qui représentent 193 000 m² de surface de vente.

On note une densité commerciale élevée par rapport à la moyenne nationale :

- Densité totale : 1 057 m²/1000 habitants
- Alimentaire : 449 m² /1000 habitants
- Non-alimentaire : 608 m²/ 1000 habitants

• Une concentration importante dans les centres-villes principaux

Cette offre commerciale est principalement concentrée au Nord du territoire, dans les zones les plus densément peuplées. La répartition de l'offre est inégale et présente une forte disparité selon les communes. Les 4 pôles principaux se distinguent : Forbach (900 commerces et services, soit 16 % du territoire du SCoT Val de Rosselle), Saint-Avoid (780, soit 14 %), Freyming-Merlebach (480, soit 9 %) et Creutzwald (470, soit 8 %) regroupent près de la moitié de l'offre. Ces communes disposent à la fois de centres-villes avec une offre commerciale diversifiée, et de plusieurs zones commerciales en périphérie.

En complément, un réseau de pôles secondaires fournit une offre intermédiaire, notamment alimentaire. Parmi ces communes, figurent notamment Stiring-Wendel, Behren-lès-Forbach, L'Hôpital, Morhange, Hombourg-Haut, Folschviller et Valmont. La commune de Farébersviller accueille un nombre de commerces important, grâce à la présence du centre commercial B'est en périphérie.

Le Sud du territoire dispose d'une offre commerciale limitée en raison de la faible densité de population.

Comparatifs nationaux :

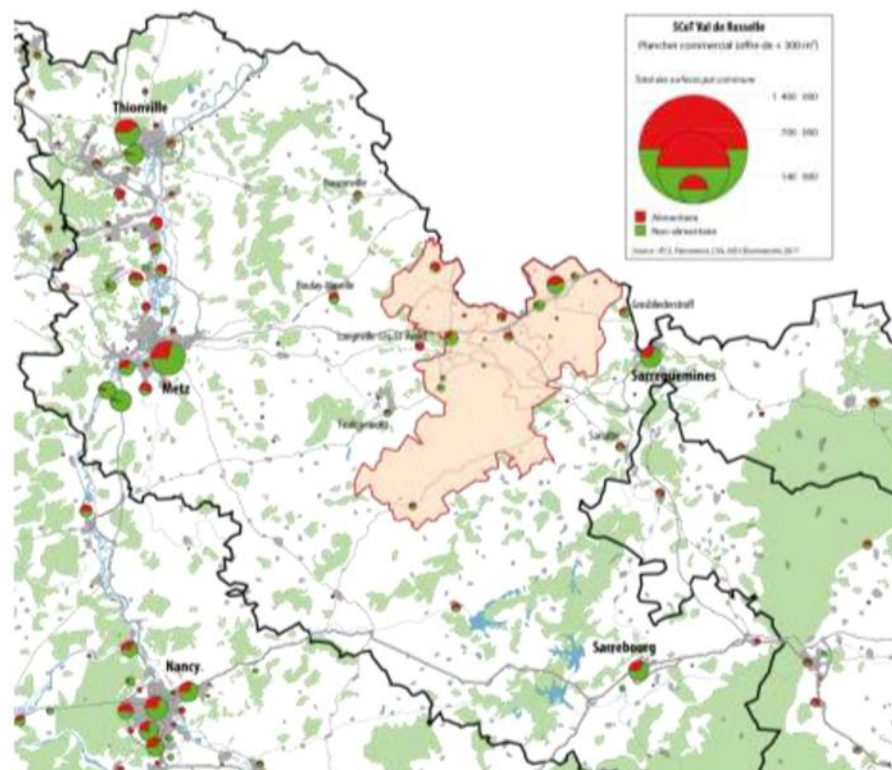
Densité totale : 957 m² / 1 000 habitants

Densité alimentaire : 309 m² / 1 000 habitants

Densité non alimentaire : 648 m² / 1 000 habitants

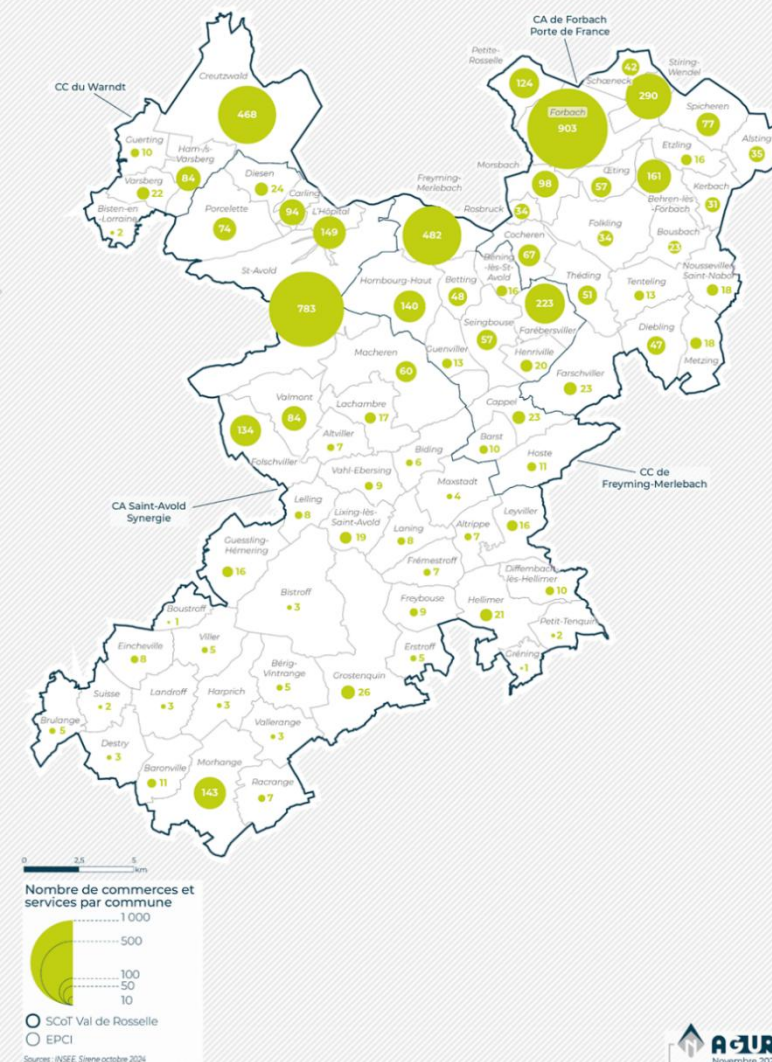
L'offre répond de manière globale aux besoins de la population.

Par ailleurs, le territoire subi une offre concurrentielle sur des polarités majeures situées à proximité. L'agglomération de Saarbruck, située à moins de 15 minutes possède une offre importante et une attractive digne d'une métropole européenne avec un centre-ville dense et agréable permettant d'allier achat plaisir et loisirs. L'agglomération de Metz possède également une offre supérieure au Pays Val de Rosselle avec 300 000 m² de surface de vente. Ces deux agglomérations permettent de satisfaire les besoins de la population pour des achats spécifiques et exceptionnels.



Nombre de commerces et de services

DOCUMENT D'AMÉNAGEMENT ARTISANAL ET COMMERCIAL DU SCOT VAL DE ROSSELLE



Offre commerciale de +300m² des principales polarités concurrentielles :

- CA de Metz : 300 000m²
- CA Portes de France-Thionville : 170 000m²
- CA de Sarreguemines Confluences : 80 000m²
- CC de l'Agglomération de Sarrebourg : 70 000 m²

Source : CCI Lorraine, juillet 2014

L'offre en grande surface est également peu concentrée par rapport à l'offre de l'agglomération de Sarreguemines. Chaque pôle urbain majeur et secondaire possède une offre de moyenne et grande surface.

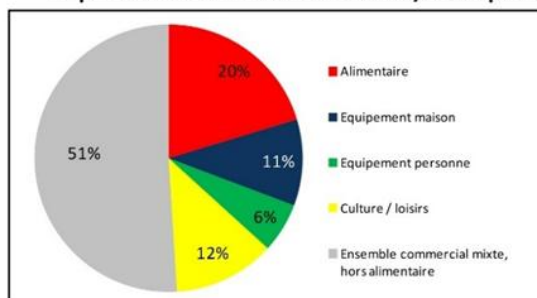
Des autorisations CDEC/CDAC importantes depuis 2009 par rapport à la croissance démographique

69 486 m² de surface de vente ont été autorisées entre 2009 et septembre 2017 sur le territoire du SCoT Pays Val de Rosselle, soit environ 63 m²/an pour 1000 habitants. Il s'agit d'un ratio élevé par rapport à la dynamique démographique du territoire. Il est comparable au développement que connaît le Pays de Gex, territoire situé à la frontière de Genève et particulièrement dynamique en terme d'accueil de nouvelles populations à forte capacité de consommation.

Eléments de comparaison :

Rives du Rhône : 112 m ² /an/1000 hab.
BUCOPA : 65 m ² /an/1000 hab
Pays de Gex : 63 m ² /an/1000 hab.
Pays Lédonien : 62 m ² /1000 hab
La Rochelle - Ile de Ré - Pays d'Aunis : 53 m ² /an/1000 hab.
SCoT Beaujolais et Val de Saône Dombes : 37 m ² /an/1000 hab.

Répartition des autorisations CDEC/CDAC par secteur d'activité sur le SCoT

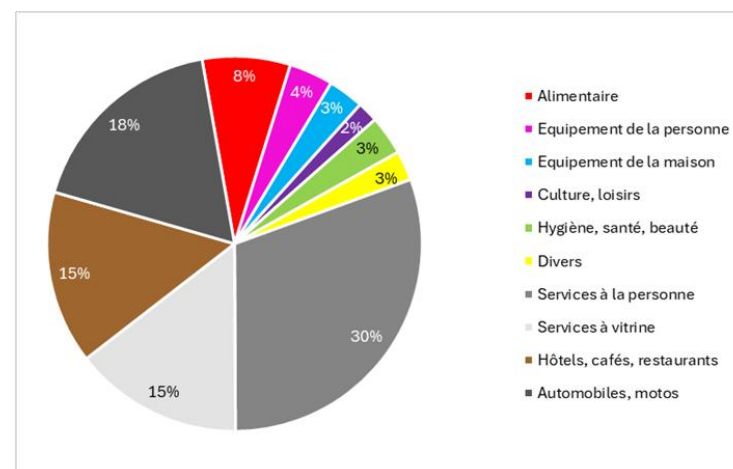


Source : CDEC-CDAC de 2009 à 2017, Préfecture de la Moselle

Une offre diversifiée mais qui, comme partout, s'oriente de plus en plus vers les services

Le taux de commerces purs ou taux de commercialité regroupant l'alimentaire, l'équipement de la personne, l'équipement de la maison, le culture-loisirs et la santé-beauté (parfumerie, optique, articles médicaux/orthopédie) diminue. Il est en effet aujourd'hui de 22% (contre 28% en 2016), proche du taux mosellan de 23%.

Répartition des petits commerces et services par activité (source : INSEE, Sirène 2024)



Les grandes et moyennes surfaces (commerces <300 m²)

→ Un territoire globalement bien équipé en grandes et moyennes surfaces (GMS)...

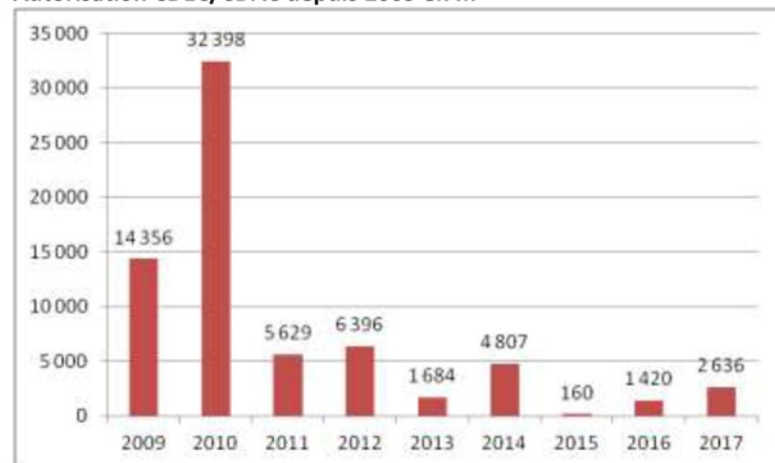
Le SCoT Val de Roselle compte environ 200 commerces de plus de 300 m² de surface de vente, pour une surface totale de 276.000 m², dont 34 600 m² de cellules vacantes. Avec 1.561 m² pour 1.000 habitants, la densité commerciale est supérieure au taux mosellan (1.515) ainsi qu'au taux mosellan hors métropole de Metz (1.451). Hors commerces vacants, la densité commerciale (1.365 m²/1 000 habitants) est globalement équivalente celle du département (1.371).

L'essentiel des autorisations de création ou d'extension de surface de vente porte sur une offre non-alimentaire permettant de diversifier l'offre actuelle.
Plus de la moitié des surfaces de vente autorisées en CDEC/CDAC depuis 2009 concerne des ensembles commerciaux mixtes, hors alimentaire. Les principaux projets de ce type sont :

- Farébersviller - Projet B'EST
- Forbach – Réhabilitation d'un bâtiment commercial
- Creutzwald et Betting – Extensions des galeries commerciales Leclerc
- Saint Avold – Création des Quais d'Agora, et extension de la Zone commerciale Agora avec 20 nouvelles cellules commerciales
- Betting – Extension de la galerie marchande Super U

Ces projets sont particulièrement dimensionnant dans le paysage commercial.

