COMMUNAUTE DE COMMUNES
DU PAYS ROUSSILLONNAIS

COMPTE-RENDU CONSEIL COMMUNAUTAIRE DU MERCREDI 17 DECEMBRE 2014

MEMBRES PRESENTS :

AGNIN	M. MONTEYREMARD
ANJOU	M. ROZIER
ASSIEU	M. MONNET
AUBERIVES SUR VAREZE	Mme BERNARD
BOUGE CHAMBALUD	Mme FAYOLLE
CHANAS	Mme COULAUD
LA CHAPELLE DE SURIEU	M. GIRARD
CHEYSSIEU	M. BONNETON
CLONAS SUR VAREZE	M. VIALLATTE
LE PEAGE DE ROUSSILLON	M. SPITTERS, Mmes LHERMET, LAMY, MM SENER, GABET
LES ROCHES DE CONDRIEU	Mme DUGUA
ROUSSILLON	M. DURANTON, Mmes VINCENT, LAMBERT, MM CAYOT, CANARIO, BEDIAT
SABLONS	Mme DI BIN
ST ALBAN DU RHONE	M. CHAMBON
ST CLAIR DU RHONE	M. MERLIN, Mme GUILLON, M. PONCIN
ST MAURICE L'EXIL	M. GENTY, Mme CHARBIN, MM CHARVET, MONDANGE
ST PRIM	M. GERIN (à partir du point 5)
ST ROMAIN DE SURIEU	M. MOUCHIROUD
SALAISE SUR SANNE	Mmes GIRAUD, MEDINA, MM. VIAL, PERROTIN
SONNAY	M. LHERMET
VERNIOZ	M. TRAYNARD
VILLE SOUS ANJOU	M. SATRE

EXCUSES AVEC POUVOIR : M. GUERRY à Mme COULAUD, Mme KREKDJIAN à Mme LAMBERT, Mme CHOUCHANE à Mme CHARBIN, M. GERIN à M. CHARVET (jusqu'au point 4).

EXCUSES : Mme MASSON, M. LEMAY.

Monsieur Christian MONTEYREMARD a été élu secrétaire de séance.

Francis Charvet ouvre la séance du conseil communautaire. Aucune observation n'est formulée sur le compte-rendu de la séance du 19 novembre dernier. Il propose d'évoquer en fin de séance une question non inscrite à l'ordre du jour : une motion de soutien au Center Parc de Roybon ; cette proposition d'inscription ne suscite aucune opposition. Il aborde ensuite les différents points de l'ordre du jour.

1/ <u>Etude de redynamisation commerciale.</u>

Roberte Di Bin, Laurence Ung, Bruno Menez du cabinet « Cibles et Stratégie », présentent le programme d'actions de l'étude de redynamisation commerciale.

- Roberte Di Bin rappelle le contexte de cette étude qui entre dans sa dernière phase avec la présentation de la stratégie de développement commercial et du programme d'actions. Une première synthèse a été faite lors de la réunion de bureau du 5 novembre ; celle-ci est le fruit de plusieurs ateliers de concertation. Il est essentiel de disposer d'un projet global établi en concertation par les différents acteurs concernés par le commerce. Le commerce de proximité a une grande importance ; il doit être intégré dans la stratégie de développement global du pays roussillonnais. Il contribue au développement économique, touristique ; il est aussi un facteur de convivialité et participe à l'animation des communes ; il doit pouvoir répondre aux nouveaux modes de vie. Roberte Di Bin relève l'interdépendance des différents projets qui seront présentés et qui doivent pouvoir donner plus de lisibilité à l'action intercommunale en direction du commerce.
- Bruno Menez rappelle les grands éléments du diagnostic :
  - Une offre commerciale importante pour les grandes et moyennes surfaces.
  - L'affaiblissement de la vocation commerciale des centralités historiques (Péage de Roussillon, Roussillon).
  - L'importance de la voiture dans des implantations commerciales qui s'éloignent des lieux d'habitat.
  - Risques d'apparition de friches commerciales ou de vieillissement de certaines zones.
- Le programme d'actions joint au compte-rendu électronique de cette séance repose sur 3 grands axes :

① Affirmer la vocation commerciale des centralités urbaines par :
- L'élaboration d'un schéma de développement du commerce de proximité devant définir les périmètres de centralité commerciale à l'intérieur desquels le commerce sera encouragé.
- La mise en place d'un observatoire des cellules commerciales.
- L'instauration d'un dispositif d'aide directe aux entreprises (budget annuel de 50 000 € permettant d'aider une dizaine à une trentaine de commerces).
- L'accompagnement des chambres consulaires notamment pour des diagnostics, des accompagnements à la reprise.
- Une intervention sur les vitrines vides (habillage temporaire …).
- Des actions sur la signalétique commerciale (supports de type Relais Information Services).
- Valorisation et développement de tournées alimentaires avec promotion du réseau (campagnes de communication, totems, …)
- Renforcement des marchés.

② Accompagner la relance de la dynamique collective par :
- Une présence renforcée sur le web, la communication écrite.
- Des systèmes de fidélisation, des opérations type chéquier promotionnel, le développement des foires …
- Accompagner l'union commerciale dans ses actions d'animation.

③ La gouvernance :
- Coordonner les interventions des différentes structures et mise en place d'un comité de pilotage.
- Soutien technique de la CCPR notamment par le poste de chargé de mission commerce.

- Le plan d'actions est établi avec un budget annuel de 100 000 € (non compris le poste chargé de mission CCPR).

-Plusieurs interventions sont faites par les élus communautaires au cours de cette présentation :
∗ Robert Duranton relève que la dégradation des pôles commerciaux historiques est encore plus forte que celle citée dans l'étude. Il précise que la commune de Roussillon n'a eu à ce jour aucune aide (CCI, CCPR …) pour mener ses actions commerciales.
∗ Patrick Bédiat note que les actions évoquées se limitent pour l'essentiel au maintien du commerce existant.
∗ Claude Lhermet constate que les activités commerciales ne suffisent pas pour attirer des visiteurs ; il faut également des services. Il regrette que l'étude ne prenne pas suffisamment en compte les petites communes et évoque principalement pour elles les tournées alimentaires. Bruno Menez confirme que la situation commerciale est fortement dépendante de l'évolution de l'aménagement du territoire ; il est important de conserver des services pour que les commerces fonctionnent. Au niveau des communes rurales, il préconise une double action en confortant les commerces existants et en diversifiant leur activité par des tournées.
∗ Luc Satre relève que les tournées concurrencent les commerces installés.
∗ Philippe Genty note que l'organisation de périmètres de centralité commerciale commune par commune peut être contraignante pour le développement de réels pôles de proximité ; ne faut-il pas concentrer sur des points précis certaines activités ?
Patrick Bédiat estime qu'au niveau de la CCPR, la centralité ne doit pas être étudiée commune par commune. Ne faut-il pas trouver la centralité des 4 communes de l'agglomération roussillonnaise ?
Roberte Di Bin relève que si on crée un pôle central sur l'agglomération il n'y aura pas de proximité pour le reste du territoire.
∗ Hasan Sener considère que le diagnostic du territoire n'est pas assez approfondi ; il faut identifier 2 « cibles » d'action : 1 pour l'agglomération, 1 pour les communes rurales.
∗ Régis Viallatte relève également cette différence entre l'agglomération et les communes rurales : les populations et les demandes sont différentes. Il est important de proposer des idées d'implantations pérennes au secteur rural ; la qualité du commerçant est également une condition essentielle de réussite.
∗ Claude Lhermet note que l'étude n'évoque pas les opérations d'aménagement urbain qui impacteront la CCPR. Roberte Di Bin relève que ces questions concerneront également les politiques communales et que ces différents investissements ne se feront pas tous en même temps.
∗ Philippe Genty évoque l'articulation des propositions de l'étude avec des opérations type « A 2 Pas » ou monnaie locale. Laurence Ung répond que ces propositions se rajoutent aux actions déjà en place.
∗ Hasan Sener exprime une certaine frustration par rapport à ces propositions qui n'amènent pas d'élément nouveau. La commune de Péage de Roussillon subventionne le groupement Différence à hauteur de 30 000 € ; des programmes de fidélisation, d'attractivité, d'animation sont déjà en place.
∗ Robert Duranton considère également qu'il n'y a pas d'élément nouveau et qu'on reste dans du classique, sans dynamique nouvelle. La CCPR a déjà mis un cadre financier et ne pourra supporter seule cette dynamique.
∗ Francis Charvet conclut ce débat en adressant ses remerciements au cabinet Cibles et Stratégie ainsi qu'à l'ensemble des personnes ayant travaillé sur cette étude.

2/ Zone Plein Sud : 2nde tranche.

2.1/ Programme d'aménagement et de commercialisation.

Francis Charvet introduit ce point en accueillant Francis Daussin directeur du développement du groupe Frey et Samuel Briottay en charge du développement pour le groupe Intermarché. Il rappelle que le conseil communautaire, lors de sa réunion du 22 octobre, s'est prononcé pour confier l'aménagement et la commercialisation de la tranche nord de Plein Sud au groupe Frey. Il a validé le transfert de plusieurs enseignes du Parc du Soleil (Intermarché avec intégration dans le bâtiment d'un espace de la FNAC, Bricocash) tout en se prononçant contre le transfert de l'enseigne Roady et des postes d'essence.
- Le groupe Immo Mousquetaires Centre Est a précisé que le transfert de Roady a toujours fait partie du projet et qu'il est nécessaire de transférer l'ensemble des points de vente car Bricocash et Roady

sont dépendants de la « locomotive » Intermarché. Le groupe Intermarché accepte par ailleurs de ne pas créer de nouvelle station-service sur Plein Sud.
Le Bureau, après débat sur cette question, ne s'oppose pas au transfert de Roady à condition que son installation soit compatible avec la qualité architecturale de l'ensemble immobilier et des parkings de stationnement ainsi qu'avec la proximité de l'hôtel.
- Francis Daussin présente le projet corrigé d'aménagement de la 2nde tranche de Plein Sud. En 1 an, Green 7 a accueilli 2 millions de visiteurs avec une zone de chalandise de l'ordre de 220 000 habitants. Le projet d'extension est conçu avec un aménagement cohérent avec celui de la première tranche.
L'activité du magasin Roady est précisée et ne sera pas incompatible avec la qualité de la zone : temps moyen d'intervention de 1h10 ; pas de grosses réparations, d'activités carrosserie ou peinture.
Le déplacement du groupe Intermarché est une nécessité pour qu'il puisse faire face à une concurrence qui s'est renforcée ; la création d'un espace FNAC est un élément très intéressant. Samuel Briottay évoque, à titre d'exemple, le succès de l'espace FNAC à l'Intermarché de Belleville sur Saône ; les clients commandent sur Internet et vont chercher leurs commandes au nouveau site ce qui ramène des clients sur le centre commercial. Des projets de réemploi des cellules libérées par le déplacement des enseignes avancent positivement (espace de loisirs indoor ; transfert de sociétés ne pouvant évoluer du fait de leur situation dans des périmètres PPRT …)
La présentation se conclut avec les perspectives architecturales du projet jointes au compte-rendu électronique de la réunion. L'extension ne sera pas un « copier-coller » du Green 7 mais en respectera l'esprit ; la continuité du parking sera assurée.
- Le débat fait l'objet des interventions suivantes :
∗ En réponse à une question d'Isabelle Dugua, Francis Daussin répond que la chaine d'hôtel pressentie (2 étoiles + ou 3 étoiles) est dans l'attente de la position du groupe Frey et de la CCPR.
∗ Patrick Bédiat trouve étonnant qu'on présente 2 fois le même projet au conseil communautaire. Il estime que la présentation faite est idyllique. Roady a une activité de garage et traite actuellement des véhicules sur les parkings ; il y a le stockage de pièces usagées ; ce n'est pas une activité propre. Le simple aménagement architectural ne pourra pas gommer cette réalité.
Francis Daussin répond que Roady va intégrer une copropriété avec un règlement de copropriété coercitif. Le groupe Frey sera attentif car la qualité est la signature de ses programmes ; il demeurera le chef de file de la copropriété.
∗ Régis Viallatte demande la destination des 6 - 7 espaces commerciaux qui ne seront pas occupés par le groupe Intermarché. Francis Daussin répond qu'il restera 4 400 m² de surfaces de plancher soit 3 500 m² de surfaces de vente. Les demandes de commercialisation portent sur les équipements du foyer, de la personne.
∗ Robert Duranton relève que la FNAC va entrainer la disparition de quelques petits commerces. Il note l'absence de mail piétonnier sur la seconde tranche avec des véhicules à proximité immédiate des commerces.
Francis Daussin répond que des corrections seront apportées au projet afin de conserver une circulation piétonne agréable et sécurisée.
∗ Jean-Paul Cayot aborde le risque d'une utilisation des contre-allées comme voie de circulation à grande vitesse en cas de circulation ralentie sur la RN7.
Francis Daussin répond que des aménagements type ralentisseurs permettront d'éviter de tels transferts de circulation.
∗ En réponse à une question de Claude Lhermet, Francis Daussin répond que les bâtiments construits mettront en avant les économies d'énergie, la récupération d'eau ; la 1ère tranche de Green 7 a le certificat HQE. Samuel Briottay précise qu'Intermarché récupère la chaleur des groupes froids.
- A l'issue de ce débat, le conseil communautaire par 34 voix pour et 8 abstentions, approuve le programme d'aménagement et de commercialisation de la seconde tranche de Plein Sud.

2.2/ <u>Vente à la société Immobilière Frey.</u>

Francis Charvet expose que l'aménagement de la 2nde tranche de la zone commerciale Plein Sud implique la vente à la société immobilière Frey (ou toute autre personne morale à constituer ou à se substituer) du foncier. La CCPR est propriétaire des parcelles suivantes d'une surface totale de 38 452 m² :

- Parcelle AR 286 : 3 725 m²
- Parcelle AR 287 : 3 725 m²
- Parcelle AR 288 : 3 730 m²
- Parcelle AR 289 : 876 m²
- Parcelle AR 290 : 3 100 m²
- Parcelle AR 291 : 427 m²
- Parcelle AR 292 : 655 m²
- Parcelle AR 293 : 2 202 m²
- Parcelle AR 649 : 47 m²
- Parcelle AR 648 : 432 m²
- Parcelle AR 647 : 276 m²
- Parcelle AR 646 : 444 m²
- Parcelle AR 553 : 3 216 m²
- Parcelle AR 554 : 15 066 m²
- Parcelle AR 281 : 531 m²

- Dans un avis du 15 septembre 2014, France Domaine a estimé la valeur de ces terrains à 960 000 € soit 24,97 € / m².

Le Bureau propose au conseil communautaire d'approuver la vente au groupe Frey du foncier de la CCPR au prix de 25 € HT / m². La détermination précise des terrains vendus sera arrêtée lorsque la CCPR aura la connaissance parfaite des terrains concernés par les aménagements à venir sur la RN7 (giratoire ; élargissement éventuel de la RN7 ; équipements annexes) que ceux-ci aient lieu sur la 2nde tranche de Green 7 ou sur la première tranche déjà réalisée.

Francis Charvet propose ainsi de conditionner cette vente à la réserve suivante :

« La détermination précise et la surface exacte de l'emprise des terrains à vendre seront arrêtées lorsque la communauté de communes du pays roussillonnais aura la connaissance parfaite des terrains concernés par les aménagements à venir sur la RN7 (giratoire, élargissements éventuels RN7, équipements annexes …), les terrains d'emprise de ces aménagements restant la propriété de la communauté de communes du pays roussillonnais pour être éventuellement transférés à l'Etat ou à une autre collectivité territoriale. La société immobilière Frey (ou la personne propriétaire du foncier concerné) s'engage par ailleurs à céder à la communauté de communes du pays roussillonnais (ou toute autre personne publique à substituer), au prix de 25 € HT / m², le foncier dont elle est propriétaire sur la 1ère tranche de la zone Plein Sud afin de permettre les aménagements éventuels à réaliser sur la RN7. Les parcelles qui devront être divisées feront l'objet d'un document d'arpentage à établir par un géomètre expert dont le coût sera à la charge de la CCPR. »

Le conseil communautaire unanime approuve la vente des terrains cités avec la réserve ci-dessus.

3/ <u>Zone RN7 Louze : bail à construction avec la SCI du Bourbourey.</u>

- Gilles Vial expose que la CCPR a accordé, par délibération du conseil communautaire du 9 mai 2012, un bail à construction à la SCI du Bourbourey (Boucher Paysagiste) portant sur un tènement de 9 533 m² situé sur la zone RN7 - Louze à Clonas sur Varèze. Ce bail à construction a été consenti pour une durée de 18 ans ayant commencé à courir le 1er juillet 2012 pour s'achever le 30 juin 2030.

Le montant du crédit-bail a été fixé à 6 355,33 € HT révisable annuellement en fonction des variations de l'indice INSEE du coût de la construction. Une location sur 18 ans de 6 355,33 € HT / an, sans prendre en compte les réactualisations qui seront appliquées, donne un loyer sur la durée du bail de 114 395,94 € soit un prix de vente de 12 € HT / m².

- L'entreprise Boucher Paysagiste est en pleine phase de croissance. Elle a reçu un Mercure d'or de la CCI fin 2013 notamment pour ses activités innovantes. Son effectif en quelques mois est passé de 15 à 40 personnes et devrait atteindre 50 à l'issue de l'extension envisagée. L'entreprise souhaite se développer sur le marché de la piscine extérieure en maçonnerie traditionnelle ce qui implique du foncier supplémentaire. Il est proposé au conseil communautaire de conclure un nouveau bail à construction portant sur la partie des parcelles AD 318-317-316 située dans le prolongement du foncier faisant l'objet de l'actuel bail à construction. Les surfaces concernées s'établissent à 1 165 m²

pour la partie concernée de la parcelle AD 318, 366 m² pour celle de la parcelle AD 317, 2 665 m² pour celle de la parcelle AD 316 soit un total de 4 196 m².
Dans un avis du 4 juin 2014, France Domaine a retenu une valeur d'environ 59 000 € pour la totalité des parcelles AD 316 - 317 - 318 qui ont une surface globale de 5 354 m² en distinguant la partie constructible des terrains (valeur de 15 € / m²) de la partie inconstructible des terrains située dans la marge de recul de la RN7 (valeur de 6 € / m²). Il est proposé au conseil communautaire d'établir le bail à construction aux conditions suivantes :

- Calcul du loyer sur la base d'un prix de vente de 15 € HT / m² soit un prix global de 62 940 € HT.
- Durée du bail établie afin que son échéance arrive en même temps que le premier bail à construction soit le 30 juin 2030.
  Il est donc proposé la conclusion d'un bail à construction de 15 ans commençant à courir le 1er juillet 2015.
- La prise en compte de ces 2 éléments (prix de vente de 62 940 € HT et durée de 15 ans) donne un loyer annuel de 4 196 € HT sans intégrer les évolutions de loyer. Ce loyer sera révisable annuellement en fonction des variations de l'indice INSEE du coût de la construction.
- A la fin du bail, la vente aura lieu moyennant 1 euro symbolique sous réserve de l'acquittement complet des loyers par le preneur.

Le conseil communautaire unanime approuve la conclusion du bail à construction aux conditions exposées ci-dessus.

4/ <u>Zone Rhône-Varèze : acquisition foncière.</u>

Le conseil communautaire unanime, après présentation par Gilles Vial, décide l'acquisition de la parcelle AC 649, située sur la commune de Saint Maurice l'Exil, d'une surface de 1 866 m², aux fins d'extension future de la zone économique Rhône-Varèze. Cette transaction est conclue au prix de l'avis de France Domaine du 4 juin 2014 soit 18 660 € HT (10 € HT / m²).

5/ <u>Extension - réaménagement de la médiathèque de Saint Maurice l'Exil : approbation du programme ; procédure de concours de maitrise d'œuvre.</u>

- Isabelle Dugua et Pascale Danon Hamelin présentent le dossier portant sur l'extension - réaménagement de la médiathèque de Saint Maurice l'Exil à partir du document joint au compte-rendu électronique de la présente réunion. Le conseil communautaire, lors de sa séance du 12 mars 2014, a approuvé ce projet avec reconnaissance d'un caractère médiathèque tête de réseau et décidé le lancement d'une procédure de mise en concurrence pour la désignation d'un maitre d'œuvre. L'appel de mise en concurrence a été lancé mais la consultation a été déclarée sans suite du fait de la mise en place du nouveau conseil communautaire appelé à définir ses priorités dans un contexte financier de plus en plus difficile. Dans sa réunion du 19 novembre dernier, le conseil communautaire a confirmé la décision de lancer ce programme en veillant à ce qu'il puisse répondre à la fonction de médiathèque tête de réseau.
Le projet intègre une opération d'aménagement sur la surface existante de 833 m² et prévoit une extension de 690 m². L'extension principale sera construite côté est en retrait du centre social grâce à un patio ; 2 surélévations en terrasse au niveau n+1 de part et d'autre de la salle de lecture existante sont prévues. L'entrée de l'établissement sera déplacée pour être plus lisible sur la façade principale. Le montant estimatif des travaux s'établit à 1 855 000 € HT valeur novembre 2014 ; des subventions sont attendues de la DRAC et du Conseil Général.
- Au regard de ce montant et conformément aux articles 38, 70 et 74 du code des marchés publics, il est nécessaire de réaliser une procédure de mise en concurrence afin de désigner un maître d'œuvre pour cette opération. Il est proposé au conseil communautaire de retenir une procédure de concours restreint sur esquisse.
La procédure de concours de maîtrise d'œuvre nécessite de déterminer le nombre de candidats admis à concourir et de fixer le montant de l'indemnité des candidats retenus conformément à l'article 74 III du code des marchés publics. La rémunération du candidat attributaire de ce marché de maîtrise d'œuvre tient compte de la prime reçue pour sa participation au concours. Il est proposé au conseil

communautaire d'envisager un nombre de trois candidats admis à concourir par le jury, avec un montant de l'indemnité s'élevant à 10 000 € HT pour chaque candidat ayant remis une offre conforme aux stipulations qui seront indiquées dans le règlement de concours.
- Le calendrier prévisionnel de la procédure de concours s'établit comme suit :

- Publication de l'avis d'appel à candidature : Janvier 2015
- Jury : choix des 3 candidats admis à concourir : Mars 2015
- Jury : choix du Lauréat : Juillet 2015
- Attribution : Septembre 2015

-Pour rappel, par délibération du 7 mai 2014, le conseil communautaire a délégué au Président, pour la durée du mandat, les décisions suivantes concernant les marchés publics pour les marchés passés en procédure adaptée et en procédure formalisée : prendre toute décision concernant la préparation, la passation, l'exécution et le règlement des marchés et accords-cadres, pour les fournitures, services et travaux, y compris pour les marchés de maîtrise d'œuvre, ainsi que toute décision concernant leurs avenants, lorsque les crédits sont inscrits au budget.
- Conformément à la réglementation du code des marchés publics et du code général des collectivités territoriales, le conseil communautaire unanime :

- ✱ Approuve le programme fonctionnel pour le projet d'extension et de réaménagement de la médiathèque de Saint Maurice l'Exil.
- ✱ Approuve l'enveloppe prévisionnelle des travaux estimée à 1 855 000 € HT.
- ✱ Approuve le choix de la procédure de concours de maitrise d'œuvre en sa forme restreint sur esquisse.
- ✱ Approuve le nombre de trois candidats admis à concourir avec une prime d'indemnité s'élevant à 10 000 € HT.
- ✱ Autorise le lancement de la procédure de mise en concurrence afin de désigner un maître d'œuvre pour cette opération.

6/ Finances : décisions modificatives.

Robert Duranton présente les 2 points relatifs aux finances communautaires.

6.1/ DM1 au budget annexe de la ZIP.

Le conseil communautaire unanime approuve la DM1 au budget annexe de la ZIP qui enregistre l'incidence du report d'une vente de terrains au syndicat mixte.

	BP 2014	DM1	BP 2014 + DM1
RF 7015 Vente terrains aménagés	245 583,30 €	- 245 583,30 €	-
RF 7133 Stock fin d'année	-	+ 280 234,43 €	280 234,43 €
DF 023 Virement à section investissement	1 567 900,64 €	+ 34 651,13 €	1 602 551,77 €
RI 021 Virement de la section fonctionnement	1 567 900,64 €	+ 34 651,13 €	1 602 551,77 €
DI 13258 Régularisation subvention au budget général	415 429,64 €	- 245 583,30 €	169 846,34 €
DI 3351 Stock fin d'année	-	+ 280 234,43 €	280 234,43 €

6.2/ DM2 au budget général du BP 2014.

Le conseil communautaire unanime approuve la DM2 au budget général du BP 2014 qui peut se décomposer en 3 éléments :

DM 2 liée au réalisé des charges réelles de fonctionnement			
Dépenses de Fonctionnement	**BP 2014**	**DM2**	**BP 2014 + DM2**
6554 - Contributions aux organismes de regroupement	**850 000 €**	**-120 000 €**	**730 000 €**
64111 - Charges de personnel	**2 187 000 €**	**+ 69 000 €**	**2 256 000 €**
73925 - Fonds national de Péréquation des ressources Intercommunales et Communales	**1 314 000 €**	**+ 10 000 €**	**1 324 000 €**
6745 - Aqualône	**250 000 €**	**+ 20 000 €**	**270 000 €**
6817 - Dotations aux provisions	**5 000 €**	**+ 21 000 €**	**26 000 €**

- 4 postes de dépenses supplémentaires :
∗ Un crédit complémentaire de 69 000 € pour financer principalement la Garantie Individuelle du Pouvoir d'Achat (GIPA) qui compense les pertes de pouvoir d'achat des agents n'ayant pas eu de progression de leur traitement indiciaire sur une durée de 4 ans.
∗ Un crédit complémentaire de 10 000 € au FPIC, l'estimatif de la contribution de la CCPR ayant été légèrement en deçà du réalisé.
∗ Un crédit complémentaire de 20 000 € pour régler sur 13 mois la participation de la CCPR à Aqualône (décembre 2013 à décembre 2014 inclus) ce qui permettra de repartir sur une base de paiement à l'année civile à partir de 2015.
∗ Un crédit de 21 000 € pour provisionner la possible annulation de titres de recettes provenant pour l'essentiel de la revente de produits du tri sélectif (17 500 €).
∗ Ces crédits supplémentaires sur des postes de dépenses sont couverts par un retrait de crédits au chapitre 65 rendu possible par l'absence de participation de la CCPR en 2014 pour le Plan Local pour l'Insertion et l'Emploi, le démarrage de cette opération étant reporté sur 2015, et par des études non engagées sur la zone Plein Sud.

	DM 2 liée à la perception des recettes de la ZIP			
		BP 2014	DM2	BP 2014 + DM2
RF	7488 Vente de terrains ZIP	415 429,64 €	-245 583,30 €	169 846,34 €
DF	023 Virement à section d'investissement	1 602 000,00 €	-245 583,30 €	1 356 416,70 €
RI	021 Virement de la section de fonctionnement	1 602 000,00 €	-245 583,30 €	1 356 416,70 €
RI	1641 Emprunts	5 582 903,68 €	+ 245 583,30 €	5 828 486,98 €

Le BP 2014 avait prévu des recettes provenant de la vente de terrains au syndicat mixte ; une partie de ces ventes est reportée sur les exercices futurs d'où le retrait de crédits.

DM 2 liée à des écritures d'ordre			
	BP 2014 + DM2	DM2 Bis	BP 2014 + DM
777 Reprise sur subventions d'amortissement		+ 9 531,84 €	9 531,84 €
023 Virement à section d'investissement	1 356 416,70 €	+ 9 531,84 €	1 365 948,54 €
021 Virement de la section de fonctionnement	1 356 416,70 €	+ 9 531,84 €	1 365 948,54 €
13913 Subventions d'investissement amortissables		+ 2 641,67 €	2 641,67 €
13918 Subventions d'investissement amortissables		+ 6 890,17 €	6 890,17 €

Ecriture d'ordre comptable liée à des opérations d'amortissements sur des subventions d'investissement.

7/ <u>Subventions.</u>

- Le conseil communautaire unanime, après présentation par Gilles Bonneton, décide le vote des soldes sur subventions suivants :

- Rhodia Club Loisirs Sports Handicap : 11 200 € ce qui portera la subvention 2014 à 41 200 €.
- Rhodia Club Natation : 3 000 € ce qui portera la subvention 2014 à 13 000 €.
- Entente athlétique CAR-Rhodia : 3 000 € ce qui portera la subvention 2014 à 9 000 €.

- Le montant de la subvention versée à Rhodia Club Loisirs Sports Handicap implique la signature d'une convention de partenariat. Francis Charvet précise que le vote du solde d'autres demandes de subventions sera proposé début 2015 afin de prendre en compte les dernières informations reçues.

8/ <u>Assainissement.</u>

Francis Charvet présente les différents points relatifs à l'assainissement.

8.1/ <u>Création du service public d'assainissement non collectif de la CCPR.</u>

- Plusieurs SPANC ont été créés au fil des années : SIGEARPE, Saint Alban du Rhône, Saint Clair du Rhône, Les Roches de Condrieu, Saint Prim.

Le conseil communautaire unanime décide, après l'avis favorable du conseil d'exploitation de la régie d'assainissement émis lors de sa réunion du 24 novembre 2014, de créer un service public d'assainissement non collectif sur les communes ne relevant pas du syndicat Dolon Varèze : Agnin, Anjou, Auberives sur Varèze, Chanas, Cheyssieu, Clonas sur Varèze, le Péage de Roussillon, les Roches de Condrieu, Roussillon, Sablons, Saint Alban du Rhône, Saint Clair du Rhône, Saint Maurice l'Exil, Saint Prim, Salaise sur Sanne.
- Ce SPANC aura pour objet d'assurer les missions obligatoires de service liées aux opérations de contrôle des installations existantes ou nouvelles ainsi que l'accompagnement des particuliers à la réhabilitation des installations lourdement défaillantes sous maitrise d'ouvrage privé.
- La gestion de ce service sera réalisée en régie avec les moyens de la régie d'assainissement du pays roussillonnais. Le budget SPANC sera commun avec celui de la régie avec un état de ventilation permettant d'identifier les opérations budgétaires du SPANC. Le régime de TVA retenu est celui de l'assujettissement.

8.2/ Tarifs et redevances du SPANC.

Le conseil communautaire unanime décide de suivre l'avis du conseil d'exploitation de la régie d'assainissement émis dans sa réunion du 23 septembre 2014 en fixant comme suit les tarifs des prestations du SPANC applicables sur l'ensemble des communes membres de la régie d'assainissement :

- La redevance annuelle de contrôle et diagnostic des installations existantes est fixée à 18 € HT ; elle est facturée à l'usager du service (titulaire de l'abonnement d'eau potable).
- Le contrôle de conception et de réalisation d'une installation d'assainissement neuve ou réhabilitée est fixé à 240 € HT par installation. Il est facturé aux propriétaires.
- Le diagnostic d'une installation lors d'une vente, ou d'une cession immobilière, dans le cas où le diagnostic date de plus de 3 ans, est fixé à 86 € HT par diagnostic. Il est facturé aux vendeurs.

8.3/ Tarifs de réception des matières de vidange.

La station d'épuration des Blâches traite les vidanges des fosses septiques par des déversements sur le site de la Benzine. Le conseil communautaire unanime décide de conserver le tarif actuel de 30 € HT / m^3.

8.4/ Tarifs redevances d'assainissement collectif.

- Le conseil communautaire unanime approuve les propositions de tarifs d'assainissement collectif, ayant reçu l'avis favorable du conseil d'exploitation de la régie d'assainissement lors de sa réunion du 24 novembre 2014. Ces tarifs entreront en vigueur au 1er janvier 2015. L'évolution des tarifs a été faite en engageant progressivement leur harmonisation à terme (durée envisagée de l'ordre de 7 ans) sur le territoire de la régie.

	PART FIXE 2015	PRIX PAR M3 2015
AGNIN	34,00 €	0,79 €
ANJOU	34,00 €	0,79 €
CHANAS	34,00 €	0,79 €
LE PEAGE DE ROUSSILLON	34,00 €	0,79 €
ROUSSILLON	34,00 €	0,79 €
SABLONS	34,00 €	0,79 €
ST MAURICE L'EXIL	34,00 €	0,79 €
SALAISE SUR SANNE	34,00 €	0,79 €
AUBERIVES SUR VAREZE	11,00 €	0,95 €
CHEYSSIEU	11,00 €	0,95 €
ST PRIM	11,00 €	0,95 €
CLONAS SUR VAREZE	11,00 €	0,65 €
ST ALBAN DU RHONE	34,00 €	0,60 €
ST CLAIR DU RHONE	25,60 €	0,58 €
ASSIEU		1,91 €
LES ROCHES DE CONDRIEU	*22,00 €*	*0,58 €*

8.5/ Facturation assainissement des usagers non raccordés au réseau d'eau potable.