Autorisation CDEC/CDAC depuis 2009 en m²

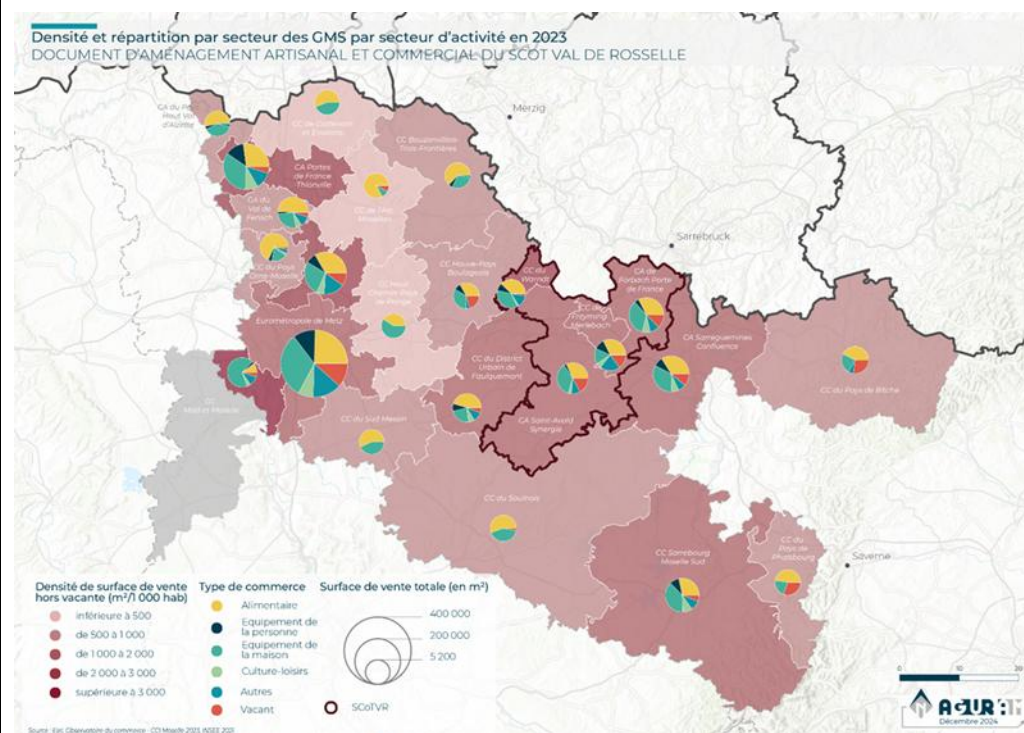


Les densités commerciales les plus élevées concernent les communautés de communes du Warndt (2.400 m²/1.000 hab.) et de Freyming-Merlebach (1.800), notamment grâce à la présence des zones commerciales de Creutzwald (parc d'activités Sud : 37.000 m²), de Betting (18.000 m²) et de B'est à Farébersviller (31.000 m²).

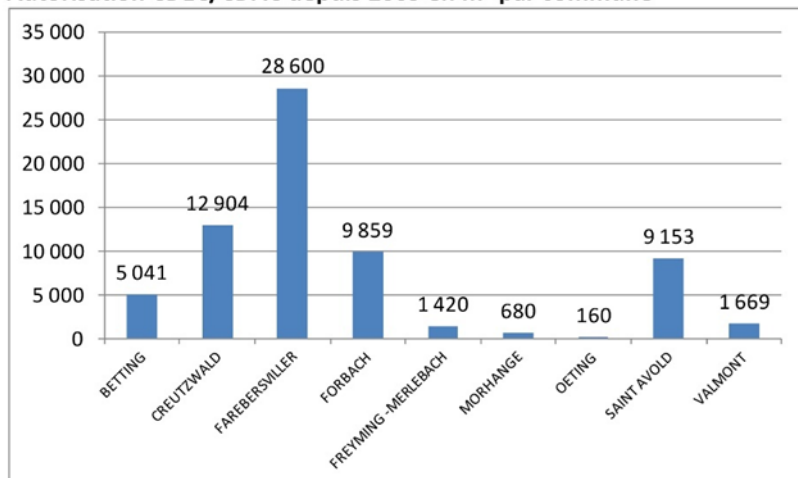
➔ ...avec une réelle diversité commerciale.

La densité commerciale dans le Val de Rosselle est plus élevée en alimentaire et en autres commerces (divers (ex. Noz, Action et Gifi) et galeries marchandes) que la moyenne départementale.

Elle est légèrement inférieure pour le non alimentaire, en particulier l'équipement de la personne.



Autorisation CDEC/CDAC depuis 2009 en m² par commune

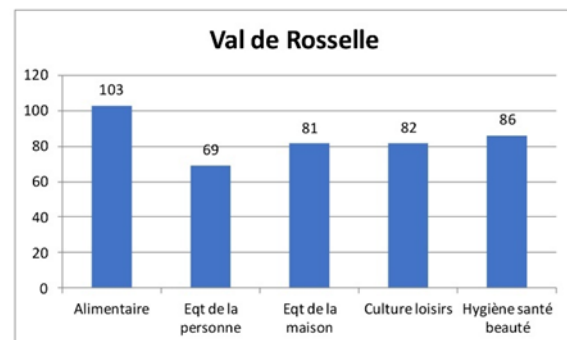


Ainsi, Farébersviller est la commune qui s'est vue autoriser plus de 28 000 m² de surface de vente avec le projet FARE.

Plusieurs recours en CNAC déposés dont :

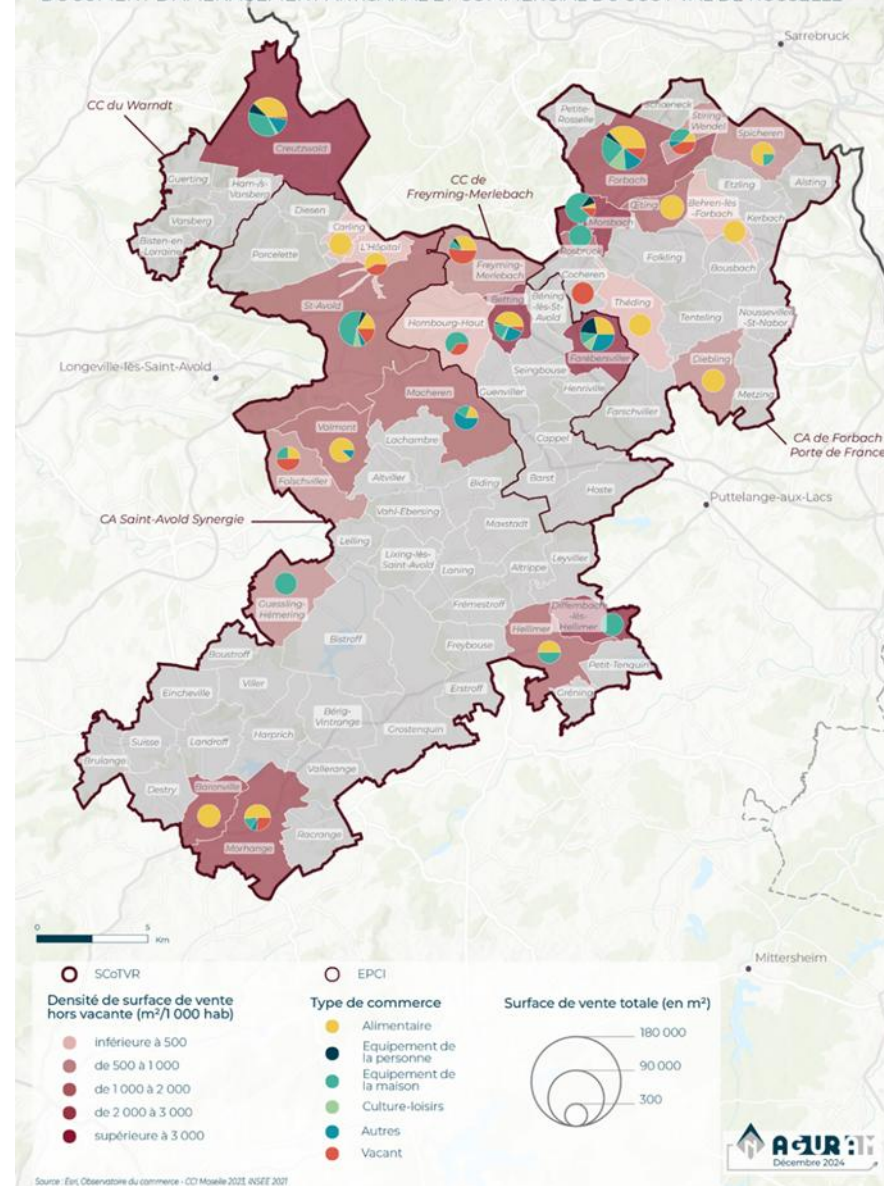
- Projet FARE : Refusé en CNAC en 2009, puis autorisé en CNAC en 2012
- Ensemble commercial « le village de mousquetaires » (St Avold) : Refusé en CNAC
- Extension centre commercial Leclerc de Creutzwald : Autorisé en CNAC en 2012
- Ensemble commercial « Les Quais d'Agora » (St Avold) : Autorisé en CNAC en 2012

2.2 – Couverture des besoins de consommation au regard de l'offre présente

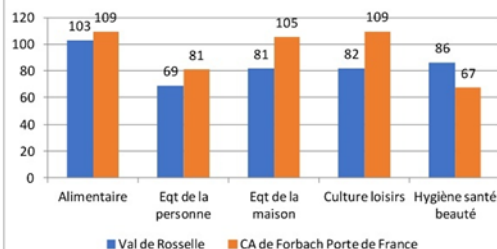


Le SCoT présente une offre commerciale qui permet de bien couvrir les besoins de ses habitants, toute catégorie de produit confondu.

Densité et répartition des GMS par secteur d'activité en 2023 DOCUMENT D'AMÉNAGEMENT ARTISANAL ET COMMERCIAL DU SCOT VAL DE ROSSELLE

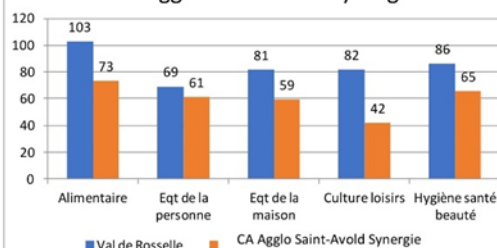


CA de Forbach Porte de France



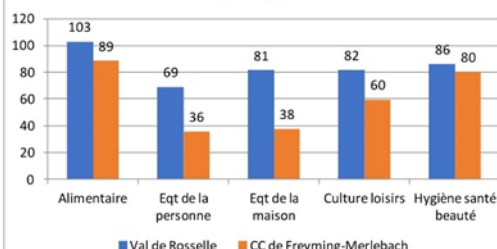
La CdC de Forbach présente une offre commerciale qui permet de couvrir les besoins de ses habitants et les habitants des territoires limitrophes.

CA Agglo Saint-Avoid Synergie



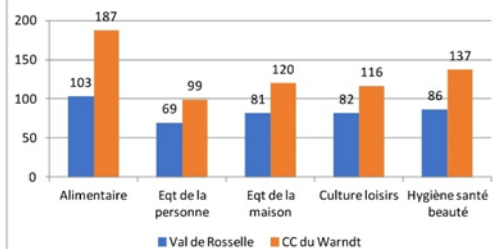
La CA de Saint-Avoid Synergie présente une offre commerciale qui permet de couvrir partiellement les besoins de ses habitants. Ces derniers s'appuient sur la diversité de l'offre présente à proximité notamment sur les communes situées à proximité du SCoT.

CC de Freyming-Merlebach



La CdC de Freyming-Merlebach présente une offre commerciale qui permet de couvrir partiellement les besoins de ses habitants. Ces derniers s'appuient sur la diversité de l'offre présente à proximité notamment sur Forbach

CC du Warndt



La CdC du Warndt présente une offre commerciale importante qui permet de couvrir les besoins de ses habitants mais également les communes plus rurales qui se situent à proximité (notamment hors SCoT).

→ Un taux de vacance en forte baisse, mais qui reste plus élevé qu'en Moselle

38 locaux pour une surface de près de 35.000 m² sont inoccupés (source : recensement CCI Moselle 2024), ce qui constitue un taux de vacance plus élevé que dans le département : 12,5 % contre 9,5 % (et 18% contre 13% en nombre de locaux commerciaux).

Les intercommunalités sont diversement touchées par ce phénomène. Aux extrêmes, la CA de Forbach compte près d'un grand commerce fermé sur 4 (soit 17 % des surfaces) alors que dans la CC du Warndt, seules 2 cellules sont fermées (soit un taux de vacance de 7 % en nombre et de 2 % en surface).

• Les marchés

Les marchés permettent de diversifier l'offre proposée aux habitants et d'ancrer l'agriculture locale sur le territoire. Ils répondent à une demande croissante des consommateurs en matière de circuits courts, et de relocalisation de la production alimentaire. Bien que considérés à la marge du commerce de détail, ces lieux très fréquentés appartiennent au patrimoine commercial des villes et participent à l'identité locale des lieux.

17 marchés ont été recensés dans le Val de Rosselle, dans une douzaine de villes¹ (source : *Guide des marchés - saveurs et terroirs 2024 - CCI Moselle*) ; certaines villes proposant en effet plusieurs jours de marchés dans la semaine (Forbach, Saint-Avoid, Creutzwald et Stiring-Wendel).

Événements routiniers avec une dimension économique, ils participent également à l'organisation de l'espace public et social. C'est une offre à préserver, voire à renforcer, dans une stratégie de pérennisation des centralités urbaines.

2.3 - Analyse qualitative des principaux commerciaux de périphérie

Une analyse qualitative a été produite dans le cadre du diagnostic. Cette analyse a été produite sur le périmètre initial du SCoT Val de Rosselle. Il a permis de mettre en évidence les bonnes et mauvaises pratiques en matière d'aménagement des zones commerciales de périphérie selon 4 thématiques :

Le confort d'usage

Le confort d'usage concerne tant l'accessibilité des zones commerciales que les questions de sécurité. Le confort est alors :

- Physique : sécurité des déplacements piétons, accessibilité PMR, desserte modes doux et transports en commun...
- Cognitif : accessibilité, signalétique, lisibilité des espaces...

La qualité paysagère et architecturale

La qualité paysagère et architecturale des zones commerciales dépend de plusieurs éléments :

- le degré de végétalisation (parkings, traitement des limites, insertion paysagère...)
- la qualité des espaces extérieurs et des espaces publics (mobilier urbain, revêtement, cohérence du pôle, axes routiers...)
- la qualité architecturale des bâtiments (matériaux, volumes, couleurs...)