- Certains usagers utilisent des installations privées d'eau ne provenant pas du réseau d'eau potable ; cette eau non facturée génère des rejets au réseau d'assainissement. Il convient d'en déterminer les règles de facturation.
- L'article R2224-19-4 du Code Général des Collectivités Territoriales prévoit deux dispositions :
  - La mesure directe au moyen de comptages posés et entretenus aux frais de l'usager dont les relevés sont transmis au service assainissement.
  - En l'absence de dispositif de comptage, une facturation forfaitaire sur la base de critères définis par l'autorité territoriale.
- Le conseil communautaire unanime décide, après l'avis favorable du conseil d'exploitation de la régie dans sa réunion du 23 septembre dernier, de retenir un volume de 30 m^3 / an et par personne et de plafonner la facturation à 120 m^3 / abonné.

8.6/ Convention de facturation et d'encaissement avec la Lyonnaise des Eaux.

- Le syndicat d'assainissement d'Auberives et de Cheyssieu a confié la gestion de ses ouvrages de traitement et de postes de relèvement de l'assainissement collectif à Lyonnaise des Eaux France par contrat de prestation de service ayant pris effet le 1er janvier 2014.

Lyonnaise des Eaux France assure également sous couvert d'un contrat de prestation signé par la commune d'Assieu l'entretien et la gestion de la lagune.

La communauté de communes du pays roussillonnais, suite au transfert de la compétence assainissement, a repris ces 2 contrats de prestations.

- Par ailleurs, les communes d'Auberives, Cheyssieu, Assieu et Clonas sur Varèze font partie du Syndicat Intercommunal des Eaux de Gerbey Bourassonnes en eau potable. Ce syndicat a signé une délégation de service public avec Lyonnaise des Eaux France.

Dans le but d'éviter la multiplicité des factures pour les usagers et conformément aux possibilités offertes dans le contrat de DSP, il est proposé que les redevances d'assainissement collectif apparaissent conjointement à celles de l'eau potable sur les factures émises par Lyonnaise des eaux France, délégataire du service public d'alimentation en eau potable ; comme cela se faisait précédemment.

- Lyonnaise des Eaux France est chargée d'assurer :
  - ✱ La mise à jour du fichier des clients, suivant le fichier eau des communes d'Assieu, d'Auberives sur Varèze, de Cheyssieu et de Clonas sur Varèze, qui pourra à tout moment être consulté par la collectivité.
  - ✱ L'établissement de la facturation de la redevance d'assainissement.
  - ✱ L'encaissement des factures assainissement.
  - ✱ Le traitement des dégrèvements et remises gracieuses.
  - ✱ Le reversement à la collectivité.
- La facturation sera établie par Lyonnaise des Eaux France dans les conditions suivantes :
  - Les factures relatives à l'assainissement seront envoyées aux usagers dont la liste sera mise à jour en coordination avec la collectivité trois mois avant la facturation.
  - Les tarifs de la redevance assainissement sont fixés par la collectivité et transmis à Lyonnaise des Eaux France trois mois avant la facturation.
  - Les quittances seront présentées sous une forme permettant au client de les vérifier. Le modèle en sera fixé en accord entre la collectivité et Lyonnaise des Eaux France.
  - Afin de permettre à la collectivité la mise à jour de la liste des usagers, une liste clients sera transmise par Lyonnaise des Eaux France après chaque facturation sous un format défini par avance.
- En contrepartie de ces prestations, Lyonnaise des Eaux recevra une rémunération de 1,80 € HT / facture. La convention est conclue pour une durée de 2 ans prenant effet au 1er janvier 2014 (sauf expiration antérieure du contrat d'affermage avec le SIE de Gerbey Bourrassonnes). Le conseil communautaire unanime approuve cette convention.

8.7/ Convention de groupement de commandes chemin du Parassat - Auberives sur Varèze.

- La communauté de communes du pays roussillonnais et le syndicat intercommunal des eaux de Gerbey Bourrassonnes souhaitent lancer un programme commun de travaux portant sur une opération

de renouvellement et renforcement du réseau d'eau potable et de création d'un réseau d'assainissement - Chemin du Parassat - commune d'Auberives sur Varèze. Le coût global de cette opération s'élève à 345 000 € HT.

- La participation financière de chaque membre du groupement est fonction de la répartition des compétences entre la CCPR et le SIEGB.
  - ❖ La CCPR est compétente pour les travaux d'assainissement.
  - ❖ Le SIEGB est compétent pour les travaux d'eau potable.
- La répartition financière prévisionnelle pour les marchés de travaux (travaux + frais de publicité) est établie sur la base suivante :
  - ❖ CCPR 300 000 € HT (85%)
  - ❖ SIEGB 45 000 € HT (15%)

  TOTAL 345 000 € HT
- La répartition définitive sera fonction de l'état final du réalisé des travaux et du montant final global de l'opération, tout en conservant la distinction des travaux incombant à la CCPR et ceux incombant au SIEGB.
- Conformément à l'article 8.I.2° du Code des Marchés Publics, qui autorise la constitution de groupement de commandes, entre des collectivités territoriales, entre des établissements publics locaux, ou entre et des collectivités territoriales des établissements publics locaux, il est proposé au Conseil Communautaire de constituer une convention de groupement pour mener à bien la réalisation des travaux susmentionnés. Le groupement de commandes est constitué le temps de l'opération faisant l'objet de la présente convention. Ainsi, le groupement de commandes sera dissout une fois que l'opération pour laquelle il a été constitué sera achevée.
- Conformément aux dispositions de l'article 8 du Code des marchés publics, la CCPR, le SIEGB désignent en tant que coordonnateur du groupement la CCPR. La CCPR sera donc chargée de procéder, dans le respect des règles prévues par le Code des Marchés Publics, non seulement à l'organisation de l'ensemble des opérations de sélection des cocontractants, mais également à la signature des marchés, à leur notification et à leur exécution au nom de l'ensemble des membres du groupement.
- La commission d'appel d'offres est celle du coordonnateur du groupement. Le coordonnateur assurera le paiement de toutes les dépenses conclues dans le cadre de l'opération. Chaque membre du groupement versera le montant qui lui incombe au coordonnateur, au fur et à mesure des demandes de remboursement adressées par le coordonnateur.
- Le Conseil Communautaire unanime :
  - approuve le programme de travaux portant sur une opération de renouvellement et de renforcement du réseau d'eau potable et de création d'un réseau d'assainissement – Chemin du Parassat – Commune d'Auberives sur Varèze.
  - approuve les termes de la convention constitutive d'un groupement de commandes entre la Communauté de Communes du Pays Roussillonnais et le Syndicat Intercommunal des Eaux de Gerbey Bourrassonnes.
  - autorise le Président à signer la convention constitutive du groupement de commandes portant sur cette opération.
  - financera la présente dépense sur les crédits inscrits au budget Assainissement de la Communauté de Communes.

8.8/ <u>Réseau d'assainissement par filtres plantés de roseaux hameau du Rosay Chanas.</u>

- Le hameau du Rosay, composé de 32 habitations, est jusqu'à présent une zone en assainissement non collectif. Le zonage est en cours de révision et fera l'objet d'une modification en janvier 2015.
- La plupart des constructions anciennes possèdent uniquement une fosse septique avec rejet soit en puits perdu soit dans le réseau « pluvial », implanté sous la voirie principale, traversant le hameau. Quelques habitations ne possèdent aucun prétraitement, avec rejet direct au milieu naturel ou dans le réseau pluvial. Cela s'est traduit par la réalisation de contrôles SPANC, qui se révèlent défavorables avec impact sur l'environnement et la salubrité publique. De manière à limiter les nuisances liées au rejet d'eaux usées non ou pré traitées dans le milieu naturel, et en tenant compte de l'urbanisation future, la mise en place de l'assainissement collectif sur ce hameau est une priorité.

- La CCPR est amenée à lancer un marché de travaux pour la création d'un réseau d'assainissement séparatif (collecte et transfert) et d'une station d'épuration par filtres plantés de roseaux d'une capacité de 120 équivalents-habitants :

▪ Lot n°1 : création d'un réseau d'assainissement.
- Réseaux de collecte : 685 ml en fonte ø200mm, 33 branchements.
- Réseau de transfert gravitaire : 155 ml en fonte ø200mm.

▪ Lot n°2 : création d'une station d'épuration par filtres plantés de roseaux - 120 E.H.
- Terrassements.
- 2 postes de refoulements.
- Création d'une station de filtres plantés de roseaux à deux étages.
- Création d'une zone d'infiltration en peupleraie. PSE n°4 : plantation de la zone d'infiltration.

- Le coût estimatif du dossier est de 520 000 € HT. Le conseil communautaire unanime, à la suite de l'avis favorable du conseil d'exploitation de la régie émis dans sa réunion du 24 novembre dernier, se prononce pour le lancement de ce marché de travaux et sur la demande de subvention à présenter à l'Agence de l'Eau.

8.9/ Dégrèvements sur factures.

- Le conseil d'exploitation de la régie, faisant suite à la réunion du comité syndical du SIGEARPE ayant délibéré sur les consommations d'eau, propose d'accorder les dégrèvements suivants pour les consommations en assainissement :

Conseil d'exploitation du 24 novembre 2014							
n°	**Nom**	**Régie**	**n° site**	**Conso réelle**	**Motif fuite**	**Conso moyenne**	**M³ asst**
1	GR	Roussillon	010.01668	389 m³	Joint ap compteur	142 m³	247 m³
2	GF	Roussillon	010.01610	397 m³	Joint ap compteur	130 m³	267 m³
3	PS	Roussillon	010.01972	69 m³	WC	49 m³	10 m³
4	CE	Roussillon	010.00334	289 m³	Canalisation	186 m³	103 m³
5	MJ	Roussillon	010.03640	170 m³	WC	39 m³	50 m³
6	DNM	Péage	012.00255	79 m³	WC arrivant avec fuite	6 m³	73 m³
7	BLP	Péage	012.00855	1 322 m³	Chasse d'eau et cptr	333 m³	à revoir
8	RJ	Péage	012.00451	172 m³	WC	84 m³	44 m³
9	JC	Péage	012.01342	135 m³	Chaudière	86 m³	49 m³
10	PD	Péage	012.02222	201 m³	Canalisation	103 m³	98 m³
11	RB	Péage	012.01437	582 m³	WC	76 m³	50 m³
12	RM	Péage	012.01437	60 m³	WC sans conso ref 30m³	11 m³	49 m³
13	AY	Péage	012.00590	340 m³	Canalisation	259 m³	81 m³
14	VJM	Péage	012.02271	242 m³	Canalisation	112 m³	130 m³
15	GG	Péage	012.02618	410 m³	Chaudière déjà 1 dgvt 2011	177 m³	233 m³
16	BPJ	Péage	012.26471Y	453 m³	Chauffe-eau	44 m³	409 m³
1 dossier d'écrêtement 21.11.2014				5 310 m³			1 893 m³

Conseil d'exploitation du 24 juin 2014										
NOM	REGIE	N° site	Conso réelle	Motif fuite	Conso moyenne	Facture initiale	Bordereau et titre ou mandat	Montant facture initiale	M3 dégrévés	Montant DGV TTC
BT	Roussillon	010.03725	186	WC	86	2013 39 5058213300049 S		395,32	50	47,08
SAM	Roussillon	010.00446	123	WC	80	2013 41 5052713402661 H		267,77	22	20,72
INS B	Péage	012.00742	116	WC+robinets	7	2013 50 5332013501684 N		252,44	55	51,79
PA	Péage	012.01871	76	WC	30	2013 50 1047713502074 A		167,33	23	21,66
BE	Chanas	016.00452	304	Canalisation réparée abo	68	2014 103 0323614100072 L	42/105	745,02	236	222,22
GL	Chanas	016.00603	116	Groupe sécurité	77	2014 13 4629714100261 C	35/94	255,83	20	18,83

JA	St Maurice	018.01147	94	Groupe sécurité+WC	42	2014 30 4885914201100 E	53/117	270,61	26	21,94
IJ	St Maurice	018.23331	83	Purge clapet dévissée	59	2014 30 3202114201338 J	53/117	247,37	24	20,26
RS	Chanas	016.04199	188	Groupe sécurité	76	2014 104 5444914100403 D	47/111	495,94	56	52,73
GM	Péage	012.00404	148	Canalisation	39	2014 104 5689014100482 V	47/111	361,56	109	102,63
								Total	621	579,86

Le conseil communautaire unanime approuve ces propositions de dégrèvement.

9/ <u>Sécurisation de 2 passages à niveau : convention de groupement de commandes.</u>

- Francis Charvet expose que la communauté de communes du pays roussillonnais, la commune de St Clair du Rhône et le groupement d'intérêt économique CASPER souhaitent lancer un programme commun de travaux portant sur la sécurisation de deux passages à niveau, avenue Berthelot, à Saint Clair du Rhône. La sécurisation des passages à niveaux se fera par la mise en place de coussins berlinois avec ponctuellement la création d'un cheminement piétonnier et le renforcement de la signalisation existante.
- Le coût d'objectif global de cette opération s'élève à 92 445 € HT. La répartition financière prévisionnelle pour l'opération est établie sur la base suivante : 1/3 du montant total des dépenses liées à cette opération sera à la charge de chaque membre du groupement ; soit une estimation pour chaque membre du groupement de 30 815 € HT. Cette estimation comprend le montant estimatif des travaux, les honoraires du maître d'œuvre, les honoraires de la mission CSPS et les frais de publicité. La répartition définitive sera fonction de l'état final du réalisé des travaux et du montant final global de l'opération, tout en conservant le prorata tel que déterminé aux présentes.
- Conformément à l'article 8.I.4° du Code des Marchés Publics, qui autorise la constitution de groupement de commandes, entre des collectivités territoriales, des établissements publics locaux, et des personnes morales de droit privé, il est proposé au conseil communautaire de constituer une convention de groupement pour mener à bien la réalisation des travaux susmentionnés. Le groupement de commandes est constitué le temps de l'opération faisant l'objet de la présente convention. Ainsi, le groupement de commandes sera dissout une fois que l'opération pour laquelle il a été constitué sera achevée.
- Conformément aux dispositions de l'article 8 du Code des marchés publics, la CCPR, la commune de Saint Clair du Rhône, et le GIE CASPER désignent en tant que coordonnateur du groupement la CCPR. La CCPR sera donc chargée de procéder, dans le respect des règles prévues par le Code des Marchés Publics, non seulement à l'organisation de l'ensemble des opérations de sélection des cocontractants, mais également à la signature des marchés, à leur notification et à leur exécution au nom de l'ensemble des membres du groupement.

La commission d'appel d'offres est celle du coordonnateur du groupement. Le coordonnateur assurera le paiement de toutes les dépenses conclues dans le cadre de l'opération. Chaque membre du groupement versera le montant qui lui incombe au coordonnateur, au fur et à mesure des demandes de remboursement adressées par le coordonnateur.

- Le conseil communautaire unanime :
  - approuve le programme de travaux portant sur la sécurisation de deux passages à niveau, avenue Berthelot, à Saint Clair du Rhône.
  - approuve les termes de la convention constitutive d'un groupement de commandes entre la Communauté de Communes du Pays Roussillonnais, la commune de Saint Clair du Rhône et le groupement d'intérêt économique CASPER.
  - autorise le Président à signer la convention constitutive du groupement de commandes.
  - financera la présente dépense sur les crédits inscrits au budget de la Communauté de Communes.

10/ <u>Convention avec le SIGEM.</u>

- Isabelle Dugua expose que, par délibération du 30 septembre 2009, le conseil communautaire a approuvé la signature d'une convention entre la CCPR et le SIGEM. Par cette convention, la CCPR confie au SIGEM le soin d'assurer l'enseignement musical hors temps scolaire pour les usagers des communes d'Assieu, Vernioz ou d'une autre commune de la CCPR. La CCPR rembourse au SIGEM les dépenses engagées pour le compte des élèves de la CCPR et fixe les tarifs spécifiques des élèves de la CCPR. Cette convention vient à échéance fin 2014.
- Le conseil communautaire unanime décide de reconduire cette convention pour une durée de 2 ans ½ ; le nouvel article 6 de la convention précise que la convention signée le 9 décembre 2009 est renouvelée pour une durée de 2 ans ½ venant à échéance à la fin de l'année scolaire 2016/2017.