La consommation et le partage de l'espace

La consommation d'espace et son partage appellent à travailler sur :

- les espaces de stationnement
- la densité des aménagements commerciaux et contrôle de l'étalement urbain
- les disponibilités foncières

L'écologie des zones commerciales

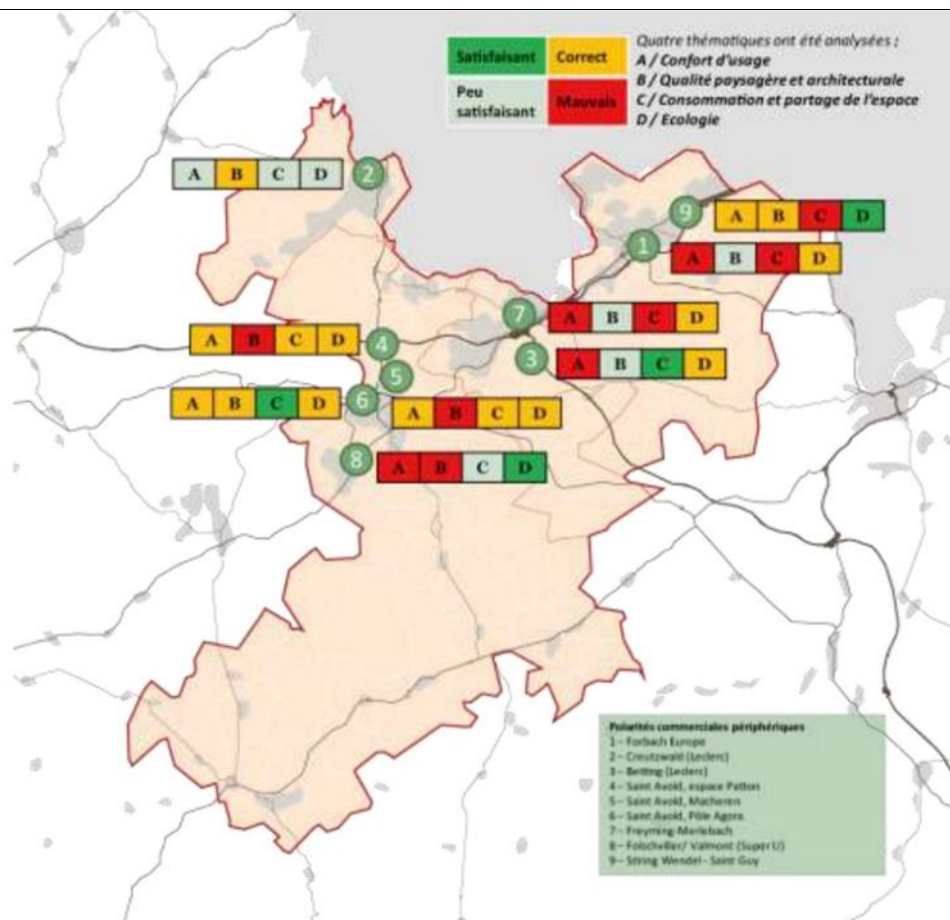
Tout comme une zone résidentielle ou de centre-ville, les zones commerciales sont des « bouts » de territoire qui font l'objet de précautions environnementales et d'un degré de qualité écologique fonction de :

- la gestion des déchets
- la maîtrise énergétique
- la gestion de l'eau

Le SCoT a la possibilité de définir les conditions d'implantation des nouvelles programmations commerciales dans les zones périphériques et en centralité urbaine. L'ensemble de ces critères pourront donc être précisés dans le cadre du projet de territoire.

• Les drives

Si le premier drive alimentaire a ouvert en France en 2000, ce circuit de distribution s'est progressivement imposé avant de devenir incontournable depuis la pandémie. Soumis à CDAC depuis la loi ALUR (2014), une de ses problématiques est son intégration urbaine. Gourmand en foncier et faiblement créateur d'emplois, le drive fonctionne avec l'automobile : le drive peut être à l'écart de la locomotive alimentaire et constituer soit une destination à part (drive déporté) ou être un prolongement du bâtiment (drive accolé). Cette forme de commerce, plébiscitée par les consommateurs s'est également développée dans le SCoT. 15 drives alimentaires maillent aujourd'hui le territoire, avec plusieurs enseignes : Carrefour, E. Leclerc, Super U, Colruyt, Intermarché et Match. Seul le drive E. Leclerc à Saint-Avoid est déporté. Insérés dans les zones existantes, ils confortent les polarités. Isolés (en bordure de rond-point par exemple), ils peuvent intensifier des flux motorisés vers un nouvel espace à l'origine sans vocation marchande.



La carte ci-avant présente la synthèse de l'analyse qualitative. Cette dernière a été réalisée sur l'ancien périmètre SCOT (2014).

De manière générale, les zones commerciales de périphérie sont de qualité correcte à peu satisfaisante. Cela s'explique principalement par le fait qu'il s'agit de zones commerciales anciennes, où peu de travaux de requalification ont permis une amélioration qualitative des zones.

Il conviendra lors du projet SCOT de déterminer les conditions d'implantation de nouveaux projets et de favoriser le renouvellement urbain de ces zones afin d'améliorer l'attractivité de l'offre par un environnement qualitatif et répondant aux attentes des consommateurs.

2.2 – Les principaux pôles commerciaux et centres-villes

L'offre commerciale du territoire est caractérisée par une diversité de lieux, formats et types d'organisation des espaces marchands.

Le diagnostic s'appuie sur la distinction essentielle entre les centralités, regroupant un tissu varié de centres-villes, centres-bourgs et centralités de quartier et les pôles commerciaux de grands commerces, qui correspondent en grande partie aux pôles de périphérie.

• Les centralités

Les centralités du territoire sont des lieux caractérisés par une mixité fonctionnelle constituant un cadre urbain pour le commerce. La définition juridique de la centralité est la suivante : « tout secteur, centre-ville ou centre de quartier, caractérisé par un bâti dense, présentant une diversité de fonctions urbaines ».

Le Val de Rosselle présente des centralités avec des aires d'influence différentes (de 1.000 habitants à plus de 40.000 habitants), pour des fréquences d'achat pouvant être quotidiennes ou exceptionnelles :

- ➔ Les centres-villes principaux, pouvant accueillir tout type de commerce et d'activité ;
- ➔ Les centres-villes relais, n'ayant pas vocation à accueillir des achats exceptionnels ;
- ➔ Les centralités de quartier.

Sept centralités font l'objet d'opérations de revitalisation de territoire (ORT) : Freyming, Merlebach, Forbach, Creutzwald, Saint-Avold, Farébersviller et Hombourg-Haut.

Focus sur les 4 principaux centres-villes :

Le focus concerne Forbach, Saint-Avold, Creutzwald, Freyming-Merlebach et Morhange.

Les activités de services y sont désormais majoritaires (plus de la moitié sur l'ensemble des centres-villes) et progressent. Elles regroupent les cafés-restaurants, coiffure, esthétique, banque, assurance, agence immobilière, agence de voyage, pressing, retouche ...).

Alors que les petits commerces (équipement de la personne, hygiène-santé et culture-loisirs) et activités de fabrication (artisanat commercial : boulangerie, pâtisserie, charcuterie) diminuent.

2.4 – Analyse qualitative des principales centralités urbaines du territoire

Chaque centralité présente des caractéristiques contrastées :

- ✓ **Forbach**
 - Domaine public de qualité (voies apaisées, aménagement récent),
 - Nombreux locaux vacants sur certains tronçons,
 - Présence d'enseignes nationales, alimentaire, équipement de la personne.



- ✓ **Creutzwald:**
 - Espaces publics qualitatifs (Trottoirs larges, revêtements qualitatifs, traversée piétonne),
 - Locaux vacants sur la rue principale (enseignes indépendantes),
 - Essentiellement des services et des CHR.



Zoom sur les centres-villes (source : Étude Centres-villes 2023-2024, CCI Moselle)

Centres-villes	Nombre de locaux	Vacance commerciale	Part des services	Appréciation globale (Note de 0 à 10)
Forbach	344	91 locaux 26 %	58 %	6,1
Saint-Avold	236	72 locaux 31 %	54 %	6
Creutzwald	126	34 locaux 27 %	60 %	5,4
Freyming-Merlebach	156	52 locaux 33 %	57 %	5,2
Morhange	100	36 locaux 36 %	56 %	4,6
TOTAL	962	285 locaux 30 %		

En 5 ans, les dynamiques commerciales sont très importantes : moins de la moitié des commerces restent stables. Les autres font l'objet de fermetures, ouvertures ou encore de changements d'enseignes ou d'activités.

L'analyse montre des locaux de qualité moyenne avec une vacance commerciale élevée sur certaines rues ou segments (en moyenne, 30 % de locaux vacants) et une accessibilité aux personnes à mobilité réduite encore faible (6 locaux sur 10 non accessibles).

La moindre fréquentation des ménages incite à poursuivre les actions d'amélioration d'ensemble (animation, charte des enseignes et des devantures, ravalement de façades, aide à l'investissement pour la rénovation des vitrines, etc.) et la requalification en lien avec les opérations ORT déjà déployées sur le territoire, ainsi qu'à conforter le rôle des marchés non sédentaires.

✓ **Saint Avold**

- Un taux de commercialité convenable de 34%,
- 14% de commerces dédiés à l'équipement de la personne (ratios nationaux compris entre 40 et 60%),
- 10 commerces pour 1000 habitants (densité plus forte qu'à l'échelle du SCoT),
- Des espaces publics qualitatifs marqués par des espaces dédiés aux piétons agréables



✓ **Freyming - Merlebach**

- Un taux de vacance très inquiétant,
- Des espaces publics requalifiés ou en cours de requalification, pour une partie de la centralité (projet de déplacement et de concentration de la centralité urbaine),
- Essentiellement de CHR et de services (taux de commercialité faible),
- Présence d'un centre commercial très vieillissant à l'opposé du secteur urbain requalifié.



• **Les secteurs de périphérie**

Des zones commerciales diversifiées :

Le SCoT du Val de Rosselle compte une dizaine de zones commerciales regroupant environ 140 commerces et 209.000 m² de surface de vente (*source : CCI Moselle 2023*). La diversité des enseignes (mêlant supermarchés, hypermarchés, grandes surfaces spécialisées, galeries marchandes, Food place ou encore espaces de loisirs) joue un rôle moteur dans leur attractivité. La vacance y est relativement faible : une vingtaine de locaux pour une surface de 16.000 m², soit 15 % de locaux vacants et 8 % des surfaces.

La diversité de l'offre, la présence d'enseignes-locomotives et le taux de vacance sont de bons indicateurs pour estimer en première approche leur dynamisme. (*source : Diagnostic commercial du SCoT Val de Rosselle, CCI Moselle 2024*).

Ces zones sont complétées par d'autres petites polarités et présentant environ 18 000 m² de surface de vente totale : les zones commerciales de Spicheren, Stiring-Wendel et Oeting, ainsi que le Parc d'activité de la Rosselle à Freyming-Merlebach.

70 % du chiffres d'affaires du territoire :

En 2024, les secteurs de périphérie concentrent près de 70 % du chiffre d'affaires (tous produits) du territoire. L'essentiel de l'activité commerciale se concentre au nord du territoire, où se situent les principales polarités. Limitrophes au SCoT, certaines polarités influencent également le fonctionnement et l'organisation commerciale du territoire : notamment la zone Heckenwald à Longeville-lès-Saint-Avold ainsi que certaines polarités en Allemagne.

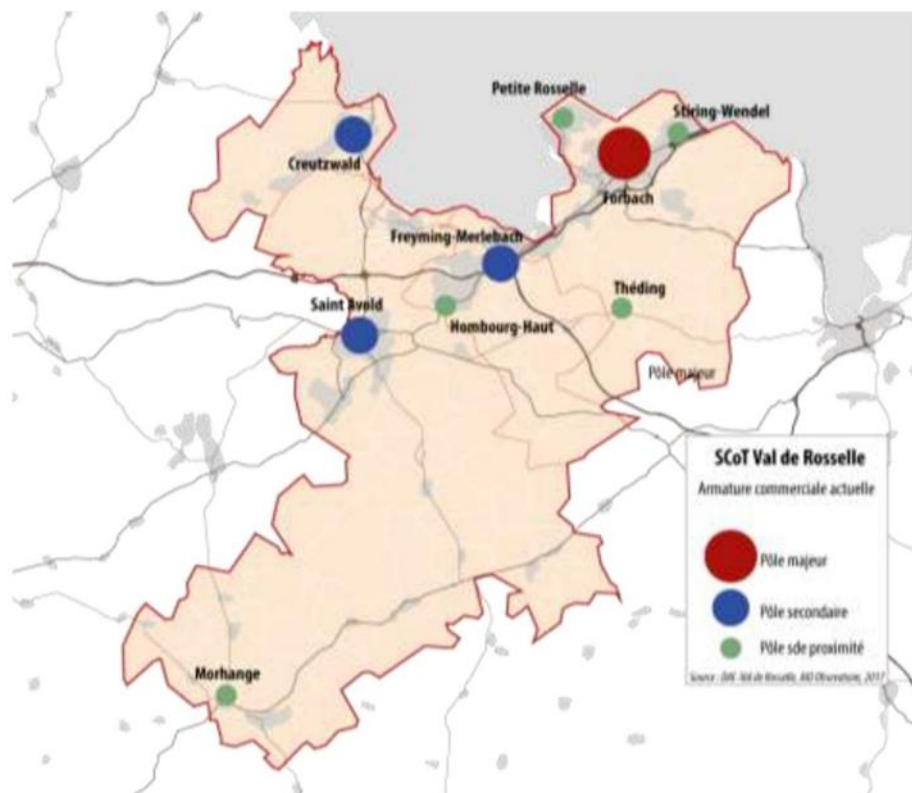
Des vocations affichées en termes de fréquence d'achats :

Concurrentes des centralités en attirant une partie de la clientèle vers la périphérie, les zones commerciales peuvent accentuer la fragilisation des commerces de proximité situés dans le cœur urbain, déjà confrontés à des dynamiques complexes liées à la consommation et à l'évolution des habitudes d'achat.

C'est pourquoi leurs localisations et vocations en termes de fréquences d'achat doivent être ainsi définies :

- ➔ Les pôles commerciaux structurants, qui ont vocation à accueillir des commerces à fréquence d'achats occasionnelle « lourd » et « léger », exceptionnelle et hebdomadaire (sous condition d'impossibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale) ;
- ➔ Les pôles commerciaux mixtes, qui sont destinés à des commerces à fréquence d'achats occasionnelle « lourd » et hebdomadaire (sous condition d'impossibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale).

2.5 – Synthèse de la hiérarchie des pôles commerciaux



4 polarités commerciales structurent le territoire :

- Le pôle majeur : Forbach/Morsbach,
- Des pôles secondaires : St AVOID, Creutzwald et Freyming-Merlebach,
- Des pôles de proximité tels que Hombourg-Haut, Thédion, Petite Rosselle, Stiring-Wendel et Morhange,

L'armature commerciale est également caractérisée par :

- un maillage par la présence de zones commerciales structurantes par leur taille, bien réparties sur le territoire.
- une polarisation de la zone de Forbach concernant l'offre non alimentaire : la diversité commerciale de la zone Europe ainsi que son accessibilité développent son attractivité.