11/ <u>Bourses BAFA citoyen.</u>

- Marie-Hélène Vincent expose que le Brevet d'Aptitude aux Fonctions d'Animateur (BAFA) permet d'exercer cette activité auprès d'enfants ou d'adolescents à titre non professionnel et de façon occasionnelle. De nombreux jeunes sont intéressés pour suivre cette formation mais en sont empêchés par le coût de la formation (800 à 1 000 €).
- Le dispositif des bourses BAFA citoyen est proposé afin d'apporter une aide financière aux jeunes motivés par l'obtention de la qualification, en contrepartie d'un réel engagement citoyen. Le stagiaire devra participer à une action d'intérêt général de sa préparation à sa réalisation ; il signera à cet effet un contrat d'engagement bénévole. L'intérêt d'un dispositif intercommunal réside dans la constitution d'un réseau d'animateurs tuteurs sur le territoire afin de travailler ensemble sur un continuum éducatif dans le cadre de projets de territoire avec la perspective d'un projet éducatif local.
- Plusieurs critères sont proposés pour prétendre à cette bourse :
  - Avoir entre 17 et 25 ans.
  - Habiter le pays roussillonnais depuis au moins 3 mois.
  - Ne bénéficier d'aucun autre dispositif d'insertion type contrat aidé, emploi d'avenir.
  - Présenter une lettre de motivation et s'engager à faire 30 heures minimum de bénévolat dans une association et/ou structure partenaire.
- L'aide financière représentera 40 à 70 % du coût total de la formation en fonction du quotient familial CAF selon le barème suivant :
  - QF de 0 à 610 : Déduction coût formation 70 %
  - QF de 611 à 915 : Déduction coût formation 50 %
  - QF supérieur à 915 : Déduction coût formation 40 %
- Le dispositif serait ouvert à une quinzaine de jeunes retenus lors de 2 sessions de sélection dans l'année. Le budget prévisionnel 2015, en intégrant une enveloppe de 7 500 € pour le poste CCPR de coordination, s'établit à 19 500 €. Une subvention CAF de 5 000 € a été accordée pour 2015.

Francis Charvet précise que ce point a fait l'objet d'un long débat au bureau qui propose de faire une expérimentation sur une année. En réponse à une question d'Isabelle Dugua, Marie-Hélène Vincent précise que le temps de travail du poste de coordination est celui de la chargée de mission jeunesse de la CCPR qui aura à suivre ce dossier.

Le conseil communautaire unanime approuve la mise en œuvre du dispositif BAFA citoyens sur les bases exposées ci-dessus.

12/ <u>Tourisme.</u>

Jean-Paul Cayot présente les divers points relatifs au tourisme.

12.1/ <u>Signalisation touristique : subvention Région.</u>

La mise en place d'une signalisation touristique d'information locale entre dans les dispositifs du CDDRA Rhône Pluriel et permet de prétendre à une subvention du Conseil Régional.

Le conseil communautaire unanime, Philippe Genty ne prenant pas part au vote, approuve le dépôt d'une demande de subvention de 30 % sur un montant de travaux de 208 144,30 € HT ce qui fixerait la subvention régionale à 62 443,29 €.

12.2/ Actions d'animation du patrimoine : subvention Département.

Les actions d'animation du patrimoine par l'office de Tourisme permettent de prétendre à une subvention du Conseil Général sur la ligne culture et patrimoine. Le conseil communautaire unanime sollicite une subvention de 6 000 € pour une dépense totale de 26 000 € TTC.

12.3/ Tarifs « visites éphémères ».

Dans le cadre du réseau des châteaux de l'Isère regroupant les sites de Virieu, Le Touvet, Sassenage et Roussillon, a été acté le principe en 2015 de nouvelles « visites éphémères », à savoir des visites exceptionnelles à destination d'un public adulte, invitation à découvrir les coulisses du site avec un intervenant extérieur. Pour le château de Roussillon, il y aurait 2 dates de visites dans l'année, en lien avec les travaux de restauration en cours. Le conseil communautaire unanime décide l'instauration d'un tarif de 10 € / personne.

13/ Contrat Territorial de Collecte du Mobilier (CTCM) avec Eco-mobilier.

- Luc Satre expose que la loi Grenelle 2 (loi n°2010-788 du 12 juillet 2010 portant sur l'engagement national pour l'environnement), modifiée par la loi de finances pour 2013, a créé une filière reposant sur le principe de responsabilité élargie des producteurs pour les déchets d'ameublement, codifié dans le code de l'environnement à l'article L541-10-6.
- Avec un gisement estimé à 1,7 million de tonnes de déchets d'éléments d'ameublement (DEA) ménagers à l'échelle nationale, cette filière représente un enjeu financier important pour les collectivités ou établissements publics qui prennent aujourd'hui en charge les éléments d'ameublement usagés des particuliers en mélange avec d'autres déchets (en déchetterie, en collecte des encombrants etc.)

Le décret n°2012-22 du 6 janvier 2012 rappelle que l'objectif premier de cette nouvelle filière est de détourner les déchets de mobilier de la décharge en augmentant la part de déchets orientés vers la réutilisation, le recyclage et la valorisation. Il précise les modalités de mise en œuvre et définit des objectifs ambitieux de recyclage et de valorisation, à savoir un objectif de réutilisation et de recyclage de 45 % pour les déchets d'éléments d'ameublement ménagers à horizon 2015 et de 80 % pour la valorisation à horizon fin 2017.

- Eco-Mobilier, éco-organisme créé à l'initiative de 24 fabricants et distributeurs en décembre 2011, a été agréé par l'Etat le 26 décembre 2012, pour une prise d'effet au 1er janvier 2013. Eco-mobilier prend donc en charge les obligations des metteurs sur le marché (fabricants et distributeurs) relatives à la gestion des DEA, sur le périmètre du mobilier domestique et de la literie.

A cette fin, Eco-mobilier propose la mise en place d'une collecte séparée des DEA sur les points de collecte de notre territoire. La mise en place des contenants de collecte, leur enlèvement et le traitement des DEA collectés est pris en charge par Eco-mobilier selon les modalités du Contrat Territorial de Collecte du Mobilier. Pour prendre en compte les spécificités des territoires, ce contrat prévoit, en plus de la prise en charge opérationnelle des DEA collectés séparément et le versement des soutiens pour la collecte de ces tonnages, le versement de soutiens financiers pour les tonnages non collectés séparément et un soutien financier pour la communication.

- Luc Satre précise que la CCPR dispose d'un gisement théorique de DEA de 1 521 T. Le premier objectif consiste à en récupérer 50 % dans un 1er temps en plaçant une benne de 30 m^3 sur la déchetterie de Saint Clair du Rhône. L'Eco-organisme ne pouvant mettre en place dans l'immédiat plus de moyens pour traiter l'ensemble des DEA, des soutiens financiers seront également versés pour les DEA non collectés. Le tableau ci-dessous établit une simulation des économies résultant des coûts de traitement évités et des soutiens financiers pour une période de 12 mois.

Déchèterie	Point de collecte DEA	Soutien financier	Tonnage estimé DEA	Estimatif du soutien	Coûts évités
St Clair du Rhône	Oui	20 €/T + 2 500 €	744 T	17 380 €/an	100 032 € TTC/an
Péage de Roussillon	Non	15€/T	222 T	3 330 €/an	0 €/an

Salaise sur Sanne	Non	15€/T	180 T	2 700 € /an	0 €/an
Ville sous Anjou	Non	15€/T	135 T	2 025 €/an	0 €/an
Anjou	Non	15€/T	150 T	2 250 €/an	0 €/an
Sablons	Non	15€/T	90 T	1 350 €/an	0 €/an
TOTAL			1 521 T	29 035 €/an	100 032 €/an

- En réponse à une question de Patrick Bédiat sur les liens avec l'économie sociale et solidaire, Luc Satre précise qu'il s'agit d'un engagement d'Eco-Mobilier.
- En réponse à une question de Robert Duranton, Luc Satre expose que les bennes supplémentaires dans les déchetteries seront mises en place par Eco-Mobilier.
- Le conseil communautaire unanime approuve la signature du contrat territorial de collecte du mobilier avec Eco-Mobilier.

14/ <u>Décisions prises par délégation.</u>

Par délibération du 7 mai 2014, le conseil communautaire a donné diverses délégations au Président conformément aux articles L2122-23 et L5211-2 du code général des collectivités territoriales. Francis Charvet rend compte des décisions prises dans le cadre de cette délégation :
- Marché de mission de maîtrise d'œuvre relative à la fourniture et pose de la signalisation touristique d'information locale du territoire - ASCODE – pour un montant de 26 390.00€ HT/ 31 668.00€ TTC.
- Marché d'acquisition de bacs roulants neufs et de pièces détachées affectés à la collecte des déchets ménagers – Lot 1 : Fourniture de bacs roulants neufs, des pièces détachées associées et reprise du matériel hors service – PLASTIC OMNIUM – pour un montant maximum de 110 000€ HT par an – Lot 2 : Fourniture de pièces détachées nécessaires à la maintenance du parc en place de type CITEC – CITEC- pour un montant maximum de 11 000€ HT par an – Lot 3 : Fourniture de pièces détachées nécessaires à la maintenance du parc en place de type PLASTIC OMNIUM – PLASTIC OMNIUM – pour un montant maximum de de 11 000€ HT par an.
- Avenant n°1 au marché d'actualisation des cartes de zonage assainissement et eau pluviale sur 8 communes - SAFEGE – Transfert du marché passé par le SIGEARPE, dans le cadre de la compétence assainissement.
- Avenant n°1 au marché de maîtrise d'œuvre – création de 2 giratoires – Lot 1 carrefour des cités (Roussillon) – SOTREC – résiliation sans indemnité.
- Marché de création ou approfondissement de puits d'infiltration sur le territoire de la Communauté de Communes du Pays Roussillonnais – PAYEN – pour un montant maximum de 65 000€ HT par an.
- Avenant n°3 au marché d'assurances – Lot 1 Assurance Dommages aux biens – BTA INSURANCE COMPANY – garantir le transport des œuvres d'art dans le cadre de l'exposition « le sentier de la guerre ou comment l'éviter » pour un montant de prime de 92.00€ TTC. Soit un impact financier de 0.42% sur le montant initial du marché.
- Marché de réhabilitation de la salle de spectacles à Saint Clair du Rhône – Relance suite à 3 lots infructueux – Lot 3 : Menuiseries extérieures aluminium – CHAUTANT pour un montant de 16 763€ HT – Lot 4 : Menuiseries Intérieures - RIVORY pour un montant de 50 679.56€ HT – Lot 9 : Ascenseur – SCHINDLER pour un montant de 21 000€ HT.
- Avenant n°2 au marché de création d'un mur d'escalade Gymnase Pierre Quinon - ENTRE-PRISES – report de la date de commencement des travaux au 1er septembre 2014 et prise en charge par le titulaire du marché de la réfection des tapis de 30 cm d'épaisseur – sans incidence financière.
- Ouverture d'une ligne de trésorerie de 550 000€ à la Banque Postale destinée à faire face à un besoin ponctuel et éventuel de disponibilités.
- Avenant n°1 au marché de construction d'une aire de remplissage/rinçage de pulvérisateurs – Lot 2 Maçonnerie, Aménagement intérieur – NORMAND – prise en compte des modifications apportées

aux travaux initiaux pour un montant de -1984.60€ HT – incidence financière de -3.49% sur le montant initial du marché.
- Avenant n°1 au marché de construction d'une aire de remplissage/rinçage de pulvérisateurs – Lot 1 : Terrassement, VRD, Espaces verts – MOLINA - prise en compte des modifications apportées aux travaux initiaux pour un montant de 4 117.50€ HT – incidence financière de 10.63% sur le montant initial du marché.
- Avenant n°1 au marché d'assurances – Lot 4 Flotte automobile – SMACL – régularisation de la flotte automobile pour un montant de -144.01€ TTC – incidence financière de -0.92% sur le montant initial du marché.
- Avenant n°2 au marché d'assurances – Lot 4 Flotte automobile – SMACL – régularisation de la flotte automobile pour un montant de -24.87€ TTC – incidence financière de -1.08% sur le montant initial du marché.
- Avenant n°3 au marché d'assurances – Lot 4 Flotte automobile – SMACL – régularisation de la flotte automobile pour un montant de 282.96€ TTC – incidence financière de + 0.73% sur le montant initial du marché.
- Convention de mise à disposition de la salle polyvalente « le foyer » au service social de Roussillon.
- Avenant n°1 au marché de construction d'une aire de remplissage/rinçage de pulvérisateurs – Lot 4 : clôtures – DESMOULES POSE - prise en compte des modifications apportées aux travaux initiaux pour un montant de -540.00€ HT- incidence financière de -4.57% sur le montant initial du marché.

15/ <u>Motion Center Parc.</u>
- Francis Charvet donne lecture du projet de motion de soutien au Center Parc, établi par Bièvre Isère Communauté ; il propose son vote au conseil communautaire.
- Patrick Bédiat expose qu'il aurait pu voter une motion en faveur du Center Parc mais le texte proposé met en accusation des militants écologistes qui ne sont pas tous violents ; il ne peut pas voter cette motion.
- Daniel Rigaud précise que le Conseil Général a refusé de voter une telle motion.
- Olivier Merlin expose que le conseil municipal de Saint Clair du Rhône a voté une motion de soutien au Center Parc en modifiant le texte proposé.
- Robert Duranton propose de voter le texte proposé.
- Claude Lhermet note qu'on peut proposer un texte de soutien modifié.
- Roselyne Medina estime nécessaire de connaitre la position de son conseil municipal avant de se prononcer sur ce texte.
- Francis Charvet propose que la motion de soutien au Center Parc fasse l'objet d'un nouvel examen avant sa proposition de vote au conseil communautaire.

16/ <u>Questions diverses.</u>
- Raymonde Coulaud évoque les nouveaux projets de conventions proposés par la SPA de Brignais qui ne vient plus chercher les chiens errants sur le territoire des communes signataires ; elle demande si une réponse peut être apportée au niveau de la CCPR.
Philippe Genty fait état des différentes solutions envisagées par la commune de Saint Maurice l'Exil.
Francis Charvet note qu'une telle mission peut difficilement être confiée en l'état à la CCPR.

L'ordre du jour épuisé, Francis Charvet clôt la séance du conseil communautaire en adressant ses remerciements aux élus et au personnel communautaire pour le travail effectué et en présentant à tous ses meilleurs vœux de fin d'année.

Le Président,
F. CHARVET

Saint-Brieuc
24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes
5, rue de Gorges
Place Royale
44000 Nantes
Tél. 02 40 20 38 38

Web
www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

COMMUNAUTE DE COMMUNES
DU PAYS ROUSSILLONNAIS

Etude de redynamisation commerciale

Stratégie de développement commercial et le programme d'actions

Synthèse – réunion du 17 décembre 2014

Décembre 2014

Le plan d'intervention

Phase I
L'étude de la structure de l'offre commerciale

Phase II
L'étude d'image et des comportements d'achat

Enjeux et scenarii (concertation)

La stratégie de développement commercial

Saint-Brieuc
24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes
5, rue de Gorges
Place Royale
44000 Nantes
Tél. 02 40 20 38 38

Web
www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

Partie I. Rappel des enjeux stratégiques

Perspectives à 5-7 ans

Une organisation commerciale qui tend à s'organiser uniquement sur un **fonctionnement automobile** avec un risque d'éloignement avec les lieux d'habitat

Un risque de recentrage de la vocation commerciale du centre-ville de **Péage-de-Roussillon** sur les **achats de proximité**

Risque d'apparition de **friches commerciales** en périphérie face à la croissance rapide des m² et au **décalage qualitatif** entre les anciennes et les nouvelles zones

La capacité du territoire à capter un flux important lié à l'emploi et la présence d'une offre commerciale dense en grandes et moyennes surfaces

Perspectives à 5-7 ans sans intervention

Risque de **perte de la vocation commerciale** de centralités historiques (Roussillon, rue Nationale des Roches de Condrieu)

Une croissance plus rapide des **communes rurales** ouvrant des potentialités pour une structuration commerciale de proximité

Une difficulté à affirmer une vocation touristique faute de valorisation de lieux de flânerie

Les 3 axes du programme d'action

Affirmer la vocation commerciale des centralités urbaines

Accompagner la relance de la dynamique collective

La gouvernance

Saint-Brieuc
24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes
5, rue de Gorges
Place Royale
44000 Nantes
Tél. 02 40 20 38 38

Web
www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

Partie II. Le programme d'action

A. Affirmer la vocation commerciale des centralités urbaines

Action 1.1 Schéma de développement du commerce de proximité

Constat

L'offre commerciale du Pays du Roussillonnais s'est organisée principalement autour des axes de flux qui traversent le territoire. Si cette organisation offre aux commerçants un effet vitrine et un flux automobile, elle tend à éclater l'activité commerciale en une multitude de polarités commerciales.

Conséquences

Les conséquences de cette organisation sont multiples :

- Les commerces sont principalement dépendants des trajets automobiles avec **des contraintes de stationnement** qui en découlent.
- L'offre commerciale tend à s'écarter des lieux d'habitation. Ainsi même pour les achats du quotidien, l'usage de la voiture est essentiel. Dans un contexte de vieillissement de la population, cette organisation risque de **pénaliser les habitants les moins mobiles.**
- Les centres-villes et centres-bourgs qui ont vocation à concentrer la plus forte densité de population s'appauvrissent en service et activités commerciales avec des **conséquences sur l'animation des centralités et la notion de lieux de vie**.