Les principales zones commerciales (source : Diagnostic commercial du SCot Val de Rosselle, CCI Moselle 2024)

Nom du pôle	Commune d'implantation	Nombre de locaux	Plancher commercial en m ²	Vacance commerciale	Principales enseignes
ZC Europa	Forbach - Morsbach	41	67 000 m ²	6 locaux 8 % - 5 500 m ²	Leroy-Merlin, Carrefour, Brico Dépôt, Jardiland, Intersport
ZC Par Activité Sud	Creutzwald	21	37 000 m ²	1 local 1 % - 330 m ²	Leclerc, Brico-Leclerc, Point Vert, Kiabi, Lidl
Centre commercial B'Est	Farébersviller	17	31 000 m ²		Auchan, H&M, Fnac, Point Vert
Zone commerciale de Betting	Betting-lès-Saint-Avoid	11	18 000 m ²	2 locaux 6 % - 1 160 m ²	Leclerc, Jardi Leclerc, Action
Zone commerciale Est	Saint-Avoid	13	16 000 m ²	2 locaux 13 % - 2 150 m ²	Match, Point Vert
Zone commerciale Patton	Saint-Avoid	11	10 000 m ²	3 locaux 11 % - 1 150 m ²	Mr Bricolage, But, Aldi
Zone commerciale Agora	Saint-Avoid	14	9 500 m ²	3 locaux 13 % - 1 200 m ²	Supeco, Go Sport, King Jouet
Zone commerciale du Vieux Carreau	Folschviller-Valmont	7	8 000 m ²	1 local 25 % - 1 990 m ²	Super U, Norma, Noz
Zone Saint-Guy	Forbach	3	6 000 m ²	1 local 20 % - 1 200 m ²	Decathlon, Lidl
Zone Cap 3000	Morhange	5	6 000 m ²	2 locaux 27 % - 1 600 m ²	Intermarché, Action
Zones commerciales		143	209 000 m²	21 locaux 15 % 16 000 m²	

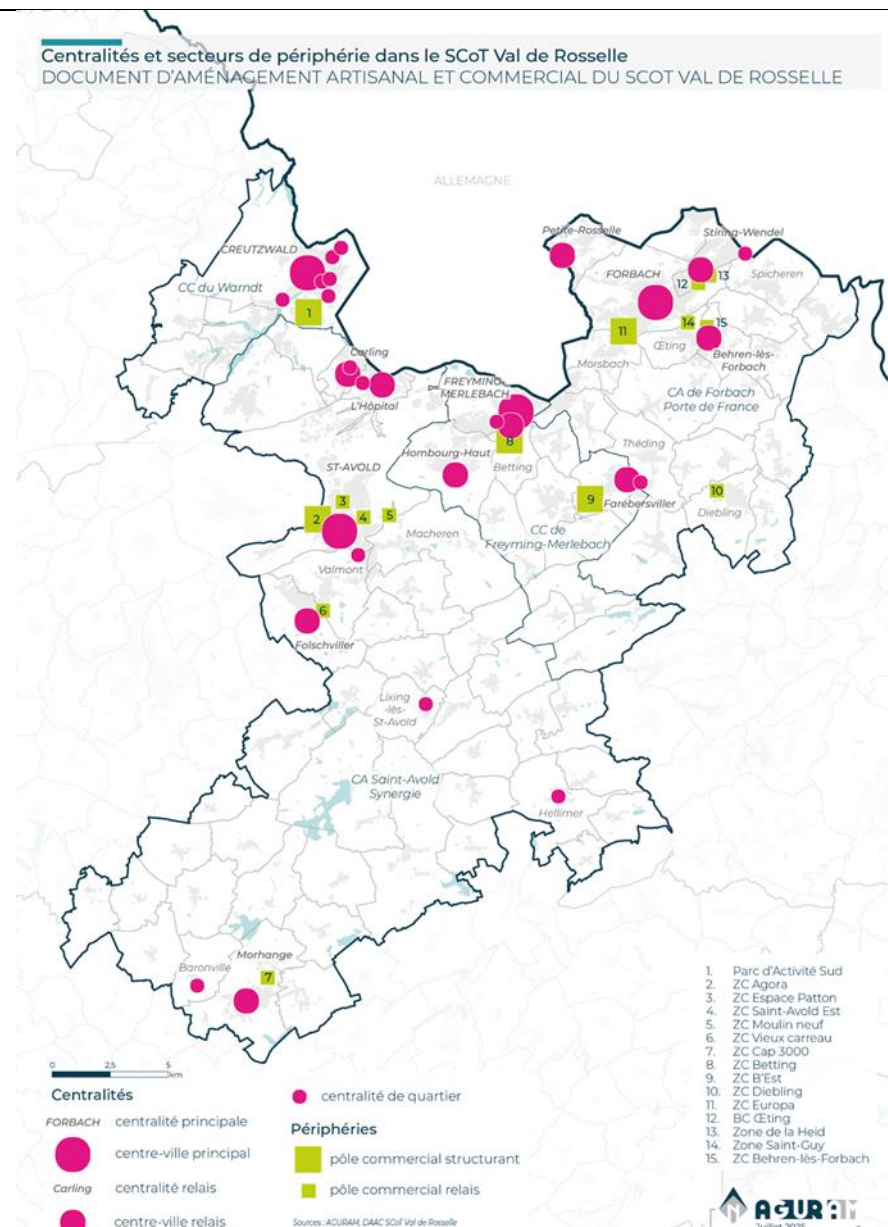
- **L'offre diffuse**

En dehors des centralités et des polarités constituées, le territoire est maillé par une offre diffuse, qui s'implante de manière opportuniste, sous plusieurs formes :

- ➔ Une offre sur les flux, en bordure de route, notamment le long des départementales et nationales, qui peut être constituée de petites surfaces ou de moyennes surfaces, avec pour points communs le manque de compacité et l'absence de réflexion globale sur l'insertion du commerce. En découlent des problématiques fortes d'accessibilité et de mobilités : stationnement sauvage, entrées en drapeaux, absence de passages piétons et de sécurisation des mobilités piétonnes, avec des trottoirs étroits...
- ➔ Une offre positionnée sur les points nodaux, en particulier les ronds-points et carrefours structurants, qui constituent souvent une urbanisation. Ces développements commerciaux peuvent conduire à l'émergence de micro-polarités, et entraînent une "dispersion" des lieux de commerce sur le territoire.

Le nombre de commerces concernés est difficile à appréhender (au moins une vingtaine de GMS pour environ 25.000 m²), de même que la frontière entre le diffus et les pôles de périphérie. Dans ce contexte, la maîtrise des développements en diffus et la capacité à assurer une réelle cohérence sur l'organisation des lieux marchands sont les enjeux clés du territoire.

Centralités et secteurs de périphérie dans le SCoT Val de Rosselle
 DOCUMENT D'AMÉNAGEMENT ARTISANAL ET COMMERCIAL DU SCOT VAL DE ROSSELLE



2.3 – Les dynamiques de marchés

• De nouveaux enjeux pour l'urbanisme commercial

Au fil des années, la répartition du budget des ménages a évolué : les dépenses contraintes (logement, santé, transport, etc.) ont progressé, passant de 39 % du budget en 1991 à 46 % en 2021, au détriment de la consommation courante (alimentation, habillement, culture-loisirs, etc.), passant de 39 % à 32 % du budget).

Ainsi, le commerce se renouvelle au travers de plusieurs mutations majeures :

- ➔ Un retour de la proximité, avec davantage de services marchands (restauration rapide et traditionnelle) et moins de boutiques ainsi qu'une diversification des lieux et des formats d'achat maillant plus finement le territoire et les quartiers (petits formats alimentaires, développement des supérettes et alimentaires spécialisés) ;
- ➔ Un développement du commerce numérique qui bouscule le commerce : click&collect, livreurs, drives piétons, consignes, casiers automatisés ;
- ➔ L'adaptation de la périphérie avec une diversification de l'offre vers les loisirs et la restauration ;
- ➔ Un taux de vacance qui repart à la hausse.

Au final, les évolutions démographiques, sociologiques et commerciales conduisent à de nouveaux enjeux que l'urbanisme commercial doit intégrer :

- ➔ Abandonner le modèle lié à la croissance mais valoriser le qualitatif et la requalification ;
- ➔ Abandonner la commercialité de certains secteurs ;
- ➔ Réenchanter avec les loisirs, le serviciel et l'expérientiel.

• Les autorisations en CDAC

15 % des surfaces autorisées en Moselle depuis 2010 :

Les projets de création ou d'extension de magasins de commerce de détail supérieurs à 1.000 m² de surface de vente sont soumis à une autorisation d'exploitation commerciale donnée par la Commission départementale d'aménagement commercial (CDAC).

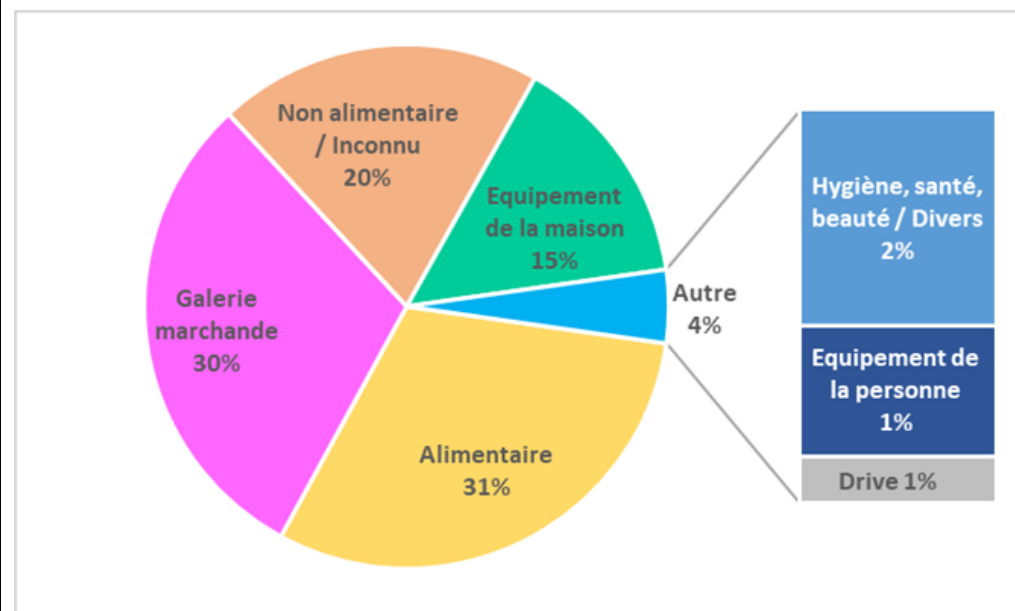
Près de 90.000 m² ont été autorisés à l'échelle du SCoT par la CDAC depuis 2010, principalement dans 4 communes. Farébersviller (29.600 m²), Creutzwald (18.800 m²), Saint-Avold (14.000 m²) et Forbach (9.000 m²) concentrent en effet 80% des surfaces.

Les autres autorisations concernent Betting (5.000 m²), Valmont (5.000 m²), Freyming-Merlebach (2.400 m²), Morhange (2.000 m²) et Oeting (1.800 m²).

Le SCoT a autorisé 15 % des surfaces acceptées en Moselle (600.000 m²) ; volume conséquent malgré l'évolution démographique négative de son territoire.

Les autorisations concernent plus particulièrement l'alimentaire, les galeries marchandes (surtout B'Est, mais aussi à Creutzwald et Forbach), l'équipement de la maison (surtout Point vert et Jardi ou Bâti Leclerc) ainsi que des surfaces non alimentaires ou peu connues.

Surfaces autorisées par activité depuis 2010 (source : Préfecture de Moselle, 2024)

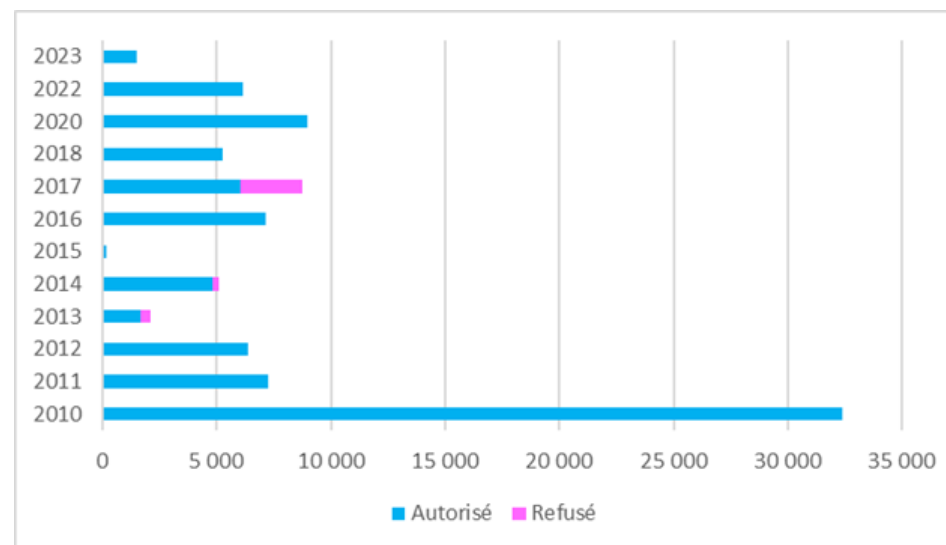


Un ralentissement des demandes d'autorisation :

Pendant plusieurs décennies, les évolutions ont pu être liées à la forte instabilité législative concernant les procédures d'autorisation (de 1996 à 2008 : CDEC à partir de 300 m² et depuis 2008 : CDAC 1000 m²). Aujourd'hui, le ralentissement des autorisations au niveau national et local marque la fin d'un cycle d'expansion de l'immobilier commercial, au-delà de l'encadrement législatif renforcé dans les SCoT, DAAC ou PLU.

Le Val de Rosselle est passé, en moyenne, de 15.000 m² par an pendant les années 2000-2010, puis à 7.000 m² en 2010-2020 à 4.000 m² pour les années 2020.

Surfaces autorisées et refusées par an dans le SCoT (source : Préfecture de Moselle, 2024)



En 2024, seulement 3 dossiers ont été présentés en CDAC à l'échelle de la Moselle, dont une extension de 247 m² d'Aldi à Morhange.

Principalement en secteurs de périphérie :

Les dossiers concernent la périphérie (8 dossiers sur 10 et 90 % de surfaces), mais également des secteurs en diffus (2 dossiers sur 10 et 10 % des surfaces). Aucun dossier ne concerne les centralités.

3 – SYNTHÈSE DES ENJEUX DE L'ARMATURE EN EQUIPEMENTS, COMMERCES ET SERVICES

Atouts	Faiblesses
Armature commerciale	
• Une offre commerciale, artisanale et de grandes surfaces bien réparties à l'échelle du territoire : le maillage de l'offre permet une bonne desserte des ménages du Val de Rosselle. • Un taux d'évasion relativement faible, caractérisant l'offre du territoire comme adaptée aux différents besoins des résidents.	• Une offre commerciale importante et variée sur les pôles concurrentiels les plus proches, et bénéficiant de la renommée de certaines enseignes spécifiques (IKEA Metz et Saarlouis). • Une très grande proximité avec les zones commerciales allemandes (Saarlouis, Sarrebruck notamment), proposant une offre commerciale très attractive sur certaines catégories de produits. • Des zones d'activités mixtes mêlant activités marchandes et activités économiques, et mutation de locaux industriels en structures commerciales. • Des zones commerciales très peu qualitatives (faible insertion paysagère, faible taux de mutualisation des espaces et des bâtiments, ...)