Enjeux à relever

- Définir des périmètres de centralité à l'intérieur desquels le commerce sera encouragé et accompagné dans le cadre de la politique de développement commercial de la communauté de communes.

Objectifs

- Enrayer le phénomène d'éclatement de l'offre commerciale en encourageant le développement des commerces en centralité plutôt que sur les lieux de flux.
- Eviter l'isolement de certains commerces et inciter au recentrage de ces commerces vers les centralités identifiées.
- Favoriser la lisibilité des pôles de proximité autour d'espaces de vie et de stationnement.
- Conforter les commerces de proximité actuels situés en centralité en mettant en place des outils d'accompagnement.
- Permettre à chaque commune de disposer d'une stratégie pro-active pour le confortement de l'offre commerciale en centralité.

Action 1.1 Schéma de développement du commerce de proximité

Principe de l'action

Définir un schéma d'organisation du commerce de centralité à l'échelle de la communauté de communes

Chaque commune devra délimiter le ou les périmètres de centralités commerciales. Cette délimitation se base sur des principes communs :

- Une certaine densité du bâti (espaces les plus denses de la commune).
- La présence d'équipements publics et/ou l'existence d'espaces de convivialité.
- La mixité des fonctions : habitat, commerces, équipements (qu'elle soit existante ou souhaitée / prévue par la commune).
- La présence d'une offre de stationnement de proximité adaptée.
- Une desserte en transport collectif.

Mise en œuvre

Mise en place d'un calendrier de travail et de validation permettant de définir des échéances pour les étapes suivantes :

- Définition par les communes des **périmètres** de centralité.
- **Validation** par la communauté de communes du respect des critères définis.
- **Constitution du schéma d'organisation** commerciale à l'échelle de la communauté de communes pour le développement des pôles commerciaux de proximité.
- **Validation et budgétisation** annuelle du plan d'action d'accompagnement des commerces présents dans ces pôles de centralité.

Action 1.2 L'observatoire des cellules commerciales

Constat

On recense sur le territoire 39 cellules vacantes dont 23 sur la commune de Péage-de-Roussillon.
Le développement des cellules commerciales vacantes participe à pénaliser l'image commerciale des centralités avec un risque de resserrement du périmètre commercial.

Enjeux :

Identifier les locaux disponibles et mettre en place une démarche proactive dans la conservation ou la reprise de ses activités.

Interventions proposées :

- **Le repérage des locaux commerciaux ou artisanaux disponibles à partir d'un diagnostic exhaustif des locaux vacants** (surface, état, travaux à prévoir, activités préconisées, condition d'installation, loyer…).
- **Partage de la base des locaux disponibles par les acteurs économiques du territoire (CDC, communes, CCI, CMA…),** pour proposer des solutions d'implantation.
- **Engagement d'un travail avec les propriétaires** pour adapter les loyers des locaux disponibles aux possibilités des commerçants voire pour proposer sur une période courte (bail dérogatoire désormais porté à 3 ans), ou pour les franchises des loyers réduits sur les 24 premiers mois d'un bail commercial 3/6/9.
- **Engagement d'une démarche pro-active de prospection** / valorisation auprès des porteurs de projets par présence sur le salon de la franchise, le Mappic et insertion dans les réseaux locaux. A noter l'initiative de la Confédération des Commerces de France concernant la création d'une plate forme Internet pour la diffusion d'annonces de commerces à pourvoir : villeetcommerce.fr (site uniquement dédié aux collectivités et non aux acteurs privés).

Action 1.3 : Le dispositif d'aide directe aux entreprises

Constat

Lors de l'enquête auprès des professionnels, 55% des commerçants et 62% des CHR ont évoqué des projets d'investissement pour les 3 prochaines années. Ils concernent principalement la rénovation intérieure, l'achat de matériel/véhicule, la création d'activité nouvelle et la rénovation de façade. L'enquête a permis de recenser 38 projets dont la moitié entre 10 K€ et 50 K€ représentant plus de 4,8 M€ d'investissement.

Objectifs

- **Accompagner les commerçants** dans leurs efforts d'investissement.
- **Concrétiser la stratégie du territoire** concernant le confortement des commerces en centralité.
- **Améliorer l'image des magasins par un soutien à l'investissement.**
- Créer une émulation entre les commerçants pour conforter l'ambiance d'achat des centralités.

Principe de l'action

Mise en place d'un dispositif d'aides directes aux entreprises dans le cadre d'une convention mise en place en partenariat avec la DIRECCTE :

Périmètre territorial :

Centralités communales définies dans le cadre du schéma de développement du commerce de proximité.

Entreprises bénéficiaires :

Entreprises inscrites au répertoire des Métiers et au registre du commerce et des sociétés dites de proximité dont les consommateurs finaux sont des particuliers et dont le CA < 1 M€ HT.

Dépenses éligibles :

- Investissement de contraintes (normes hygiène, accès PMR, sécurité…),
- Investissement de capacité (agrandissement, diversification…)
- Investissement de productivité (innovation technologique, économie d'énergie…).

Aide accordée

L'exemple d'intervention ci après répond à plusieurs objectifs :

- **Inciter les commerçants les plus modestes** à réaliser des investissements qu'ils ne prévoiraient pas sans une aide directe.
- Optimiser le **nombre de commerçants aidés** chaque année sans impacter trop fortement le budget de la communauté de communes.
- Conserver un rapport cohérent entre l'aide accordée et l'engagement des services dans la procédure.

Exemple d'intervention possible :

- 30% d'intervention (40% pour un transfert d'un commerçant vers les périmètres de centralité définis).
- Intervention à partir d'un investissement minimum de 5 000 € HT et maximum de 20 000 € HT (aide maximum par dossier de 6 000 € HT).
- Enveloppe maximum d'aide attribuée par an : **50 000 € (soit entre 8 et 33 commerçants aidés par an).**

Critères d'évaluation

- Nombre de dossiers instruits.
- Nombre de bénéficiaires.
- Montant des investissements engagés par les commerçants.

Action 1.4 Diagnostic individuel avant travaux

Objectifs

- **Professionnaliser** les entreprises,
- Permettre au chef d'entreprise de **prendre du recul** sur son entreprise,
- Apporter un **regard extérieur** au chef d'entreprise pour l'aider à identifier les points d'amélioration,
- Etablir des **préconisations** et un **plan d'actions**,
- Valider un **projet d'investissement** dans le cadre d'une demande d'aide directe.

Principe de l'action

"DAG – Diagnostic d'Approche Globale" des entreprises artisanales :

- diagnostics individuels des entreprises destinés à évaluer et analyser le positionnement en matière de pilotage, de gestion, d'approche commerciale, d'innovation, d'environnement, et de GRH ainsi qu'à recueillir le (les) projet(s) des dirigeants et à identifier les éventuels problèmes.
- Le compte rendu du diagnostic donne lieu à la réalisation d'un plan d'actions et de préconisations.

Action 1.5 Accompagnement à la transmission

Objectifs

- Réalisation du diagnostic d'évaluation de l'entreprise.
- Conseil à la reprises.
- Constitution dossier de présentation et mise en ligne de l'annonce de vente.
- Mise en relation avec le repreneur.
- Accompagnement du repreneur.

Principe de l'action

Partie 1 : réalisation du diagnostic d'évaluation de l'entreprise à céder 450 euros/diag avec prise en charge de la Région soit coût résiduel pour l'entreprise de 250 euros (prise en charge par la collectivité dans le cadre de son programme d'actions)

Partie 2 : accompagnement à la reprise (2 demi-journée d'accompagnement pour le cédant avec notamment mise en ligne de l'annonce de vente sur « transcommerce » + mise en relation avec le repreneur). Coût : 450 euros

Option : l'accompagnement du repreneur est déjà financé mais peut être formalisé dans une convention de partenariat avec la CCPR

Action 1.6 : L'intervention sur les vitrines vides

Constat :

Même si le taux de vacances de vitrines commerciales est comparable aux moyennes habituellement observées, certaines d'entre-elles se positionnent sur des espaces stratégiques. Compte tenu du flux automobile important, ces vitrines contribuent durablement au déficit d'image de certaines polarités commerciales.

Roche de Condrieu

Roussillon

Objectifs :

- Atténuer l'effet négatif des vitrines vacantes par un habillage temporaire dans l'attente d'une démarche de reprise et de rénovation.
- Mobiliser les propriétaires autour de solutions favorisant la reprise des cellules disponibles.
- Favoriser l'intérêt de vitrines vides pour de nouveaux investisseurs.

Péage de Roussillon

Péage de Roussillon

Modalités d'intervention

Une démarche en 2 temps :

- **Démarche auprès de propriétaires** pour une prise de conscience de l'évolution du poids des loyers dans le compte d'exploitation des commerçants. C'est également l'occasion de négocier l'usage temporaire des vitrines par des trompes l'œil ou des affiches.
- **Reconstitution d'un linéaire commercial fictif** par apposition sur les vitrines vacantes de fresques ou trompes l'œil réalisés par un artiste peintre ou un photographe. La création de ces visuels peut également être l'occasion de valoriser le patrimoine local (Châteaux, jardins, chapelles, Villa Licinius…)

Domfront (61)

Thiers (63)

Saint Brieuc (22)

Action 1.7 : signalétique commerciale

Constat :

Le territoire du Pays du Roussillonnais se caractérise par une organisation commerciale très éclatée qui nuit à sa lisibilité. Ainsi parmi les actions prioritaires, 35% des commerçants souhaitent améliorer la signalétique commerciale.

Objectifs :

- Accroitre la visibilité des commerçants en travaillant sur des supports complémentaires à la signalétique touristique (en cours de réalisation).
- Conforter la lisibilité des commerces de proximité sur les centralités.

Action proposée

Ce projet vise à imaginer un support de type Relais d'Information Services (RIS) implanté sur des lieux de flux et des pôles de centralité. Ces supports peuvent désormais être complétés par des outils télématiques de type écran tactile permettant une interactivité plus forte et une meilleure actualisation des informations.

A ce stade l'action consiste à mener une étude pour définir :

- Le type de support (panneau, outil interactif…).
- Les lieux d'implantation.
- Les modalités et les conditions pour la mise en place d'un outil interactif.
- Le contenu (charte graphique, texte…)

Lannilis (29)

Dunkerque (59)

Dax(40)

Action 1.8 : Valorisation et développement des tournées alimentaires

Constat :

Seules 3 communes du territoire bénéficient d'une tournée alimentaire (Cheyssieu, Chanas et Bougé-Chambalud). Ce circuit de distribution constitue pourtant une réponse alternative à l'absence de potentiel pour des commerces sédentaires dans les bourgs ruraux les moins peuplés. Avec les nouvelles technologies de communication, ce service est en capacité de se moderniser et de proposer une plus grande interactivité (prise de commande).

Objectifs :

Développer le service offert à la population des communes les moins bien dotées commercialement et améliorer qualitativement, et même quantitativement la desserte de base.

Principe de l'action :

- **Repérage - Conseil**
  Appel à candidature et conseil auprès les commerçants sur l'organisation et l'optimisation des tournées (zone géographique de desserte, élargissement possible sur les communes de l'est du territoire communautaire, jours et horaires de passage, services et produits proposés…).

- **Mise en réseau des professionnels**
  Mobilisation des commerçants concernés autour d'une identité commune afin de renforcer leur image et optimiser le maillage des tournées, et de préparer le passage vers un système de prise de commande par téléphone.

- **Promotion du réseau**
  - Mise en place d'une **campagne de communication** vers la population : affichettes dans les communes concernées, guide des commerçants avec numéro de téléphone pour prise de commande et communication presse mensuelle récurrente.
  - Installation de **totems** au niveau des points d'arrêt des commerçants rappelant les jours et horaires de passage, les modalités de prise de commande…

Constat :

Les marchés constituent un circuit de distribution essentiel pour l'offre de produits frais mais également un moment important d'animation des centralités. Le territoire compte actuellement 4 marchés : Roussillon (2 jours), Péage-de-Roussillon, Les Roches de Condrieu. Celui de Roussillon du dimanche, avec plus de 200 exposants, constitue un des marchés les plus importants de la région avec un rôle significatif sur les achats en équipement de la personne (3% des achats des ménages de la CDC).

Objectif :

- Conforter l'engouement pour les marchés pour améliorer le taux de fréquentation des centralités par les nouveaux habitants du territoire.
- Capitaliser sur les tendances majeures de consommation autour des produits du terroir.

Principe de l'action :

Volet 1

Réalisation d'un bilan de fonctionnement sur la base d'une grille d'analyse de la CCI (diagnostic fonctionnel, parcours marchand, repérage des activités manquantes,…).

Volet 2

Mise en place d'un outil de mise en relation des collectivités et des commerçants (gestion des places manquantes…) : geomarches.com

Volet 3

Conception d'outils de communication individuels / collectifs pour les marchés : kit de communication, programme d'animation inter/marché…

Saint-Brieuc
24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes
5, rue de Gorges
Place Royale
44000 Nantes
Tél. 02 40 20 38 38

Web
www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

Partie II. Le programme d'action

B. Accompagner la relance de la dynamique collective

Objectif :

La présence sur le web est désormais essentielle pour les commerces de proximité pour capter les nouveaux habitants. Un site Internet participe à donner une image dynamique de l'association. Ainsi il est cité par 39% des commerçants comme une priorité de communication. Il est le portail d'une communication renouvelée et interactive permettant d'évoluer progressivement vers la vente en ligne.

Etapes de l'action :

1. **La création site web promotionnel**

Proposer un contenu dense sur l'activité commerciale à travers un site Internet auto administré avec 3 entrées :

- Un moteur de recherche de marque, fiche par commerce, offres promotionnelles (couponing), découverte virtuelle des boutiques…
- Web TV avec des reportages sur les circuits ou les boutiques du territoire.
- Espace privatif pour les commerçants : blog interne, téléchargement de fichiers…

Etapes de l'action :

2. **La promotion du site et la constitution d'un fichier client**
   - Création de supports publicitaires pour faire connaitre le nom du site : magnets, bracelets…
   - S'appuyer sur des jeux-concours pour constituer un fichier d'adresses email.
   - Campagne presse pour la promotion du site et la présence d'offres exclusives.

3. **Les opérations de communication.** Elles peuvent être de trois ordres (newsletter) :
   - Informations privilèges : avant première de cinéma, « ventes privées », avant soldes…
   - Opérations promotionnelles : bons plans, offre anniversaire, St Valentin…
   - Opération d'information : gestion du stationnement, implantation d'un nouveau commerce…

Evolution vers le multi-canal

4. Evolution vers un système de site marchand

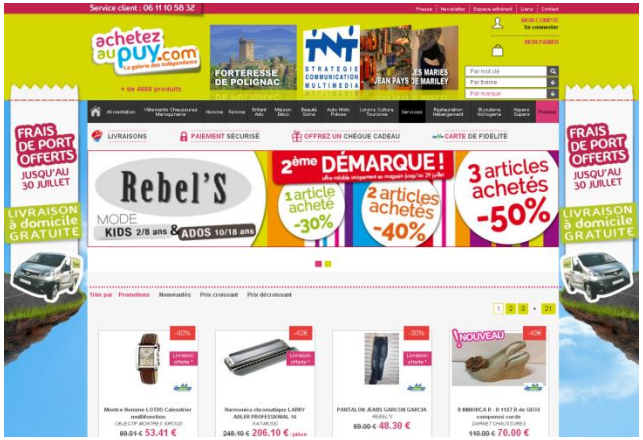
Faire évoluer le site Internet vers l'achat ou la commande en ligne avec livraison à domicile, en magasin ou en casier positionné sur des lieux de flux : gare du Péage-de-Roussillon, centre commercial Green 7...

Exemple : « sceau-shopping.com »

sceaux-shopping.com

Lancée le 19 septembre 2013 , la conciergerie sceaux-shopping.com est une solution numérique originale proposée par la CCI Hauts-de-Seine, la ville de Sceaux et l'Union des commerçants et artisans de Sceaux. Objectifs ? Dynamiser l'activité des commerçants locaux et faciliter les achats des consommateurs via une plateforme de e-commerce mutualisée.

Exemple : « achetez au puy.fr »



Les artisans et commerçants du Puy-en-Velay ont lancé en 2012 achetezaupuy.com, un site internet qui permet de commander en ligne et de venir récupérer sa commande de 3 façons : en magasin, livraison à domicile ou envoie par la Poste. Le site compte environ 300 commerçants et permet des livraisons à domicile dans les 28 communes de l'agglomération.