3 – SYNTHÈSE DU DIAGNOSTIC COMMERCIAL

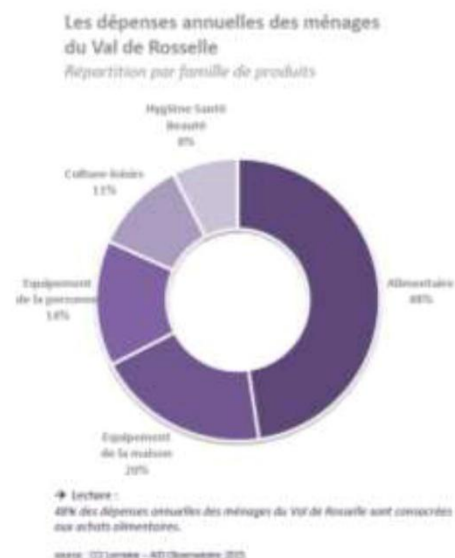
Atouts	Faiblesses
Une offre commerciale, artisanale et de grandes surfaces bien réparties à l'échelle du territoire : une offre accessible à l'ensemble des ménages du Val de Rosselle. Un faible taux d'évasion, révélateur d'une offre commerciale adaptée aux différents besoins des résidents. Une offre commerciale complète, portée par des zones commerciales importantes, localisées en entrée de ville qui concentrent l'essentiel des commerces et des dépenses	Des zones d'activités mixtes mêlant activités marchandes et activités économiques, et mutation de locaux industriels en structures commerciales. Des zones commerciales très peu qualitatives (qualité paysagère, mutualisation des espaces et des bâtiments, Des centres-villes qui peinent à maintenir une offre commerciale attractive et diversifiée. Une dynamique démographique en berne qui aura un effet sur les besoins de consommation et donc à terme sur l'offre
Opportunités	Menaces
Une complémentarité offres de centre-ville et de périphérie à articuler Des politiques de revitalisation des centres-villes déployées dans les quatre polarités urbaines Des réflexions pour réinventer les centres-villes Une situation frontalière qui permet à la fois de compléter la diversité commerciale apportée aux les résidents (achat ciblés) et d'ouvrir les commerces français à la clientèle sarroise. Des marchés de plein vent toujours fréquentés et vecteurs d'animation dans les centralités Un potentiel de développement des circuits courts pour les produits locaux	La montée en puissance de l'e-commerce et le poids de l'offre de périphérie qui fragilisent la qualité et la quantité de l'offre en centre-ville, avec la disparition des librairies, équipement de la personne, etc. Une vacance préoccupante dans les centres-villes Le développement d'une offre en diffus, souvent à proximité des ronds-points conduit diluer l'offre commerciales au détriment des petites centralités et des quartiers.

ANNEXES :

Annexe 1 : Les pratiques de consommation des ménages du Val de Rosselle

Cette analyse a été produite sur le périmètre provisoire du SCoT intégrant la CdC de la Houve et la CdC du Pays Naborien.

L'ensemble des ménages génèrent un peu plus d'1 Milliard d'euros de dépenses annuelles, soit l'équivalent de 13 152 € par ménage. La moyenne des dépenses observées sur le Val de Rosselle est supérieure aux dépenses moyennes régionales (12 870 €). 48 % des dépenses annuelles des ménages du Val de Rosselle sont consacrées aux achats alimentaires.



Comparatif - Dépense par ménage

Moselle	13 183 €
Lorraine	12 870 €
France	12 734 €

La dépense moyenne par ménage a baissé de 1 % par rapport à 2008, alors que le marché de consommation régional augmente de 5 % grâce à l'accueil de nouveaux ménages sur le territoire sur cette même période.

Pour les dépenses alimentaires, les ménages sont davantage attirés par la grande distribution, pratique marquante sur la Lorraine par rapport à l'échelle nationale (85 % contre 78 %). L'offre de grandes surfaces particulièrement développée sur le territoire explique ce phénomène. A contrario, les dépenses générées dans les commerces traditionnels sont plus importantes sur le SCoT qu'à l'échelle régionale, en restant toutefois

2.4 – Les Flux de consommation

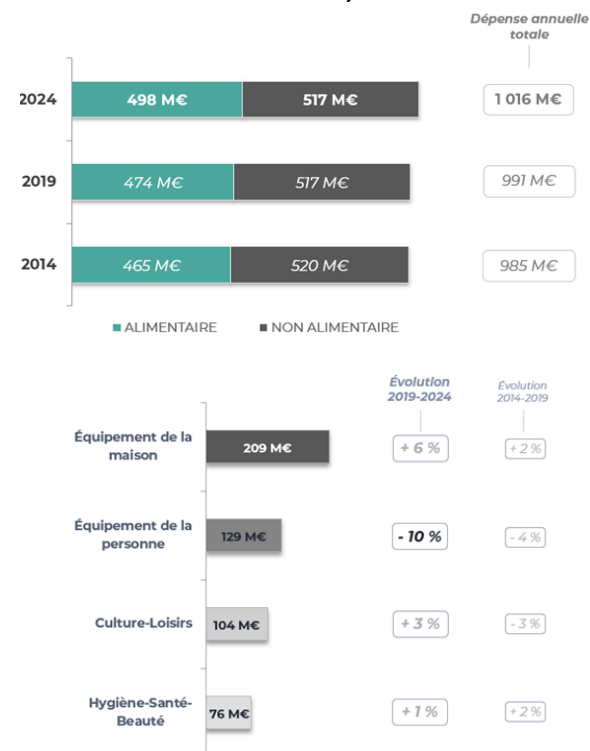
• Marché de consommation et fréquentation des formes et lieux de vente

Une hausse des potentiels de consommation :

En 2024, les dépenses annuelles de consommation des ménages du Val de Rosselle s'élèvent à 1,016 milliard d'€, avec 498 millions d'€ en alimentaire et 517 millions d'€ en non alimentaire. Elles progressent de 30 millions d'euros par rapport à 2014, soit +3 %.

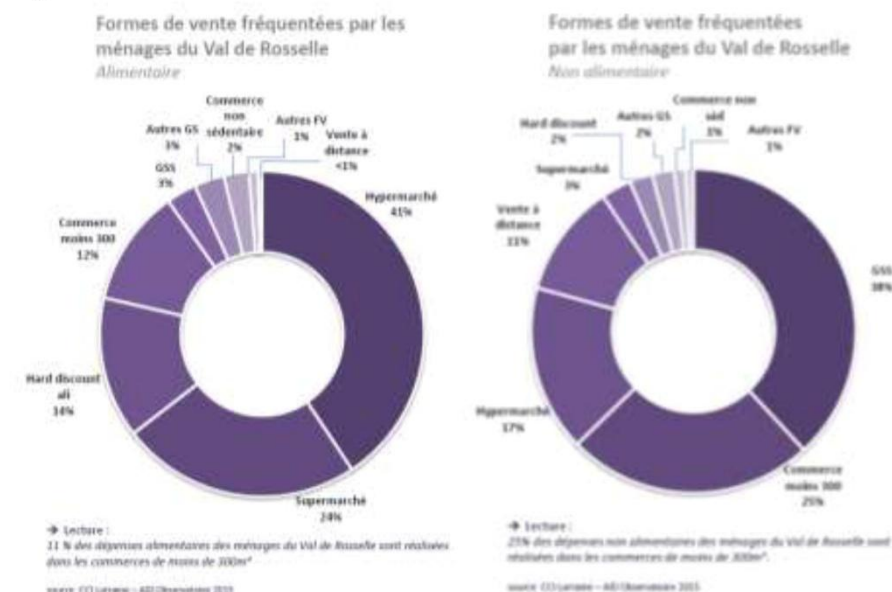
Le secteur alimentaire, avec 49% du marché de consommation total (47 % en 2014), voit sa part progresser au fil des années au détriment du non alimentaire (51 % en 2024 contre 53 % en 2014).

Dépenses annuelles des ménages du SCoT Val de Rosselle, en millions d'€ en prix courants (source : CCI Moselle/AID Observatoire 2014-2024)



inférieurs à la moyenne nationale (la part du commerce traditionnel représente 12 % sur le SCoT, 11 % en Lorraine et atteint 15 % en France).

Pour les dépenses non-alimentaires, bien que les grandes surfaces spécialisées représentent la forme de vente privilégiée pour ce type de consommation, l'offre commerciale de – 300 m² arrive à se maintenir avec ¼ des dépenses réalisées, chiffre au-dessus des moyennes régionales et nationales.



Annexe 2 : Attraction et éviation commerciale du territoire

Cette analyse a été produite sur le périmètre provisoire du SCoT intégrant la CdC de la Houve et la CdC du Pays Naborien.

80 % du chiffre d'affaire de l'offre commerciale est réalisée grâce aux ménages du territoire Val de Rosselle. La zone de chalandise de l'offre commerciale alimentaire et non-alimentaire attire des résidents des territoires limitrophes y compris des transfrontaliers allemands (en particulier pour l'alimentaire : cela représente 65 M d'€ de chiffre d'affaires annuel). L'offre commerciale rayonne donc au-delà du territoire SCoT.

L'équipement de la personne :

En non alimentaire, les dépenses liées à l'équipement de la personne continuent à décliner alors que les autres dépenses progressent, et tout particulièrement dans les catégories liées à l'amélioration de l'habitat et aux loisirs. Ces tendances reflètent des changements dans les habitudes de consommation, influencés par des facteurs économiques, technologiques et socioculturels.

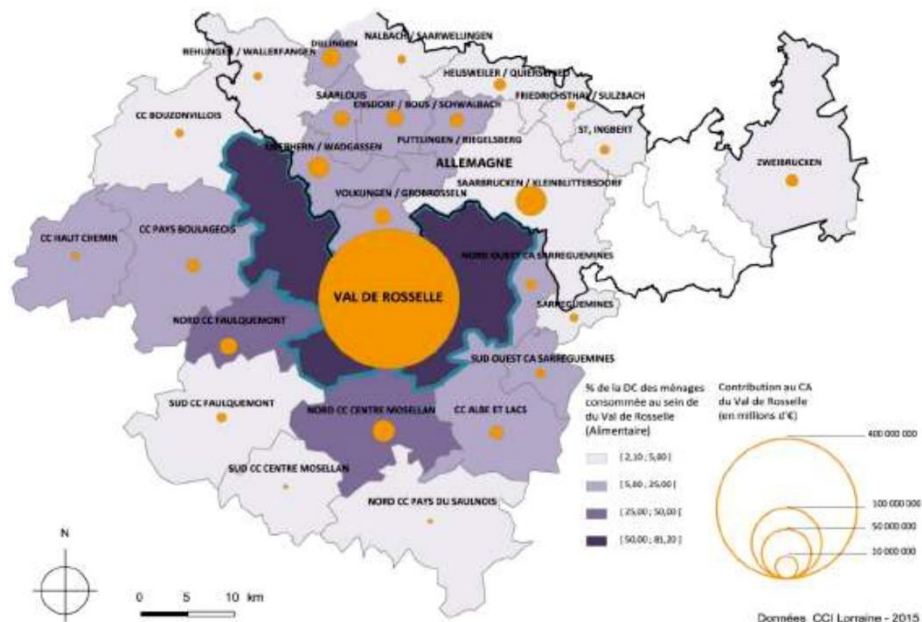
Fréquentation = grande distribution et zones commerciales privilégiées :

Pour l'alimentaire, les consommateurs privilégient très largement la grande distribution (87 % des dépenses des ménages du SCoT et 85 % en Moselle). En 10 ans, la part de marché des hypermarchés s'est renforcée (+8 points en 10 ans, notamment grâce à l'implantation de l'hypermarché Auchan à Farébersviller) au détriment de celle des supermarchés (-8 points). Les petits commerces captent 10 % des dépenses et les marchés, 3%.

Pour le non alimentaire, les grandes surfaces spécialisées restent le format de distribution le plus fréquenté par les ménages du SCoT (37 % des dépenses en 2024, soit -2 points en 10 ans). Mais, les évolutions notables concernent : **la forte progression de la vente à distance (18 % des dépenses en 2024 contre 12 % en 2014) et la diminution de la part de marché des petits commerces (16 % contre 25 %).**

Attraction externe alimentaire

La zone de chalandise du Val de Rosselle

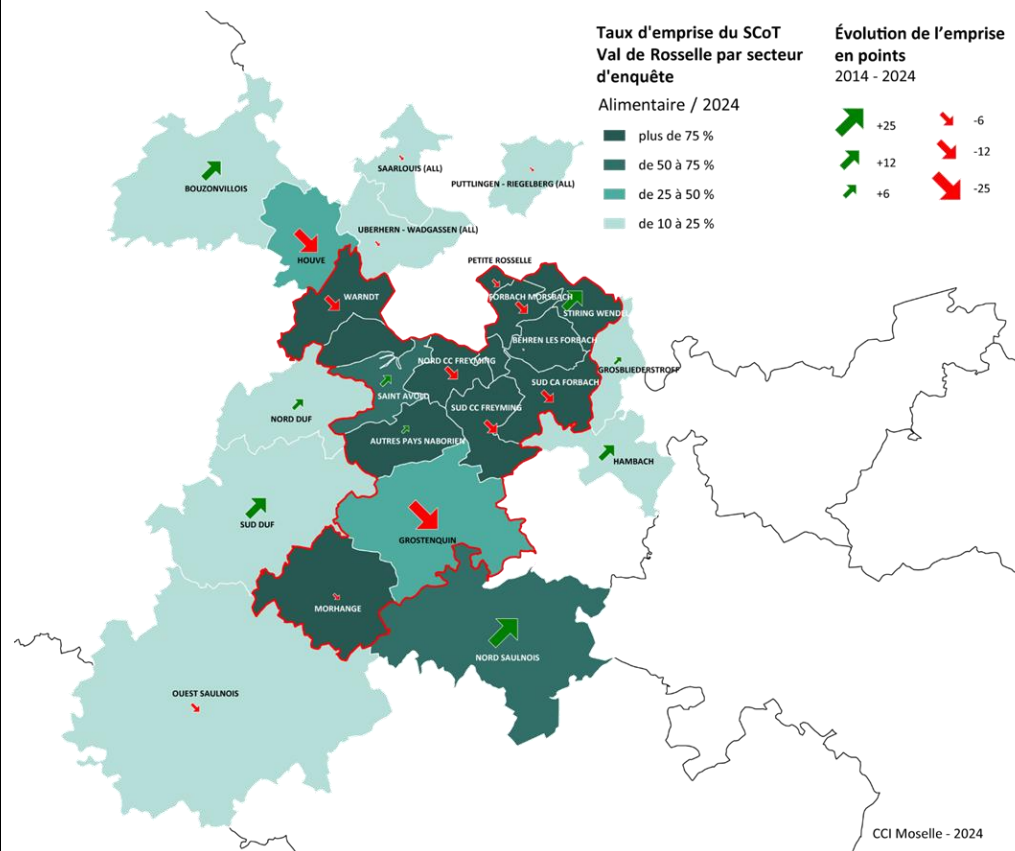


→ Lecture :

Les ménages du Val de Rosselle contribuent à hauteur de 400 M€ (80%) en alimentaire au chiffre d'affaires total du territoire.