Objectif :

Si la démarche de conquête est importante sur un territoire qui accueille de nouveaux habitants, la stratégie de fidélisation est un outil essentiel pour accroitre le poids de chaque nouveau client dans le chiffre d'affaires des commerçants.

Pour cette stratégie, la carte de fidélité électronique reste l'outil généralisé par les grands réseaux de distribution. C'est également la solution de créer une meilleure synergie entre les commerces de proximité et la ou les grandes surfaces alimentaires.

Principe :

Volet 1 : Sélection du prestataire

A l'appui de l'expérience de la FNCV (Fédération Française des Centres-villes) l'entreprise ADELYA s'appuie sur la technologie sans contact avec un double principe :

- Une carte de fidélité utilisant la technologie du sans contact (NFC)
- Une connexion internet via un ordinateur ou le TPE.

Le principe :

Les avantages du système

- Une entière disposition de la base de données clients pour la mise en place d'e-mailling .
- La possibilité de faire cohabiter un système de fidélité « maison » et le système collectif de l'UC.
- Une prise en main pour la gestion des bons plans.
- Une souplesse sur le principe d'avantage accordé aux clients (cumule de points transformables en cadeau ou en cagnotte utilisable dans les commerces).
- Une analyse des comportements d'achat des clients et de leur historique d'achat.

Pour la mise en place d'un système de cagnotte le coût se décline de la façon suivante :

- Le coût fixe de mise en place du système (160 €/commerce pour au minimum 30 commerces) : base web, base adresse, mécanisme d'épargne, formation…
- Les frais de fonctionnement : 25 €/mois/commerce ou 0,5% du CA généré par la carte.
- Les cartes : 1 €/carte pour 5 000 cartes personnalisées à l'UC.

Parallèlement chaque commerçant devra disposer d'une connexion Internet et d'un lecteur de carte NFC (soit branché sur l'ordinateur : 85 € HT) soit avec un TPE NFC soit avec un mobile NFC.

A titre d'exemple, le système pourrait s'organiser de la façon suivante :

- Pour les commerces d'achat banal (alimentaire, fleuriste, presse…) : 1% à 1,5% reversé aux clients.
- Pour les commerces d'achat anomal (personne, maison…) : 2% à 3%
- Auxquels s'ajoute 1% pour les frais de fonctionnement (0,5% pour l'UC et 0,5% pour Adélya).

Les exemples montrent que le système peut facilement **intégrer des grandes surfaces alimentaires** : gain accordé aux clients pour des paniers supérieurs à une certaine somme et dont l'utilisation peut uniquement se faire au profit de commerces du centre-ville.

Exemple : centre-ville de St Quentin (02) et l'enseigne Auchan : 2% du montant des achats crédités à partir de 150 € utilisables exclusivement auprès des commerçants du centre-ville.

Volet 2 : plan de communication de lancement

A l'occasion du lancement de la carte de fidélité, organisation d'une semaine tous les deux mois d'un temps fort d'animation dans les rues, avec présence de kiosques aux couleurs de la carte avec hôtesse pour :

- Présenter les avantages de la carte de fidélité sur le plan promotionnel et associé la carte à un grand nombre de privilèges.
- Recruter dans une durée courte un grand nombre d'adhérents.

Volet 3 : communication one to one

Exploitation de la base de données clients par l'association, pour mettre en place :

- Des campagnes ciblées par e-mail ou SMS, chaque mois (anniversaire…).
- Créer des évènements (avant soldes…) réservés aux porteurs de la carte.

Constat :

A l'instar de l'opération lancée par l'association *Différence* en novembre 2013, l'opération « chéquier promotionnel » permet d'ancrer les commerçants dans une démarche de conquête de clientèle. Elle constitue un outil adapté pour attirer des ménages nouvellement installés et assure une promotion **produit** et une **promotion exclusive des adhérents**.

Enjeux à relever :

En complément du site web, l'enjeu est de réaliser des opération promotionnelles sur les temps fort de communication pour « booster » les activités.

Le plan de promotion :

- **Des chéquiers promotionnels**.
  L'objectif est de proposer un **outil mutualisé** de création de trafic. Edité sous forme de chéquier, il réunit des offres des commerçants individualisées (nouveautés, promotions, cadeaux,…).

Action 2.4 : La foire des savoir-faire

Enjeux :

- Permettre aux habitants de prendre conscience des métiers et savoir-faire des artisans et commerçants du territoire.
- Améliorer la visibilité des professionnels.
- Créer un événement fort autour des filières de l'artisanat et du commerce.

Objectif :

Accompagner la montée en puissance **La Foire au Savoir-Faire** organisée depuis 3 ans par l'association des Artisans et Commerçants de Bougé-Chambalud

Principe de l'action :

- **Accompagnement à l'organisation de la Foire au savoir-faire qui** est ouverte à l'ensemble des professionnels de la communauté de communes (64% des exposants) et même au-delà.
- En 2014, elle regroupe 61 exposants qui se décomposent de la façon suivante :
  - 48 dans le secteur de l'habitation
  - 22 dans le secteur du confort et du bien-être
  - 20 dans le secteur de la gastronomie
  - 5 dans le secteur automobile
  - 5 du pôle associatif

Action 2.5 L'animation de l'union commerciale

Constat :

Afin de mettre en place ce programme d'animation ambitieux, l'association des commerçants Commerce & Savoir-faire aura besoin d'un accompagnement tant sur le plan de la coordination des moyens que sur la mobilisation des adhérents.

Objectif :

- Accompagner l'union commerciale dans la mise en œuvre du programme d'action OCM

Principe de l'action :

Recrutement d'un(e) animateur(trice) autour du profil de poste suivant :

- *Sa mission*
  - Suivi et prospection d'adhérents
  - Mettre en place les opérations commerciales de l'association (A 2 Pas, carte de fidélité, chéquiers de réduction, évènementiels…)
  - Gestion des outils de communication de l'association (réseaux sociaux, site internet…)
  - Gestion administrative et participation à la recherche de financements
  - Accueil physique et téléphonique
  - Coordination et participation à l'animation des réunions de l'association (relances, organisation logistique, rédaction des comptes-rendus…)
  - Faire le lien entre les associations communales et l'association intercommunale
  - Etre référent auprès des partenaires : CCPR, Compagnies consulaires…

- *Son management :* rattaché à l'association Commerce & Savoir-faire, l'animateur intervient suivant "la feuille de route" définie par le bureau de l'association des commerçants.

Contexte:

- Une situation économique dégradée dans les centralités.
- Des commerçants qui se sentent délaissés localement
- En attente d'initiatives et de projets forts les concernant.

Objectif :

- Mettre en place outil de communication à forte capacité de mobilisation et de participation des commerçants.
- Créer un outil de communication visible et efficace.

Principe de l'action :

Newsletter de 4 pages pour donner une visibilité aux actions de soutien aux commerces auprès des cibles concernées.
La diffusion de cet outil peut prendre différentes formes selon les besoins : papier, pdf sur le site internet de la CCPR, envoi par mail et sur les téléphones portables.

Contenu :
Brèves sur la règlementation, bonnes pratiques, projets mis en place par la CCPR, les communes, les unions commerciales, les partenaires pouvant les intéresser et répondant à certaines problématiques spécifiques au territoire. Un cahier des charges sera défini en Commission.
Une communication pas seulement descriptive mais promotionnelle et mobilisatrice : il s'agit de créer un effet d'émulation entre les commerçants lorsqu'on mettra en avant des bonnes pratiques réalisées par leurs confrères.

Mode de réalisation :
Travailler sur un mode collaboratif entre la Commission Commerce et une agence spécialisée pour la rédaction, réalisation des interviews et entretiens, reportage photos pour illustrer la lettre d'infos. L'avis du service Communication de la CCPR pourra être sollicité.

Saint-Brieuc
24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes
5, rue de Gorges
Place Royale
44000 Nantes
Tél. 02 40 20 38 38

Web
www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

Partie II. Le programme d'action

C. La gouvernance

Action 3.1 Gouvernance : structure de coordination des thématiques du commerce

Constat :

La dynamique des centralités implique de nombreux acteurs. Leur fonctionnement indépendant réduit parfois leur synergie. La réussite du programme d'action proposé devra s'appuyer sur la mise en place d'une démarche structurée de la question du commerce autour des partenaires actuels et de la CCPR.

Enjeux à relever :

- **Coordonner l'intervention** des structures ayant une influence sur l'attractivité des centralités pour entrer dans un mode de management cohérent des composantes de l'attractivité commerciale du territoire.
- **Intégrer la dimension commerciale**, pour son effet structurant, dans les décisions stratégiques.
- **Mobiliser durablement les acteurs du développemen**t du commerce.

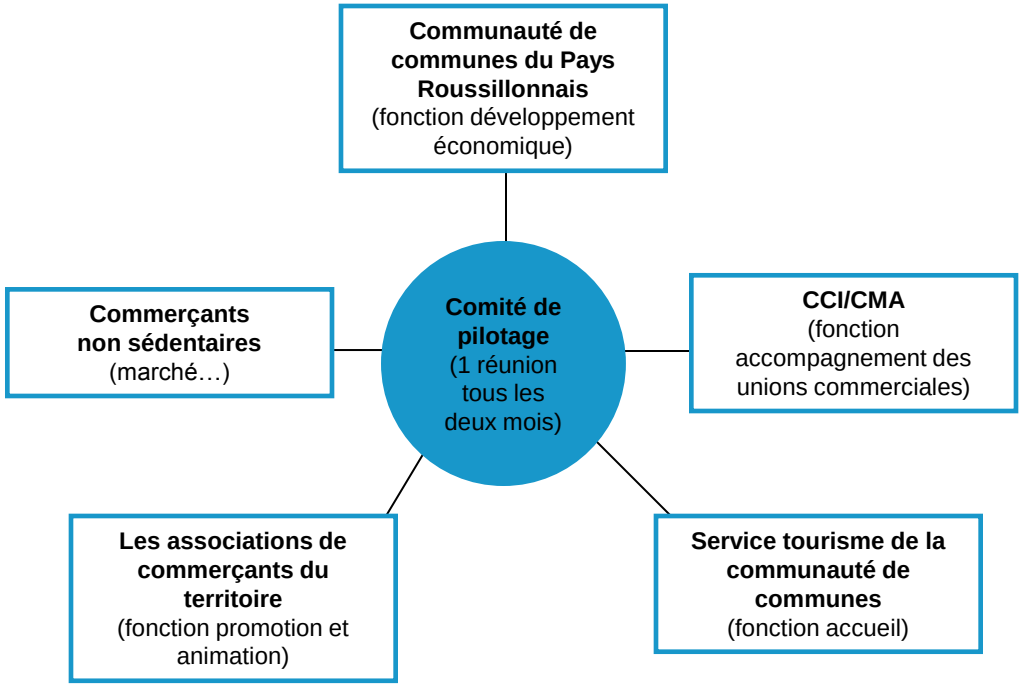
Interventions proposées :

Mise en place d'un comité de pilotage (voir diagramme page suivante) réunissant les différents acteurs.

Les thématiques à coordonner

- Appui de proximité aux entreprises
- Programme de travaux sur les espaces publics
- Veille et évolution du foncier et du bâti en centralité (observatoire des cellules vacantes)
- Conseil sur les dispositifs d'investissement (aides directes…)
- Prospection des enseignes et accompagnement des investisseurs
- Coordination des animations commerciales

Modalité d'organisation



Objectifs :

Disposer d'un soutien technique au sein de la communauté de communes pour :

- Accompagner les choix politiques en matière de commerce et d'artisanat au niveau communautaire.
- Accroitre l'attractivité des centres-villes et centres-villages.
- Fédérer les énergies et susciter les initiatives

Descriptif :

Conforter la présence d'un interlocuteur sur les questions du commerce et de l'artisanat, chargé de coordonner la gouvernance en matière de développement des centralités :

Sa mission :

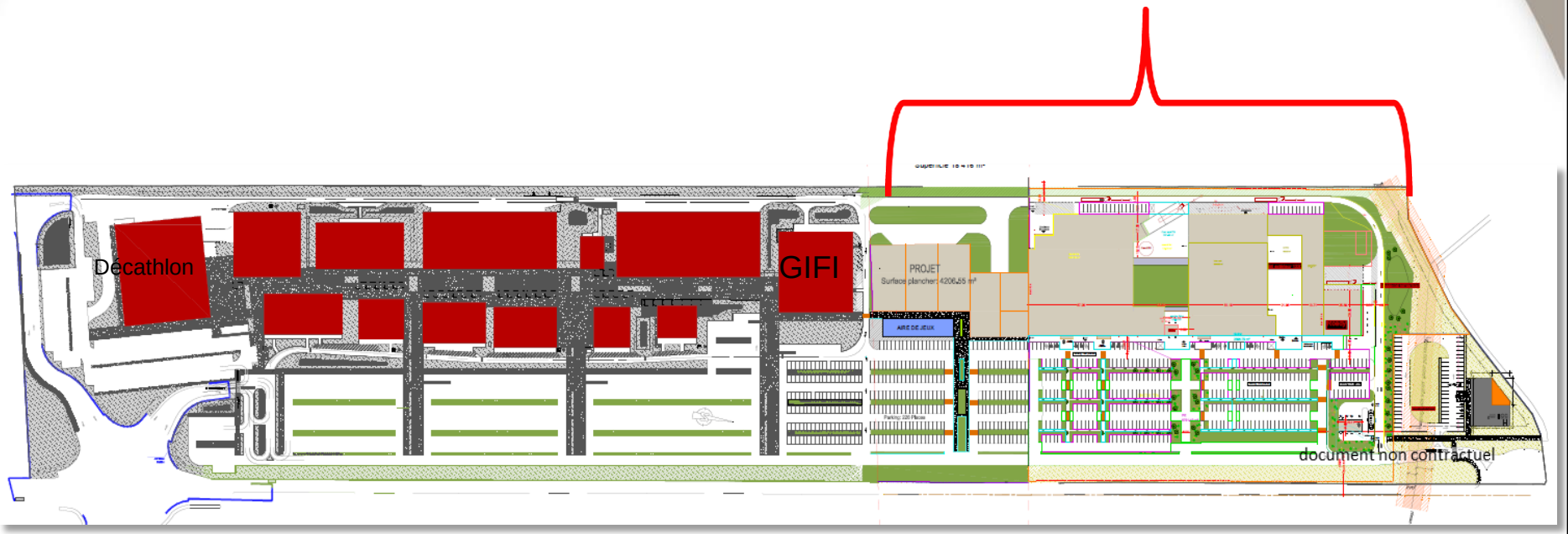
- Préparer les dossiers et participer à l'animation de la Commission Commerce de la CCPR
- Assurer un rôle d'interface entre les commerçants/artisans et les élus
- Mise en place et animation du comité de pilotage multi-acteurs chargé de définir une stratégie et un programme d'actions pour le développement des commerces de proximité
- Lancer et coordonner les procédures de soutien au Commerce
- Mettre en œuvre le programme d'actions et contribuer à leur évaluation
- Créer et accompagner les unions commerciales
- Définir et mettre en place des outils de veille et de promotion des locaux vacants
- Accompagner les communes sur les problématiques liées aux commerces non sédentaires.
- Rédiger les documents administratifs (notes de synthèse, comptes-rendus, courriers…)
- Suivi des enjeux commerciaux dans les projets du territoire