source : CCI Lorraine – AID Observatoire 2015

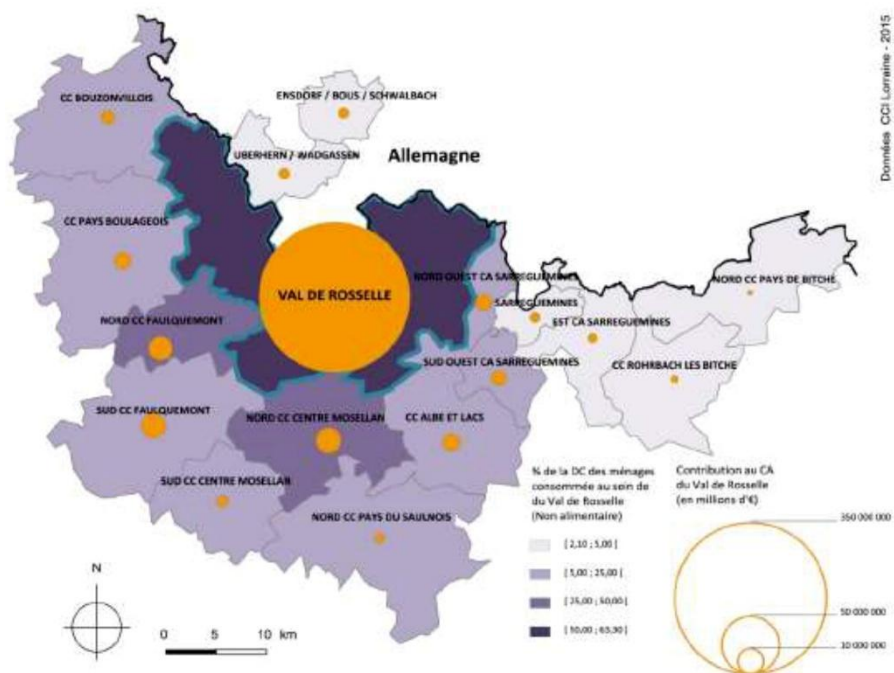
La zone de chalandise alimentaire en 2024 (source : CCI Moselle)



À l'exception du secteur rural de Grostenquin, sous l'influence commerciale du District de Faulquemont, le taux d'emprise de chaque secteur (pris isolément) est supérieur à 60 %, atteignant même 90 % pour le secteur de Behren-lès-Forbach.

Témoignant de l'attractivité externe du territoire, la zone de chalandise intègre des secteurs limitrophes du SCoT, quasiment tous en progression.

Attraction externe non-alimentaire La zone de chalandise du Val de Rosselle

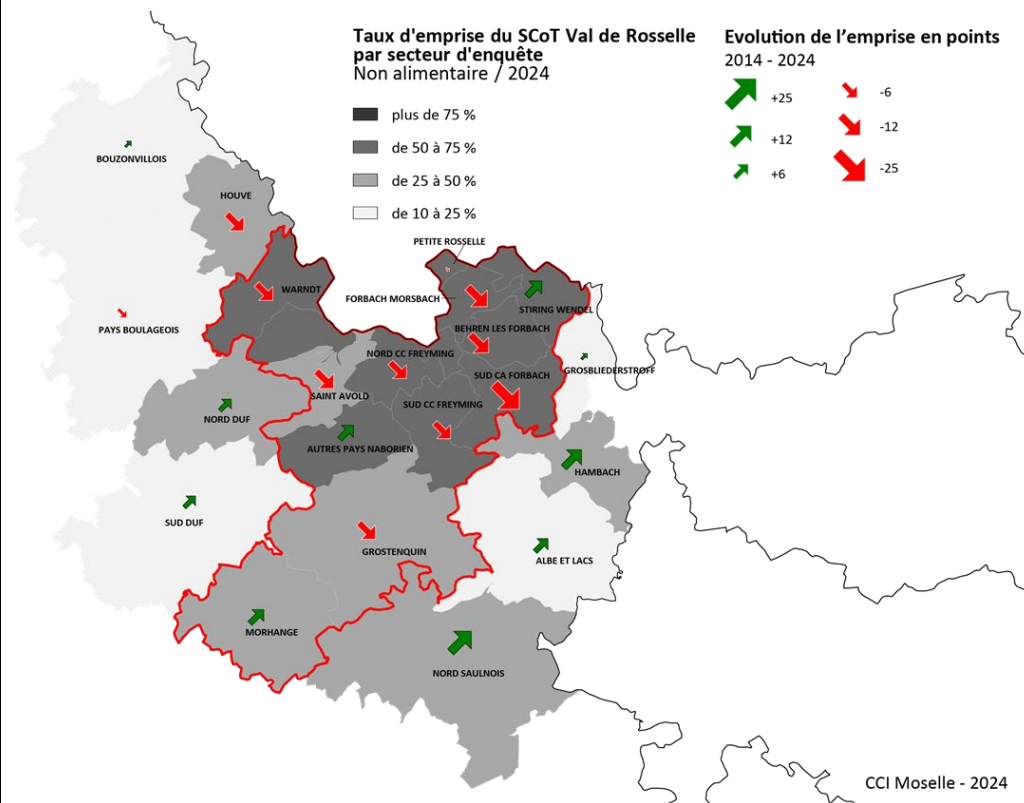


→ Lecture :

Les ménages du Val de Rosselle contribuent à hauteur de 350 M€ (81%) en non-alimentaire au chiffre d'affaires total du territoire.

source : CCI Lorraine – AID Observatoire 2015

La zone de chalandise en non alimentaire en 2024 (source : CCI Moselle)



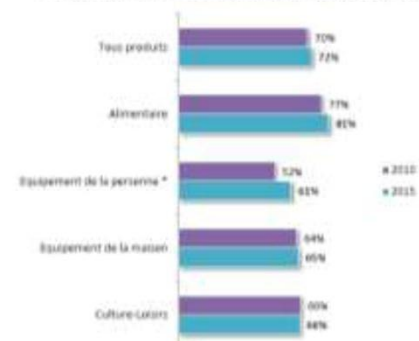
L'attractivité commerciale est globalement en diminution pour la majorité des secteurs internes au SCoT, en raison de l'érosion de leur taux de rétention. Cependant, certains secteurs montrent une amélioration, principalement ceux avoisinant le SCoT sur la partie sud, en lien notamment avec l'ouverture du centre commercial B'Est à Farébersviller.

Certains secteurs géographiques limitrophes du SCoT, tels que le Boulageois et Albe et Lacs, sont inclus dans cette zone, alors que l'Allemagne et l'Ouest Saulnois notamment en sont sortis.

72 % des dépenses des ménages du Val de Rosselle sont réalisées sur le territoire, signe d'un appareil commercial adapté à leurs besoins. Ce taux d'emprise atteint 81 % pour les achats alimentaires. Le taux d'emprise s'est d'ailleurs amélioré depuis 2010 avec une hausse de 2 points, permettant de renforcer l'attractivité interne du territoire, sur toutes les catégories de produits (à l'exception du secteur culture-loisirs qui se maintient).

Taux de rétention des dépenses du Val de Rosselle (attraction interne)

Comparatif 2010 – 2015 (données comparables)



→ **Lecture :**
En 2015, 72 % de l'ensemble des dépenses des ménages du Val de Rosselle sont réalisées dans le commerce du Val de Rosselle contre 70 % en 2010.
*Pour assurer la comparabilité entre 2010 et 2015, le secteur équipement de la personne comprend aussi le secteur Hygiène-Santé-Beauté.
*Le secteur « Équipement de la maison » ne prend en compte dans les données comparables 2010 - 2015 les dépenses en produits d'entretien ménagers.

Source : CCI Lorraine – AID Observatoire 2015

28% des dépenses sont réalisées en dehors du territoire. Cette évasion commerciale intègre la vente à distance qui représente à elle seule 6,1 % des dépenses des ménages. Par ailleurs, 8,7 % des dépenses sont réalisées sur le territoire allemand et représentent 90 M €. Elles se concentrent principalement sur le secteur de Sarrebruck / Kleinblittersdorf. En effet, Sarrebruck dispose d'une offre de centre-ville dense et diversifiée attirant les frontaliers pour l'équipement de la personne et de la maison notamment. Par ailleurs, une part importante des dépenses alimentaires réalisées en Allemagne s'explique en partie par les flux domicile-travail des actifs.

• Attractivité commerciale du territoire

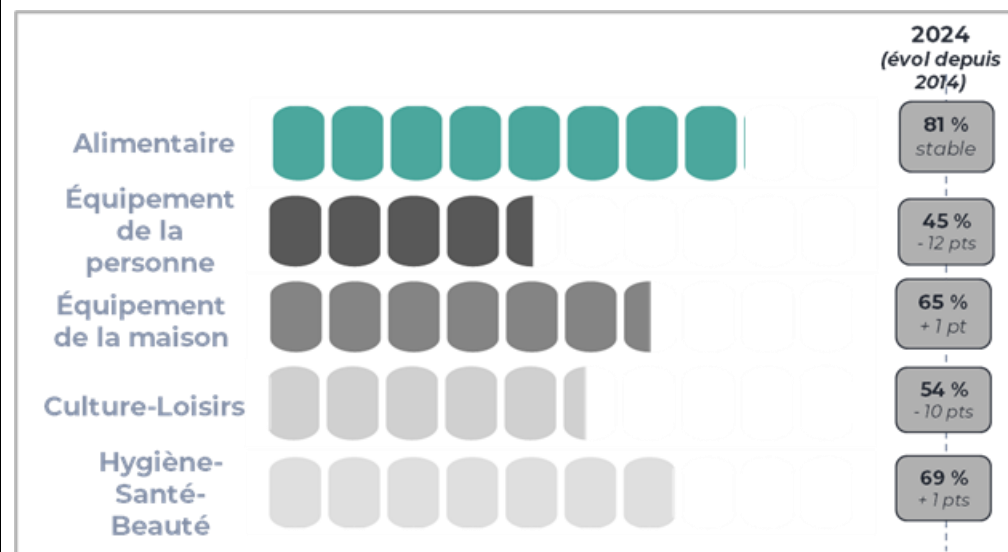
L'attraction commerciale du SCoT et les zones de chalandise :

Un taux de rétention de 69 %

Le taux d'attraction interne, ou taux de rétention, traduit la capacité du commerce local à retenir la dépense de ses ménages. Avec 69 %, le taux dans le SCoT est plutôt élevé, avec 81 % en alimentaire (taux stable depuis 2014) et 58 % en non alimentaire (-5 points, notamment à cause de la baisse d'attraction de l'équipement de la personne et du culture-loisirs).

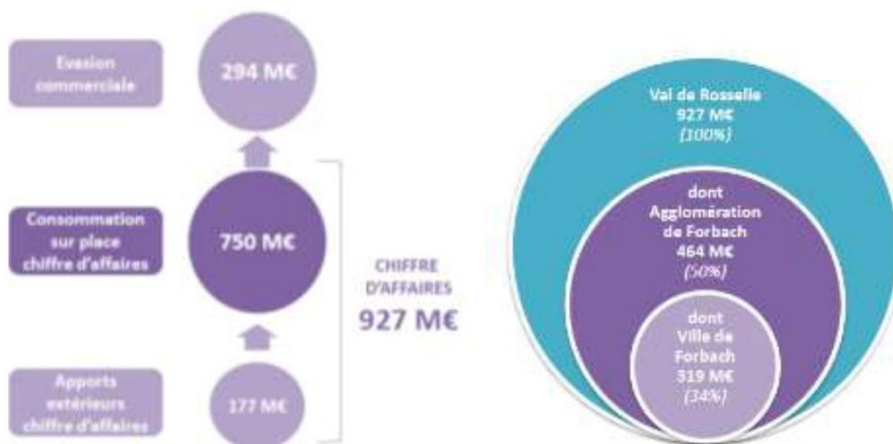
A noter que, si le pôle Heckenwald de Longeville-lès-Saint-Avold était intégré dans le territoire compte tenu de sa situation géographique, le taux de rétention atteindrait 75 %.

Taux d'attraction interne (source : CCI Moselle/AID Observatoire 2014-2024)



Le chiffre d'affaires estimé du commerce du Val de Rosselle

Construction du chiffre d'affaires



Source : CCI Lorraine, Observatoire de la consommation et du commerce, étude 2015

L'évasion commerciale des ménages est compensée en partie par les dépenses réalisées par les non-résidents, indiquant ainsi une certaine attractivité de l'appareil commercial du territoire. Cette attractivité représente tout de même 19 % du chiffre d'affaires réalisé par l'offre commerciale. Il sera difficile de prétendre à augmenter cette attractivité externe, dans la mesure, où les territoires limitrophes possèdent une offre commerciale déjà conséquente, notamment sur les principaux pôles urbains situés à proximité (l'agglomération de Sarreguemines, Sarrebruck et avec une moindre influence : l'agglomération de Metz).

Une évasion commerciale vers les territoires limitrophes et le e-commerce :

31 % des dépenses des habitants du Val de Rosselle (soit 312 millions d'€) s'effectuent à l'extérieur du territoire :

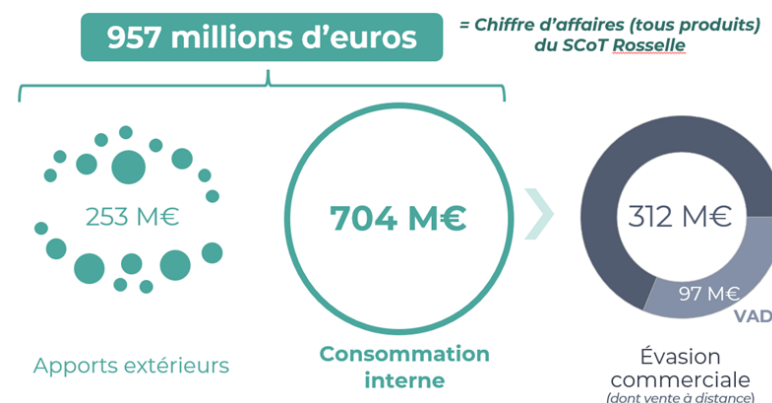
- Principalement dans des territoires mosellans voisins (16 %), en particulier dans le District Urbain de Faulquemont (5 % dans la zone Heckenwald de Longeville-lès-Saint-Avold), dans la CA de Sarreguemines Confluences (zone de Neunkirch à Sarreguemines) et dans l'Eurométropole de Metz ;
- La vente à distance (10 %, +4 points par rapport à 2014) ; elle atteint même 18 % pour les produits non alimentaires ;
- L'Allemagne (5 %, -3 points par rapport à 2014).

Cette évasion est plus particulièrement marquée dans le secteur non alimentaire (42 %), et notamment en équipement de la personne (55 %) et en culture-loisirs (46 %). La part de la vente à distance y est majeure.

Davantage d'attraction que d'évasion, avec en première destination d'évasion, le e-commerce :

L'évasion commerciale des ménages est compensée en partie par les dépenses réalisées par les non-résidents, indiquant l'attractivité de l'appareil commercial du territoire. Cette attractivité est en nette progression et représente 26 % du chiffre d'affaires des commerces du Val de Rosselle (contre 19 % du CA en 2015).

Performance et évasion commerciales (source : CCI Moselle, AID Observatoire 2024)



RAPPORT DE PRÉSENTATION – JUSTIFICATIFS DES CHOIX RETENUS ET ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE

SCoT 2020

Modifications apportées

AXE 4 - ORGANISER LA MUTATION ÉCONOMIQUE AU SERVICE DU RENOUVEAU DU VAL DE ROSSELLE	TRADUCTION DANS LE DOO
1 <i>Soutenir le redéploiement industriel en l'orientant vers des filières d'avenir</i>	❖ 1.2 MAINTENIR UN TISSU ECONOMIQUE LOCAL DIVERSIFIE ❖ 2.2. IDENTIFIER LES SECTEURS VOUES A ACCUEILLIR DE NOUVELLES ACTIVITES ECONOMIQUES - 2.2.1. Prioriser le développement économique dans le tissu urbain existant et sur les espaces libres déjà artificialisés - 2.2.2. Identifier les friches industrielles reconverties en ZAE - 2.2.3. Encadrer le développement économique dans les ZAE ❖ 2.4 REDYNAMISER ET DIVERSIFIER LE TISSU ECONOMIQUE LOCAL - 2.4.1. Pérenniser et soutenir la filière agricole sur le territoire - 2.4.2. Organiser et développer la filière touristique
2 <i>Conforter et organiser l'offre commerciale sur le val de Rosselle en cohérence avec les besoins de la population résidente</i>	❖ 2.3 METTRE EN OEUVRE UNE POLITIQUE D'AMENAGEMENT COMMERCIAL DURABLE ET MAITRISEE - 2.3.1. Définition du commerce d'importance - 2.3.1. Prescriptions applicables aux petits commerces (inférieurs à 300 m²) - 2.3.3. Prescriptions applicables aux commerces d'importance - 2.3.4. Prescription applicable aux formats des commerces dans les localisations de périphérie
3 <i>Maintenir une agriculture dynamique et de proximité</i>	❖ 3.2 PRESERVER LES ESPACES AGRICOLES - 3.2.1. Préserver les activités agricoles en limitant leur possibilité d'occupation - 3.2.2. Limiter l'impact des projets d'urbanisation sur l'activité agricole - 3.2.3. Définir des règles de bon sens pour l'implantation des bâtiments agricoles

PAGE 19

2.3 – METTRE EN ŒUVRE UNE POLITIQUE D'AMENAGEMENT COMMERCIAL DURABLE ET MAITRISEE

2.3.1. Renforcer le rôle des centralités
2.3.2. Maîtriser et conforter les secteurs de périphérie existants
2.3.3. Fixer des exigences de qualité pour les implantations

Conforter et organiser l'offre commerciale sur le Val de Rosselle en cohérence avec les besoins de la population résidente

En termes de développement commercial, le projet de territoire s'appuie sur le renforcement de la structuration commerciale suivant une armature territoriale en cohérence avec les besoins de la population. Y sont définies les conditions relevant :

1. des grands pôles structurants

Le PADD privilégie de conforter les pôles structurants pour en faire de véritables locomotives à l'échelle du territoire du Val du Rosselle en :

- offrant une diversité commerciale aux habitants et usagers,
- limitant l'évasion commerciale vers des pôles commerciaux extérieurs au territoire et aujourd'hui attractifs (Sarrebruck).

2. des pôles relais

Il s'agit de rechercher l'adéquation entre un nécessaire maillage du territoire par une offre commerciale et la pérennité économique de celle-ci doit compléter l'approche territoriale valorisant l'armature commerciale. Il s'agit de pérenniser le déploiement des pôles relais. Le maintien et la pérennité de cette offre dépendent de la bonne adéquation entre l'offre présente dans le pôle relais et la pertinence de sa zone de chalandise (être ni trop grand pour impacter inutilement le foncier mais ne pas être trop petit pour assurer une masse critique d'assortiment commercial et donc l'attractivité du pôle).

3. L'offre de proximité

Il s'agit à cette échelle de mailler le territoire en proposant une offre commerciale à vocation de proximité et de services au plus près des lieux d'habitation.

Plus précisément, dans un souci de cadrage foncier permettant de maîtriser l'inscription des nouveaux développement commerciaux, le DOO affirme des localisations préférentielles permettant d'équilibrer le développement commercial à l'échelle territoriale en favorisant la polarisation de l'offre sur des localisations identifiées en fonction des niveaux d'échelle d'attractivité.

PAGES 34-35

Conforter et organiser l'offre commerciale sur le Val de Rosselle en cohérence avec les besoins de la population résidente

En termes de développement commercial, le projet de territoire s'appuie sur le renforcement de la structuration commerciale suivant une armature territoriale en cohérence avec les besoins de la population. Y sont définies les conditions relevant :

1. des grands pôles structurants

Le PADD privilégie de conforter les pôles structurants pour en faire de véritables locomotives à l'échelle du territoire du Val du Rosselle en :

- offrant une diversité commerciale aux habitants et usagers,
- limitant l'évasion commerciale vers des pôles commerciaux extérieurs au territoire et aujourd'hui attractifs (Sarrebruck).

2. des pôles relais

Il s'agit de rechercher l'adéquation entre un nécessaire maillage du territoire par une offre commerciale et la pérennité économique de celle-ci doit compléter l'approche territoriale valorisant l'armature commerciale. Il s'agit de pérenniser le déploiement des pôles relais. Le maintien et la pérennité de cette offre dépendent de la bonne adéquation entre l'offre présente dans le pôle relais et la pertinence de sa zone de chalandise (être ni trop grand pour impacter inutilement le foncier mais ne pas être trop petit pour assurer une masse critique d'assortiment commercial et donc l'attractivité du pôle).

3. L'offre de proximité

Il s'agit à cette échelle de mailler le territoire en proposant une offre commerciale à vocation de proximité et de services au plus près des lieux d'habitation.

Plus précisément, dans un souci de cadrage foncier permettant de maîtriser l'inscription des nouveaux développement commerciaux, le DOO affirme des localisations préférentielles permettant d'équilibrer le développement commercial à l'échelle territoriale en favorisant la polarisation de l'offre sur des localisations identifiées en fonction des niveaux d'échelle d'attractivité.

Concernant le **commerce d'importance**, les localisations préférentielles sont repérées par une carte prescriptive située dans le DOO et recouvrent deux types d'espaces :

- Les principales centralités urbaines du territoire : les centres villes principaux et les centres villes relais.
- Les localisations de périphérie : les pôles commerciaux structurants et les pôles commerciaux relais

En dehors de ces localisations préférentielles de périphérie et de centralité urbaine identifiées, il s'agit d'éviter de nouvelles implantations commerciales, afin de maîtriser la consommation foncière sur le territoire. Pour autant, afin de conserver une relative souplesse relative à la vitalité commerciale locale, le DOO précise que les commerces existants en dehors de ces localisations dont la surface de vente est supérieure à ce seuil (ou pouvant le dépasser par le biais d'une extension) peuvent bénéficier d'une extension limitée.

Concernant les petits commerces (inférieurs à 300 m²), toutes les centralités urbaines des communes incluses dans le périmètre du SCoT Val de Rosselle sont des localisations préférentielles pour le développement du commerce et de l'artisanat (notamment de bouche) de proximité (commerce inférieur à 300 m² de surface de vente). Les documents d'urbanisme locaux devront être compatibles ou rendus compatibles avec l'objectif de maintien et de développement du commerce de proximité dans ces lieux.

À ce titre, ces documents pourront délimiter les secteurs de centres-bourgs et centres de quartiers existants ou en devenir, au sein desquels l'implantation d'activités commerciales et artisanales est privilégiée. Ces secteurs sont délimités en compatibilité avec la définition de la centralité urbaine et un ensemble de critères de délimitation précisés dans le DOO.

Par ailleurs, l'enjeu de requalification de zones commerciales existantes est également un enjeu important d'autant qu'elles peuvent ne plus répondre aux critères de qualité architecturale, d'économie d'espaces, d'accès par les modes actifs, et de mixité programmatique et fonctionnelle. Ainsi, comme pour le développement résidentiel, il devra être privilégié la requalification/densification au sein des enveloppes urbaines (espaces non construits, de faible densité, appelant une requalification, bâtiments désaffectés, reconversion ou réhabilitation d'immeubles anciens, logements vacants à inventorier et à qualifier).

Le SCoT du Val de Rosselle s'appuie sur une stratégie commerciale pour répondre aux enjeux du territoire. Cette stratégie est déclinée dans le DOO et dans un Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC) pour :

- Permettre la redynamisation des pôles en difficulté et lutter contre la vacance ;
- Encourager un développement commercial adapté aux dynamiques démographiques du territoire et aux changements de mode de consommation ;
- Répondre à tous les besoins de la population (proximité, diversité) ;
- Proposer des aménagements compatibles avec les enjeux écologiques, énergétiques et accessibles au plus grand nombre ;
- Apporter de la qualité et de la lisibilité aux espaces commerciaux.

Les localisations préférentielles pour l'implantation de commerces sont repérées par une carte prescriptive figurant dans le DOO et dans le DAAC.

Au total ce sont 44 secteurs de localisation préférentielle du commerce qui sont inscrits :

- 29 centralités : avec 4 centres-villes principaux, 10 centres-villes relais (qui concernent la plupart des polarités intermédiaires définies dans l'armature territoriale du SCoT) et 15 centralités de quartier ;
- 15 secteurs de périphérie : avec 5 pôles commerciaux structurants et 10 pôles commerciaux relais.

Les centralités sont le lieu privilégié d'implantation de commerces sur le territoire. En ce sens, les centres-villes principaux ont vocation à accueillir toutes les typologies de commerces. Le DAAC encourage de fait les commerces à s'y implanter, sans conditions spécifiques qui viendraient « freiner » ces implantations.

L'ambition du DAAC est de veiller à la complémentarité entre ces secteurs de périphérie et les centralités et de permettre aux secteurs de périphérie de se moderniser et de se transformer.

Par ailleurs, la qualité de l'offre existante et à venir participe à la fois à l'attractivité, à l'identité du territoire et à la pérennité des équipements commerciaux. Au-delà de leur fonction de lieu de consommation, les centralités et secteurs de périphérie commerciale constituent des espaces de rencontres, d'interactions sociales et participent à l'animation des villes et des villages. Leur qualité de conception et d'aménagement doit s'intégrer harmonieusement dans des contextes variés, en mettant en valeur les espaces publics situés à proximité. Leur qualité urbaine et architecturale s'aligne sur ce qui est attendu pour les bâtiments résidentiels, d'activités ou d'équipements.

RAPPORT DE PRÉSENTATION – RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

SCoT 2020

Développement commercial

Maintenir et développer la vitalité commerciale au cœur des centralités urbaines

Les objectifs du SCoT en termes de développement commercial s'appuient sur la volonté de conforter les pôles structurants pour en faire de véritables locomotives à l'échelle du territoire du Val du Rosselle en :

- offrant une diversité commerciale aux habitants et usagers,
- limitant l'évasion commerciale vers des pôles commerciaux extérieurs au territoire et aujourd'hui attractifs (Sarrebruck).

Le Document d'Orientation et d'Objectifs (DOO) précise la localisation préférentielle des commerces de plus de 300 m² :

Vocation préférentielle par type d'achats

	Hebdomadaire	Occasionnels lourds	Occasionnels légers	Exceptionnels
Centres-villes principaux	Localisation préférentielle	Localisation préférentielle	Localisation préférentielle	Localisation préférentielle
Centres-villes relais	Localisation préférentielle	Localisation préférentielle	Localisation non préférentielle	Localisation non préférentielle
Z.C structurantes	Implantation sous-condition : pas de possibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale	Localisation préférentielle	Localisation préférentielle	Localisation préférentielle
Z.C relais	Implantation sous-condition : pas de possibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale	Localisation préférentielle	Localisation non préférentielle	Localisation non préférentielle

Localisation préférentielle
 Implantation sous-condition : pas de possibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale
 Localisation non préférentielle

Modifications apportées

Développement commercial

Mettre en œuvre une politique d'aménagement commercial durable et maîtrisée

Le SCoT du Val de Rosselle s'appuie sur une stratégie commerciale pour répondre aux enjeux du territoire. Cette stratégie est déclinée dans le DOO et dans un Document d'Aménagement Artisanal et Commercial (DAAC) pour :

- Permettre la redynamisation des pôles en difficulté et lutter contre la vacance ;
- Encourager un développement commercial adapté aux dynamiques démographiques du territoire et aux changements de mode de consommation ;
- Répondre à tous les besoins de la population (proximité, diversité) ;
- Proposer des aménagements compatibles avec les enjeux écologiques, énergétiques et accessibles au plus grand nombre ;
- Apporter de la qualité et de la lisibilité aux espaces commerciaux.

Les localisations préférentielles pour l'implantation de commerces sont repérées par une carte prescriptive figurant dans le DOO et dans le DAAC.

Les centralités sont le lieu privilégié d'implantation de commerces sur le territoire. En ce sens, les centres-villes principaux ont vocation à accueillir toutes les typologies de commerces. Le DAAC encourage de fait les commerces à s'y implanter, sans conditions spécifiques qui viendraient « freiner » ces implantations.

L'ambition du DAAC est de veiller à la complémentarité entre les secteurs de périphérie et les centralités et de permettre aux secteurs de périphérie de se moderniser et de se transformer.

PAGE 28

Modifications complémentaires apportées suite à l'enquête publique et aux avis des Personnes Publiques Associées

Dans les réponses reçues des PPA, certaines sont assorties d'observations, demandes, recommandations ou réserves. Celles-ci ont fait l'objet de questions formulées par le commissaire enquêteur, ci-après :

Question 1 :

Dans son avis exprimé le 23 septembre 2025, l'ONF rappelle l'interdiction de toute construction à moins de 50 m des zones relevant du régime forestier.

Quel est l'impact de cette interdiction sur les zones de centralité commerciale identifiées, en particulier celle du Warndt Park à Creutzwald ?

→ Réponse du Syndicat mixte du Val de Rosselle :

Le SCoT ne prévoit pas de prescription à son échelle. Cette interdiction doit être abordée à l'échelle des PLU(i) ou des Permis de Construire, car dans le DAAC, le périmètre des Zones Commerciales n'est pas défini à la parcelle et de manière très restrictive.

Question 2 :

Dans son avis exprimé le 2 octobre 2025, le Maire de la commune de Schoeneck demande que la zone d'activité du Puit IV soit ajoutée aux centralités commerciales répertoriées au DAAC.

Quelles suites le syndicat mixte entend-il y donner ?

→ Réponse du Syndicat mixte du Val de Rosselle :

La zone du Puit IV est une zone industrielle et artisanale à dominante « non commerciale ».