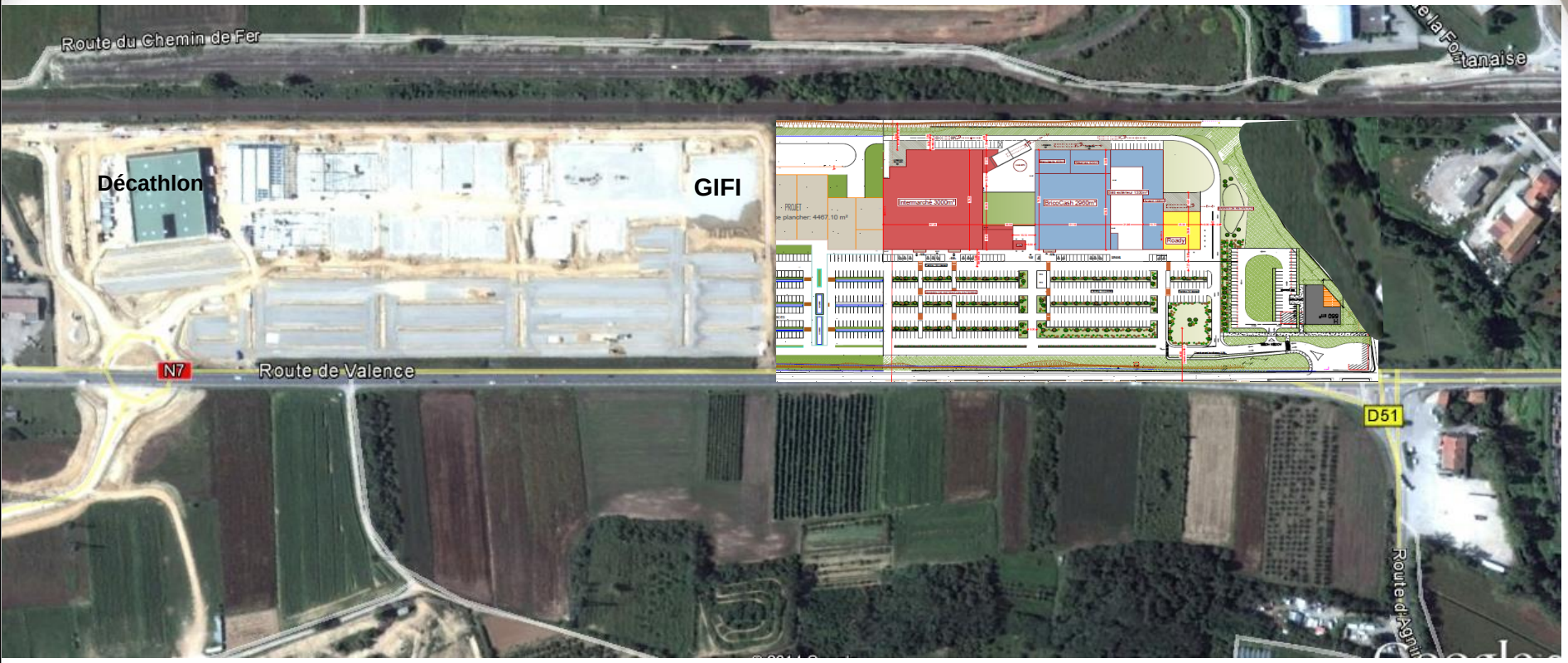
Calendrier et bilan financier pour la CCPR

	2014	2015	2016	2017
1.1 Schéma de développement du commerce de proximité				
1.2 Observatoire des cellules commerciales		1 500 €		
1.3 Le dispositif d'aide directe		50 000 €	50 000 €	50 000 €
1.4 Diagnostic individuel avant travaux		3 825 €	3 825 €	3 825 €
1.5 Accompagnement à la transmission		2 362,50 €	2 362,50 €	
1.6 L'intervention sur les vitrines vides		8 400 €		
1.7 Signalétique commerciale				7 000 €
1.8 Valorisation et développement des tournées alimentaires			1 400 €	
1.9 Le renforcement des marchés			4 200 €	
2.1 Le Web et la gestion de la relation client				13 300 €
2.2 Le système de fidélisation			5 670 €	3 000 €
2.3 Le chéquier promotionnel		2 340 €	2 340 €	2 340 €
2.4 La foire des savoir-faire		6 000 €	6 000 €	6 000 €
2.5 L'animation de l'union commerciale		12 000 €	12 000 €	12 000 €
2.6 La lettre d'information		7 280 €	7 280 €	7 280 €
3.2 Chargé de mission commerce CCPR				
TOTAL		**93 708 €**	**95 078 €**	**104 745 €**

GREEN7 SALAISE SUR SANNE PARC COMMERCIAL demain…

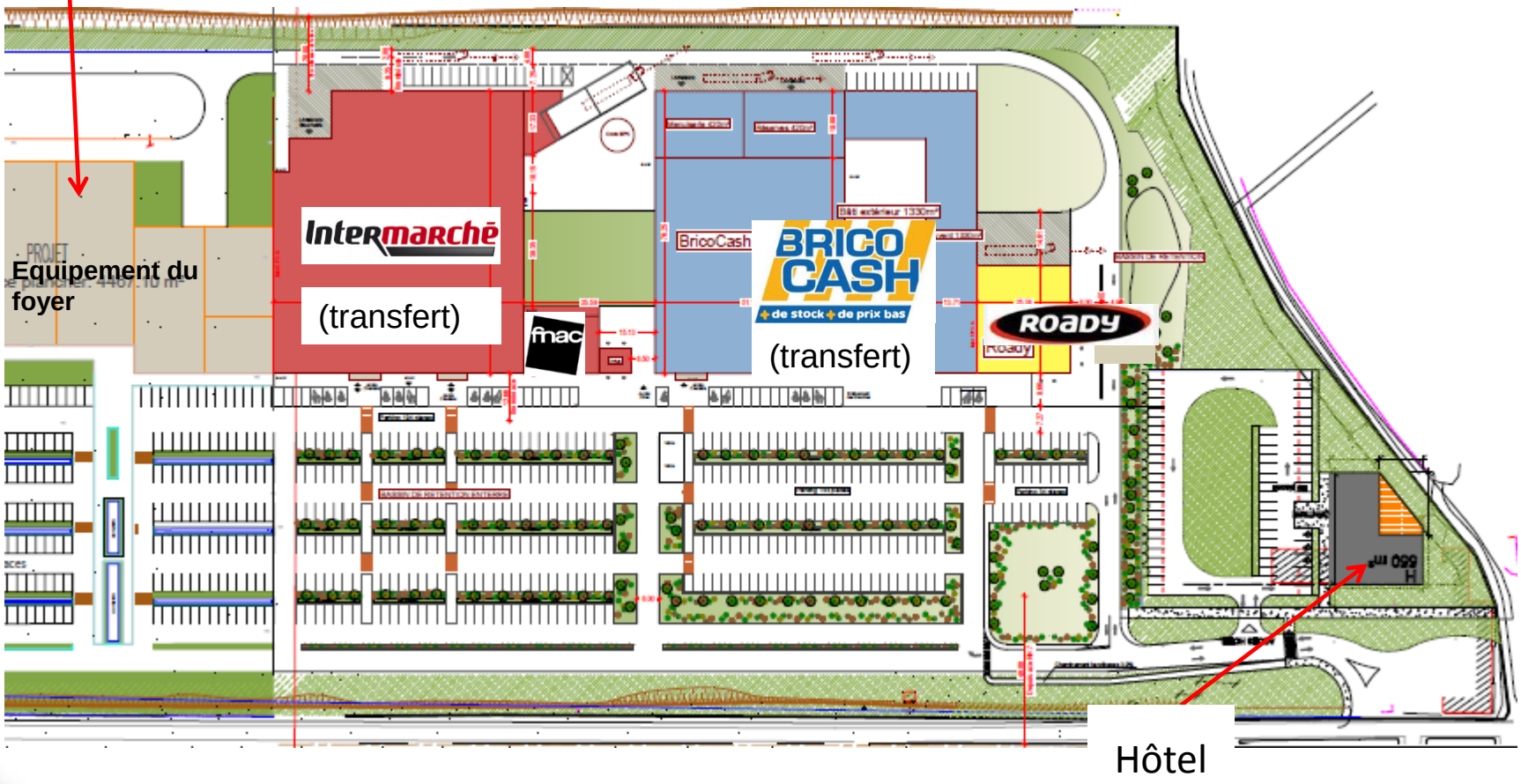
Le projet d'extension


Décathlon
GIFI
PROJET
document non contractuel


Route du Chemin de Fer
Décathlon
GIFI
N7
Route de Valence
D51

Un aménagement en cohérence avec la première tranche et accueillant de nouvelles activités ou assurant la pérennité d'enseignes présentes

Commerces par FREY



document non contractuel

fnac

Belleville-sur-Saône

A l'instar de la première tranche, une architecture sera imposée aux enseignes…

ROADY

Un parti architectural s’harmonisant avec la première tranche

document non contractuel

Un parking paysager aussi qualitatif que l'existant

ARCHIGRAM
sarl

programmation
architecturale

NP conseil

COMMUNAUTE DE COMMUNES
DU PAYS ROUSSILLONNAIS

Extension et réaménagement de la médiathèque de Saint Maurice l'Exil

- ° -

EXTRAIT PROGRAMME

17 Décembre 2014

A R C H I G R A M
1 rue du Panorama
42600 MONTBRISON

Tel : 04 77 96 06 55
Fax: 04 77 96 92 39
contact@archigram.fr
site web : archigram.fr

A R C H I G R A M
131, rue de Créqui
69006 LYON

Tel : 04 72 75 55 09
Fax: 04 77 96 92 39
contact@archigram.fr

FICHE SIGNALETIQUE DE L'OPERATION

- **Assistance AMO et Programmiste :**

NP CONSEIL représentée par Mme Péronnet
ARCHIGRAM SARL représentée par Mme Pommier

- **Surface programme total : 1482,50 m^2 S.D.O.**

- **Coût de l'opération : Construction et restructuration, aménagements des abords**

Montant travaux H.T. : 1 855 000 € H.T. travaux (valeur novembre 2014)

Les enjeux du projet de la médiathèque

- Développer l'ouverture sur l'extérieur

- accueil des classes (des maternelles ... aux lycées) avec 2 classes en simultané,
- accueil des autres collectivités (crèches, centres de loisirs, 3ème âge...),
- accueil plus spécifique des ados,
- portage des ouvrages auprès des personnes à mobilité réduite et personnes âgées.

- Créer de nouveaux services et nouveaux espaces

- salle de formations et multimédias avec projections,
- espace de convivialité adultes,
- proposer l'accès aux nouvelles technologies avec un animateur,
- salle d'exposition avec local rangement contigu,
- salle d'animations, polyvalente
- bureau réseau MTR
- réorganisation de l'espace de travail des personnels et bénévoles

Les enjeux urbains du projet

- **Développer un projet qui ne bloque pas l'avenir du site à l'échelle du quartier**

  - Conserver **la lisibilité des équipements** situés autour et à l'arrière de la médiathèque,
  - Ne pas contraindre **le bâtiment du centre socio-culturel** (desserte, lumière naturelle),
  - Créer un **parvis piétons protégé** par rapport à la rue et une zone parking vélos,
  - **L'aire de services et de livraisons** (véhicule MTR + bibliobus) est prévue sur l'arrière.

Les attentes du maître d'ouvrage

- **Architecture**

Une architecture contemporaine, de qualité et bien intégrée avec le bâti existant et dans son environnement immédiat. Le but étant une mise en valeur du patrimoine existant.

Le maître d'ouvrage exige une maintenance simplifiée et le bon vieillissement du bâtiment. Pour cela, il sera très attentif au choix des matériaux utilisés en façade sur les zones exposées du bâtiment.

Le déplacement de l'entrée impose de requalifier le trottoir en parvis protégé par rapport à la rue très passante

- Technique

Amélioration du confort thermique de l'existant :

1- remplacement de toutes les menuiseries pour avoir de meilleures performances (châssis + vitrage)
2 - complément d'isolation de la toiture
3 - nouveau système de chauffage et rafraîchissement (si besoin) pour l'ensemble de la médiathèque

Application de la réglementation pour le neuf (RT2012).

Travaux en site occupé.

- Environnement

Bien que la CCPR ne dispose pas de charte verte, le chantier devra se dérouler dans le respect du site et du voisinage.

La notion de Bon Sens Environnemental sera privilégiée dans la conception et la réalisation du projet.

La seule exigence est l'application de la réglementation en vigueur.

Le projet devra répondre au cadre de l'éco-conditionnalité des aides départementales.

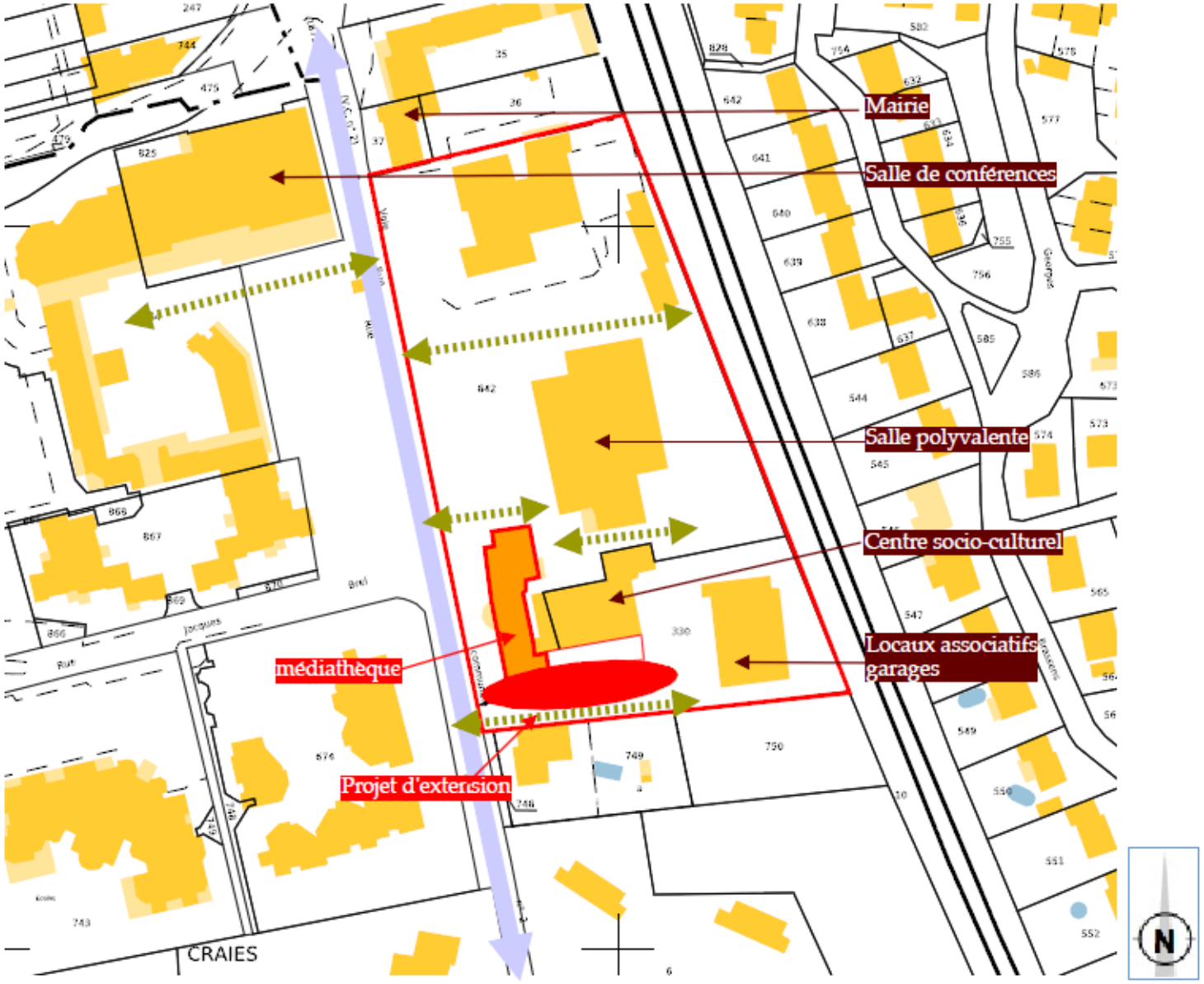
- Organisation

Réponse fonctionnelle à un besoin réel :

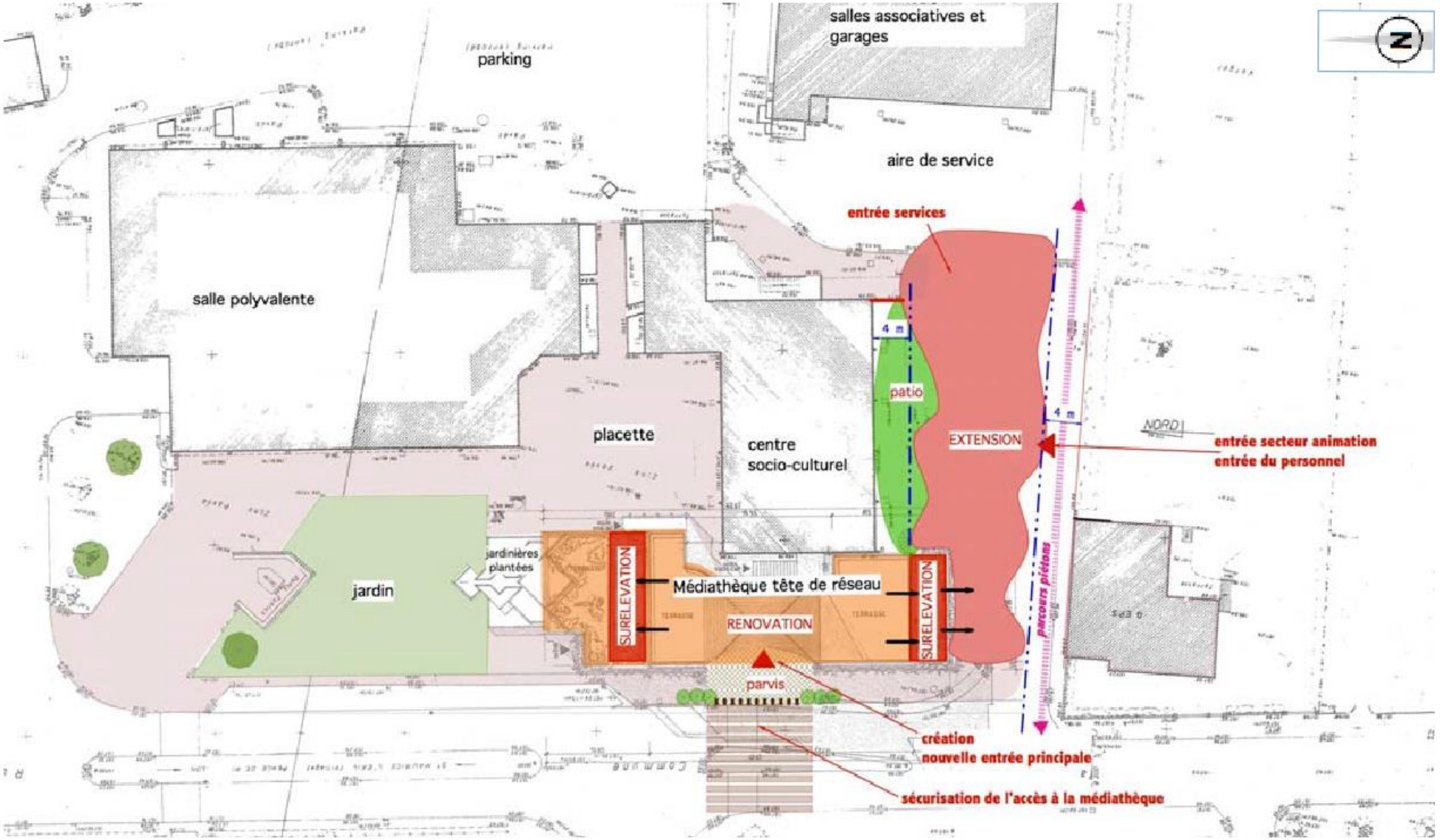
→ En rez-de-chaussée :
- salle de lecture adultes
- espace nouvelles technologies
- secteur animation.