Les artisans présents sur la zone ne concernent pas le DAAC, puisqu'il ne s'agit pas de « commerce de détail » (vente de marchandises à des consommateurs pour un usage domestique). Le commerce de gros, le commerce automobile et l'hôtellerie-restauration notamment, ne relèvent pas du champ du DAAC.

L'ajout de la Zone du Puit IV à la liste des centralités commerciales n'est donc pas approprié.

Question 3 :

La commune de Freyming-Merlebach émet un avis favorable assorti de deux réserves :

- Extension de la zone « Freyming » jusqu'à la rue de Hombourg ;
- Extension de la zone « Freyming – parc d'activité rue de Metz et de la Rosselle » aux 2 côtés de la rue Nationale et rue de Metz.

Quelles suites le syndicat mixte entend-il y donner ?

→ Réponse du Syndicat mixte du Val de Rosselle :

Les membres du Comité de pilotage du DAAC ont émis un avis favorable aux deux demandes exprimées par la commune de Freyming-Merlebach.

L'atlas cartographique sera donc modifié en conséquence.

Extrait Atlas cartographique page 41 « initial » :



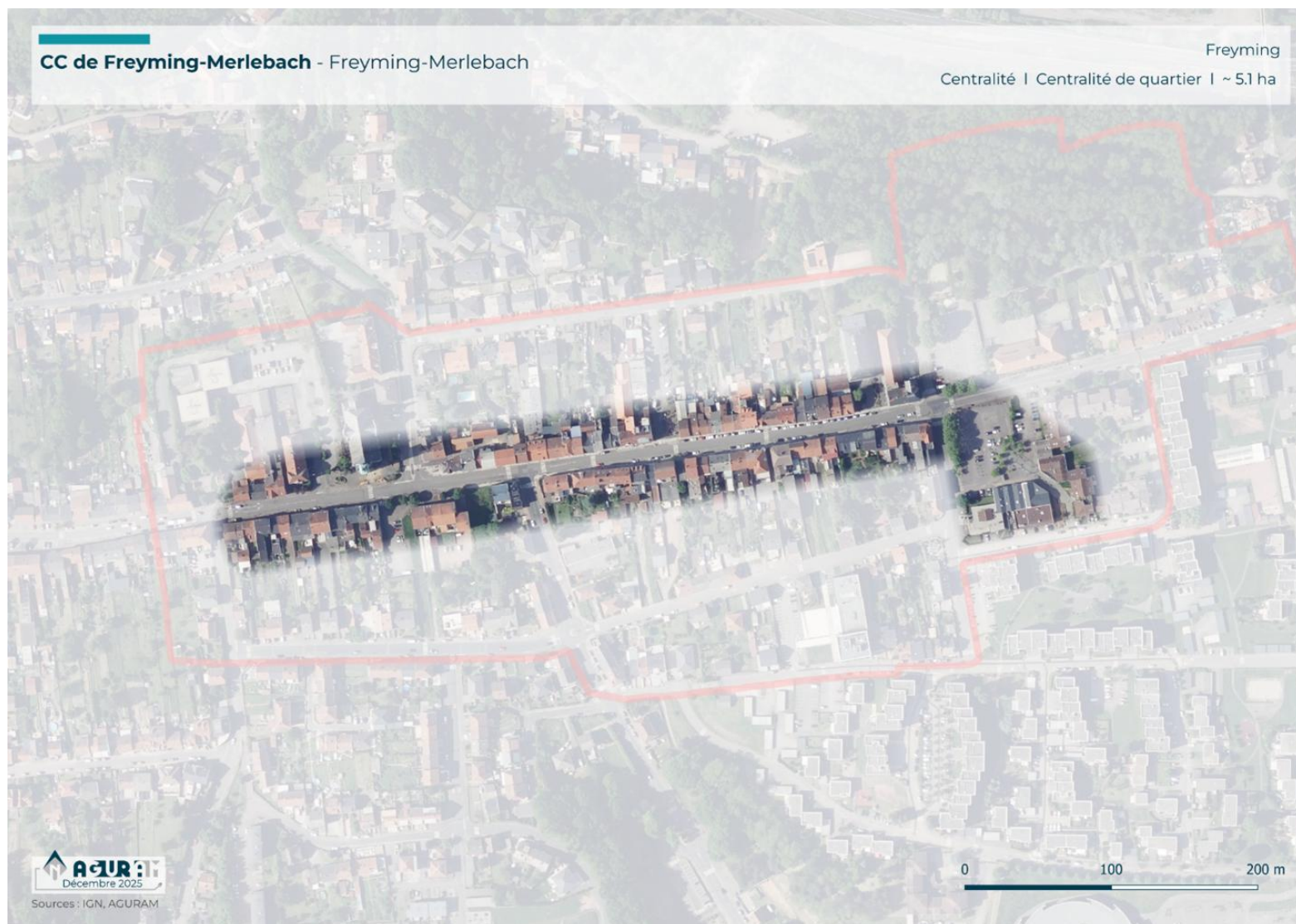
Extrait Atlas cartographique page 41 « modifié » :



Extrait Atlas cartographique page 42 « initial » :



Extrait Atlas cartographique page 42 « modifié » :



Question 4 :

La commune de Morhange émet un avis favorable sous réserve de l'extension de la zone commerciale CAP 3000 aux zones 1AUX et 2AUX adjacentes afin de conserver la cohérence de la planification locale. Ces deux zones sont inscrites comme zone d'activité dans le P.L.U d'origine et leur destination est inchangée dans le PLU actuellement en cours de révision.

Quelles suites le syndicat mixte entend-il y donner ?

→ Réponse du Syndicat mixte du Val de Rosselle :

La zone 1AUX présente une superficie de 5,57 ha. La zone 2AUX s'étend sur 8,08 ha. La demande de la commune de Morhange concerne donc un total de 13,65 ha de terrains non viabilisés à considérer dans le SCoT.

Le tableau des surfaces disponibles dans le Document d'Orientation et d'Objectifs (DOO) pourrait être modifié, par le « déplacement » de 13,65 ha de surface disponible non viabilisée dans la ZC Moulin-neuf (parmi les 23,74 ha encore disponibles dans cette zone), au profit des surfaces demandées pour la ZC Morhange.

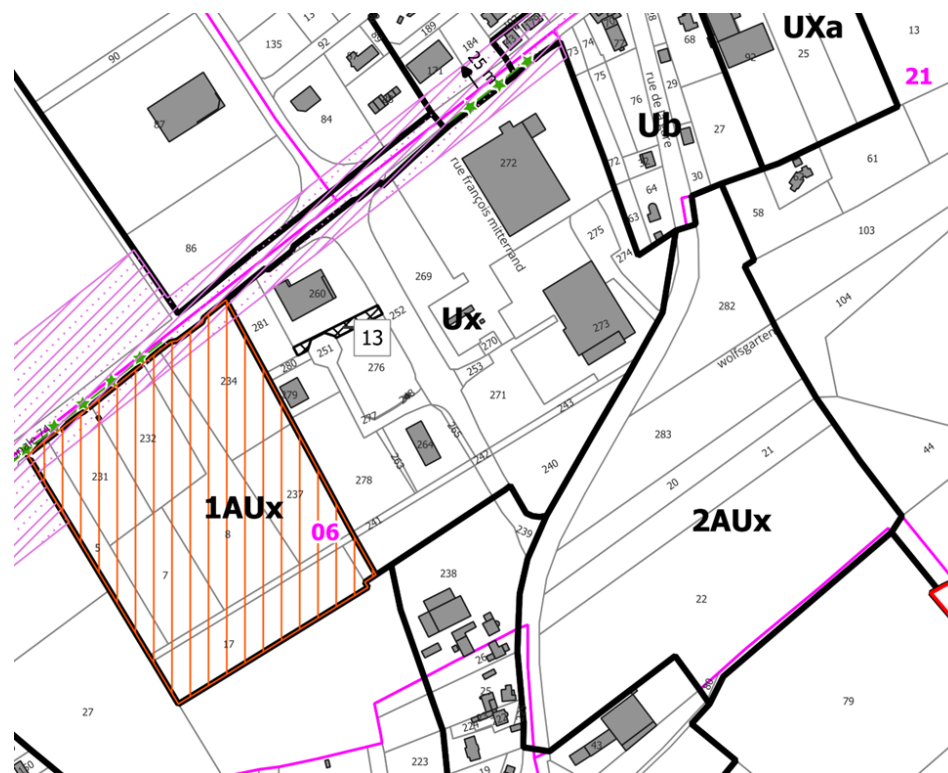
En effet, les projets de révision en cours, des PLU des communes de Saint-Avold et de Macheren, ne conservent pas cette réserve foncière de développement commercial. Les terrains concernés sont ou seront bientôt reclassés en N ou en A.

Cette initiative a été proposée aux membres du Comité de Pilotage du DAAC, qui ont émis les conclusions suivantes :

- Intégrer la zone 1AUX dans le DAAC ;

- Réserver la zone 2AUX à des activités économiques et artisanales « non commerciales », afin de ne pas être en contradiction avec le projet de revitalisation (ORT) du centre-ville de la commune.
Cela revient à ne pas cartographier la zone 2AUX dans le DAAC. En effet, il est rappelé que la loi Climat et Résilience a mis en place un principe d'interdiction d'implantation d'une zone commerciale, si celle-ci conduit à une artificialisation des sols [...] à part si celle-ci s'insère dans une opération d'aménagement au sein d'un espace déjà urbanisé.

Extrait du projet de PLU de Morhange :



Extrait du tableau des surfaces, page 68 du projet de D00 « initial » :

EPCI	Nom des ZAE	Typologie	Surface totale (ha)	Surface occupée (ha)	Surface disponible viabilisée (ha)	Surface disponible non viabilisée (ha)	Extension projetée (ha)
CA Forbach Porte de France	ZC Spicheren	Commerce	0,9	0,90	0	0	0
CA Forbach Porte de France	ZC Oeting	Commerce	3,76	3,76	0	0	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC St AVOID-MACHEREN (Zone de Moulin Neuf)	Commerce	41,4	17,66	0	23,74	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC Folschviller/Valmont Super U	Commerce	30,3	13,30	0	17	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC St AVOID Espace Patton	Commerce	13,7	13,70	0	0	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC St AVOID Agora	Commerce	14,4	10,30	0	4,1	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC Morhange	Commerce	7,675	6,56	1,12	0	0
CC Freyming-Merlebach	ZC Farébersviller - BEST	Commerce	33	33,00	0	0	0
TOTAL			1 504	1 131	251	103	8

Extrait du tableau des surfaces, page 68 du projet de D00 « modifié » :

EPCI	Nom des ZAE	Typologie	Surface totale (ha)	Surface occupée (ha)	Surface disponible viabilisée (ha)	Surface disponible non viabilisée (ha)	Extension projetée (ha)
CA Forbach Porte de France	ZC Oeting	Commerce	3,76	3,76	0	0	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC St AVOID-Macheren (Zone de Moulin Neuf)	Commerce	41,4	17,66	0	10,09 ha	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC Folschviller/Valmont Super U	Commerce	30,3	13,30	0	17	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC St AVOID Espace Patton	Commerce	13,7	13,70	0	0	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC St AVOID Agora	Commerce	14,4	10,30	0	4,1	0
CA Saint-Avoid Synergie	ZC Morhange	Commerce	7,675	6,56	1,12	13,65	0
CC Freyming-Merlebach	ZC Farébersviller - BEST	Commerce	33	33,00	0	0	0
TOTAL			1 504	1 131	251	103	8

Extrait Atlas cartographique page 30 « initial » :



Extrait Atlas cartographique page 30 « modifié » :



Question 5 :

La chambre de commerce et d'industrie suggère que le DAAC aborde spécifiquement les projets isolés en entrée d'agglomération et le long des axes à forte circulation qui risquent de fragiliser les commerces des centralités proches.

Quelles suites le syndicat mixte entend-il y donner ?

→ Réponse du Syndicat mixte du Val de Rosselle :

Cette suggestion vise à limiter l'essor des commerces de « ronds-points », qui fragilisent les centres-villes.

Cependant, à l'heure actuelle, les SCoT ne disposent pas de moyens juridiques permettant de limiter l'essor des commerces dits de « ronds-points ».

Il est toutefois proposé de reprendre et de compléter la « recommandation » figurant dans le volet commerce du DOO actuellement en vigueur (article 2.3.2).

« Recommandation :

Les PLU(i) pourront définir des moyens réglementaires pour restreindre l'implantation de commerces <300 m² de surface de vente, isolés en entrée d'agglomération et le long des axes à forte circulation éloignés des zones urbanisées, afin de ne pas nuire à la revitalisation des centres-villes.

Règlementairement, cela revient à interdire la sous-destination « artisanat et commerce de détail » dans certains secteurs ou sous-secteurs du PLU(i).

Le PLU(i) peut, à l'inverse, mettre en place des règles incitatives pour favoriser le développement des commerces de centralité, en lien avec l'article R.151-37 du Code de l'Urbanisme, qui permet d'identifier et de délimiter, dans le ou les documents graphiques des PLU(i), les quartiers, îlots et voies dans lesquels doit être préservée ou développée la diversité commerciale, et définir les prescriptions pour y parvenir. (art. L151-16 du code de l'urbanisme) ».

Question 6 :

La direction départementale des territoires (D.D.T) émet 2 demandes :

- *Redéfinir le contour de la zone commerciale « B'est » de Farébersviller afin d'exclure l'extension au-delà de la RD 29 destinée au projet artisanal « Z'est ».*
- *Restreindre l'implantation de surface de vente <300 m² près des axes routiers aux zones déjà urbanisées, afin de ne pas nuire à la revitalisation des centres-villes.*

Quelles suites le syndicat mixte entend-il y donner ?

→ Réponse du Syndicat mixte du Val de Rosselle :

Concernant la restriction de l'implantation de surface de vente <300 m² aux zones déjà urbanisées :

Il s'agit d'une demande dont le sens est similaire à celle proposée par la CCI.

La réponse est donc la même, à savoir que, d'une manière générale, les SCoT ne disposent pas de moyens juridiques permettant de limiter l'essor des commerces dits de « ronds-points ».

Il est donc proposé d'inscrire une nouvelle « recommandation » dans le volet commerce du DOO (idem proposition ci-contre).

Concernant le projet artisanal Z'est :

Le DOO ne prévoit pas la possibilité de développement commercial au sein du projet artisanal Z'est (dénommé précédemment « Parc d'Activité n°2 » dans le DOO, tableau p.68). Il s'agit donc d'une contradiction figurant actuellement dans le projet d'atlas du DAAC.

Cette zone d'extension ne sera donc plus cartographiée dans l'atlas du DAAC, en cohérence avec le contenu du SCoT en vigueur.

Extrait Atlas cartographique page 39 « initial » :



Extrait Atlas cartographique page 39 « modifié » :