→ A l'étage :
- salle de lecture enfants et ados.
- espace de travail et locaux du personnel

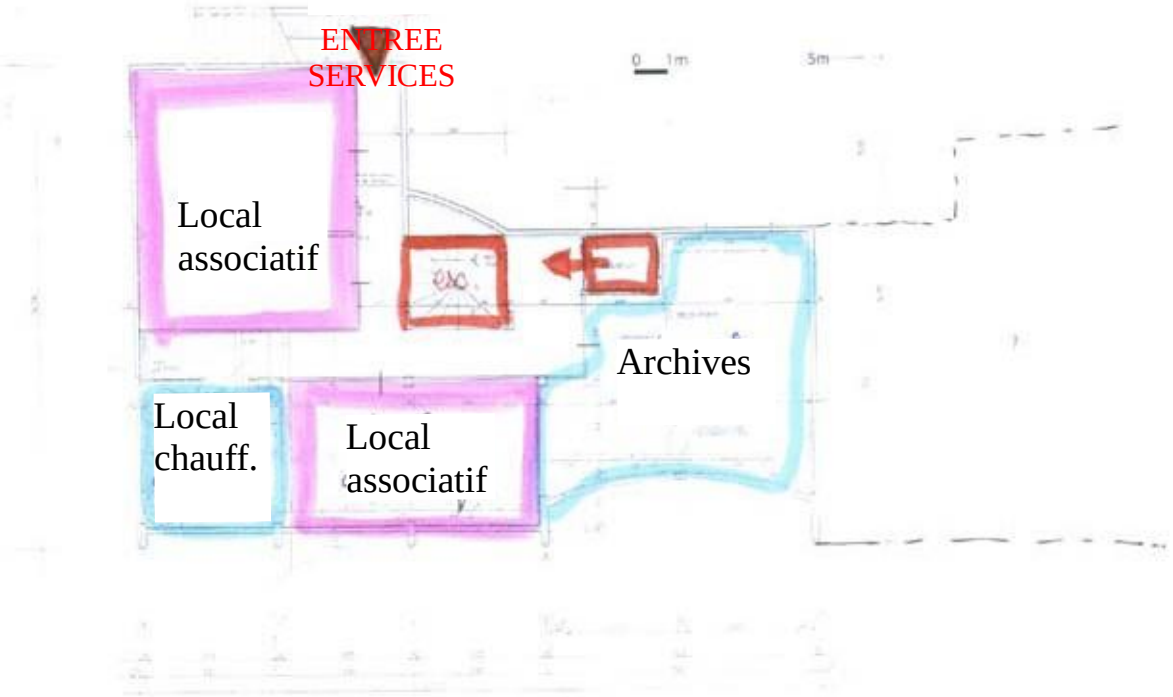
SCHEMA D'ORGANISATION : PLAN DE SITUATION



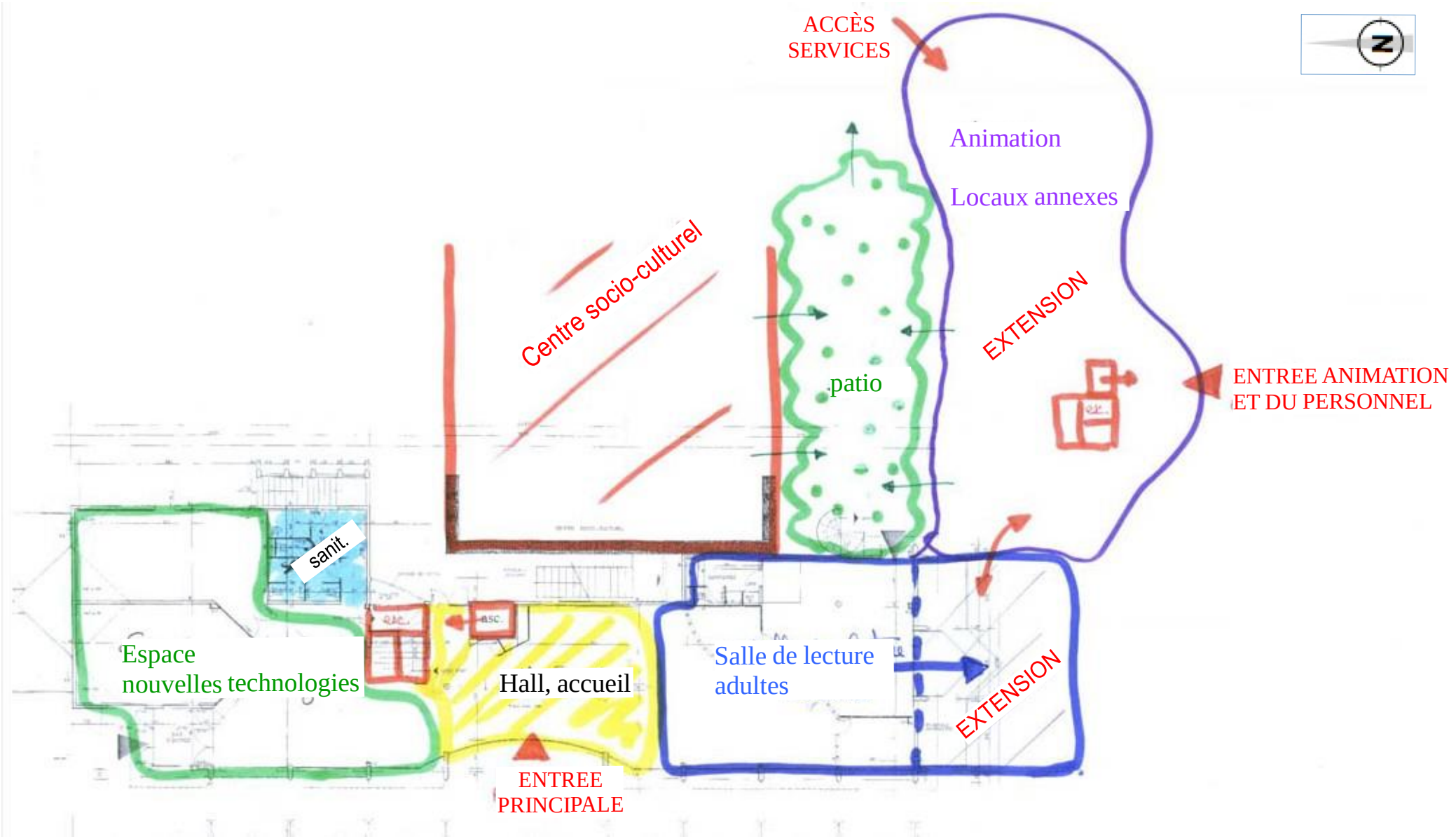
SCHEMA D'ORGANISATION : PLAN DE MASSE



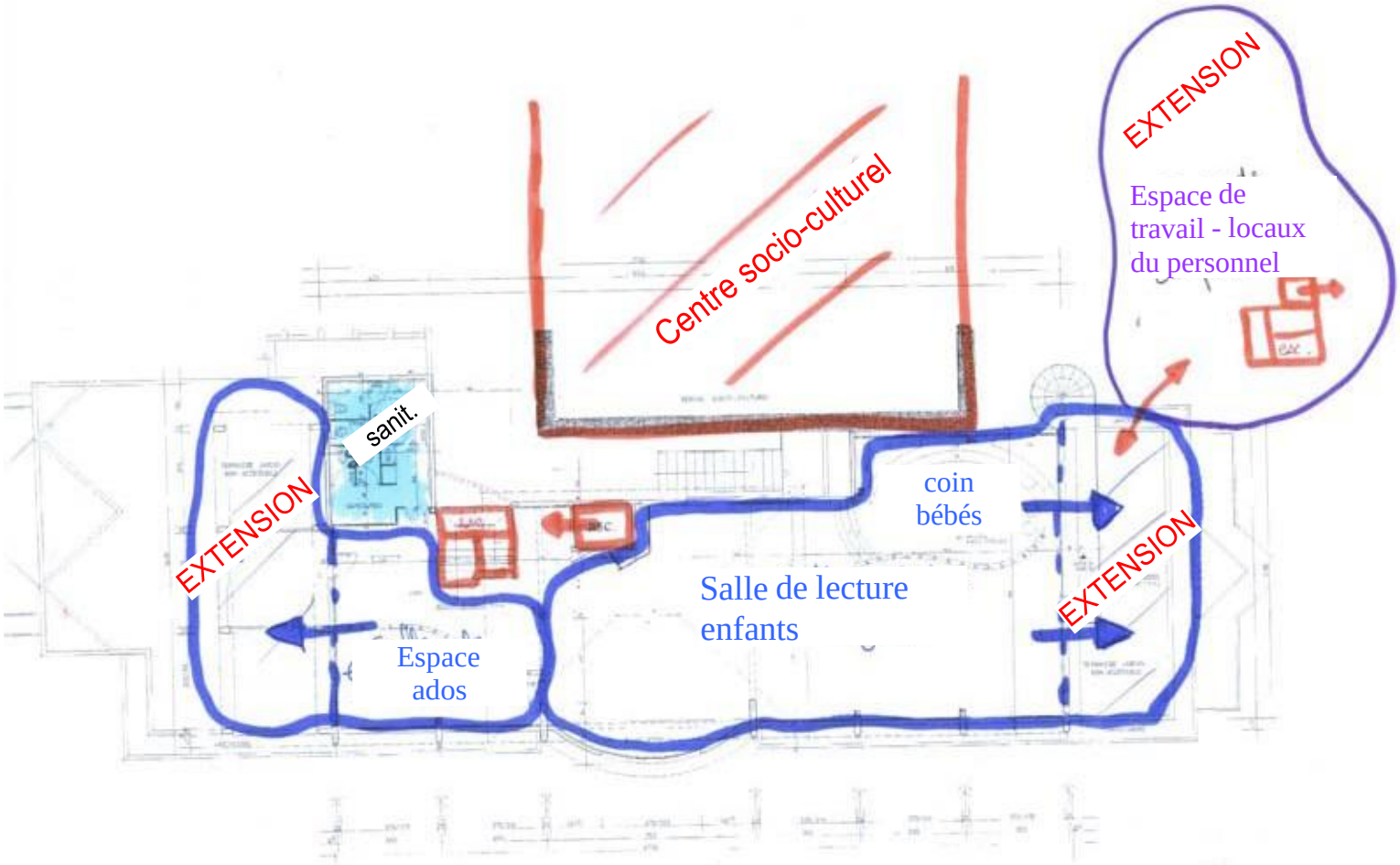
SCHEMA D'ORGANISATION : NIVEAU -1



SCHEMA D'ORGANISATION : NIVEAU REZ-DE-CHAUSSEE



SCHEMA D'ORGANISATION : NIVEAU +1



PROGRAMME THEORIQUE DE LOCAUX

			SU	SDO	TOTAL SDO	
Espace d'accueil	(rez-de-chaussée)				65,00 m²	**soit +16 m² / à l'existant**
hall				50,00 m²	env.	
accueil, banque de prêts				15,00 m²		
salle de lecture adultes	(rez-de-chaussée)				248,00 m²	**soit +84 m² / à l'existant**
banque de retours				8,00 m²		
zone ouvrages adultes				130,00 m²		
zone calme & périodiques				80,00 m²		
espace de convivialité				15,00 m²		
sanitaires adultes				15,00 m²		dont existant conservé
salle de lecture enfants - jeunesse	(étage)				318,50 m²	**soit +64 m² / à l'existant**
banque retour				12,00 m²		
stockage poussettes				pour mémoire		
zone "bébés"				40,00 m²		
zone enfants				160,00 m²		
zone adolescents				70,00 m²		
salle de travail				20,00 m²		
sanitaires enfants				16,50 m²		
						existant conservé
espace nouvelles technologies	(rez-de-chaussée)				165,00 m²	**soit +100 m² / à l'existant**
image et son				100,00 m²		
espace jeux-vidéos				20,00 m²		
salle de formations et multimédias				45,00 m²		
						existant conservé
secteur animation	(rez-de-chaussée)		275,00 m²		302,50 m²	**soit +245 m² / à l'existant**
salle d'expositions			80,00 m²			2 salles dédiées au lieu d'une seule
rangement			15,00 m²			salle très polyvalente
salle d'animations polyvalentes	100 à 120 places		170,00 m²			
sanitaires			10,00 m²			

			SU	SDO	TOTAL SDO	
espace de travail et locaux du personnel	(étage)		155,00 m²		193,75 m²	**soit 81m²/à l'existant**
salle de travail "équipement"			40,00 m²			
bureaux secteurs	3	25,00 m²	75,00 m²			
bureau directeur			15,00 m²			
office cuisine, pause du personnel			15,00 m²			
sanitaires personnel			10,00 m²			
Locaux annexes			172,50 m²		189,75 m²	**soit +100 m²/à l'existant**
bureau réseau MTR	(rez-de-chaussée)		25,00 m²			
garage véhicule MTR	(rez-de-chaussée)		25,00 m²			
local ménage	2	4,00 m²	8,00 m²			(à répartir)
rangement, archives	(rez-de-chaussée)		15,00 m²			
archives			48,00 m²			existant conservé
local serveur informatique			6,00 m²			
local technique chaufferie			17,50 m²			existant conservé
local technique complémentaire (centrale ventilation...)			20,00 m²			
local poubelles			8,00 m²			pour 2 containers
			Total Médiathèque		**1 482,50 m²**	SDO

Dont Extension + 690 m² SDO

Suivant les éléments de programme (construction neuve, aménagements plateaux existants..) les surfaces sont exprimées en SU et en SDO.

Enveloppe prévisionnelle : **1 855 000 € H.T. travaux** (valeur novembre 2014)

sont compris :

- les bâtiments en extension,
- le réaménagement de l'existant,
- les équipements techniques,
- l'aménagement des abords,
- l'équipement mobilier (seulement gradinage fixe avec sièges de la salle polyvalente d'animation)

Ne sont pas compris :

- Eventuelles adaptations des fondations des extensions après réalisation de sondages de sol.
- Isolation des planchers bas.
- Mobilier et équipements
- Travaux en sous-sol.
- Désamiantage si nécessaire
- honoraires maîtrise d'œuvre.

Dates prévisionnelles principales :

- Choix concepteur (jury de concours) : septembre 2015
- Etudes : de septembre 2015 à mai 2016
- Lancement travaux : septembre 2016
- Livraison : mars 2018