

DOSSIER DE PRÉSENTATION

Création d'un périmètre de sauvegarde

La commune de Noisieu souhaite se donner les moyens de dynamiser, préserver et faire évoluer la typologie des commerces qui s'installent sur le territoire. Cette politique peut s'appuyer sur différents outils dont le droit de préemption commercial, lui-même applicable dans le cadre de la création d'un périmètre de sauvegarde.

Note de synthèse – Création d'un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité à Noisieu

La commune de Noisieu connaît une situation contrastée en matière de commerce : si le niveau de vie des habitants est élevé et constitue un potentiel de consommation important, l'appareil commercial reste fragile et dispersé. L'absence d'un véritable centre-ville marchand clairement constitué, la forte concurrence des pôles voisins (La Queue-en-Brie, Ormesson, Pontault-Combault) et la rotation rapide de certaines activités rendent nécessaire une action volontariste de la municipalité.

Deux secteurs stratégiques ont été identifiés :

- **La D136**, axe d'entrée de ville où l'offre commerciale est marquée par une faible qualité architecturale, une instabilité économique et une forte pression immobilière.
- **Le centre-ville élargi**, qui concentre la majorité des commerces existants (esplanade de la mairie, secteur de l'église, Intermarché, Hall O Discount, commerces de proximité et futurs commerces de la ZAC des Portes de Noisieu). Ce secteur constitue le cœur de vie commerçant mais souffre d'une image vieillissante (devantures, vitrines) et d'espaces publics très minéraux.

L'instauration d'un **périmètre de sauvegarde** permettra à la commune :

- d'exercer un droit de préemption sur les fonds de commerce stratégiques ;
- de préserver la diversité des activités et d'éviter les spécialisations excessives ;
- de réguler la pression immobilière et de favoriser une montée en gamme qualitative (façades, vitrines, espaces publics) ;
- de renforcer l'attractivité de Noisieu face aux pôles concurrents.

Cet outil, utilisé de manière ciblée et en partenariat avec la Métropole du Grand Paris et les chambres consulaires, constitue donc un levier stratégique pour **sécuriser l'avenir commercial de Noisieu, conforter son identité et garantir un équilibre durable entre habitat, services et commerces de proximité.**

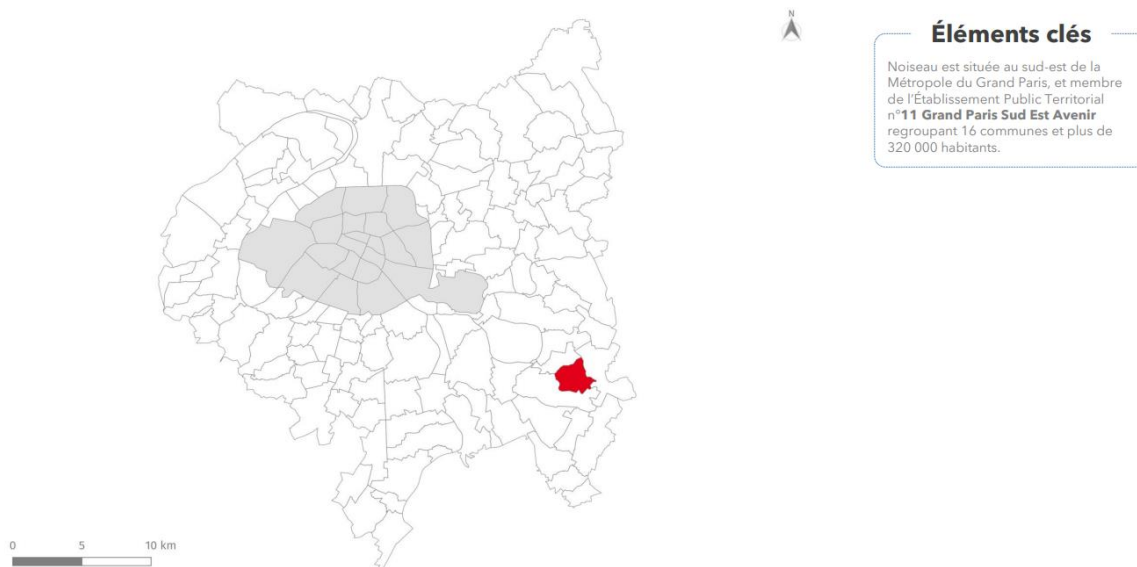


SOMMAIRE

I. <u>Un territoire pavillonnaire et attractif</u>	Page 3
1) La Zone d'Aménagement Concertée de Noiseau	
2) Accessibilité et transports	
II. <u>Focus sur les données socio-démographiques</u>	Page 6
1) Une population au pouvoir d'achat élevé	
2) Des indicateurs socio-démographiques peu favorables au développement commercial	
III. <u>L'appareil commercial Noiséen</u>	Page 8
1) Un contexte commercial concurrentiel important à proximité immédiate	
2) Une offre commerciale dispersée le long de la D136 sans véritable Centre-Ville	
IV. <u>Synthèse du projet de territoire</u>	Page 12
1) Une offre commerciale à améliorer	
2) Les montants de dépenses de consommation des ménages de la commune déterminent les opportunités d'action	
V. <u>Les périmètres de sauvegarde</u>	Page 16
1) Le périmètre de sauvegarde, un outil soumis à des règles strictes	
2) Les contours des périmètres retenus	

I. Un territoire pavillonnaire et attractif

Noiseau est une commune située dans le département du Val-de-Marne (94), en région Île-de-France. Elle se trouve à environ 20 km au sud-est de Paris, intégrée à l'unité urbaine de la capitale et au territoire de la Métropole du Grand Paris. La ville est limitrophe de Sucy-en-Brie, La Queue-en-Brie et Ormesson-sur-Marne.



Avec une population d'environ 5 000 habitants (les Noiséens et Noiséennes), une superficie de 5,4 km² et une densité relativement faible par rapport à d'autres communes du Val-de-Marne, le territoire traduit un tissu urbain majoritairement pavillonnaire et résidentiel.

Ainsi Noiseau est une ville à dominante résidentielle, marquée par :

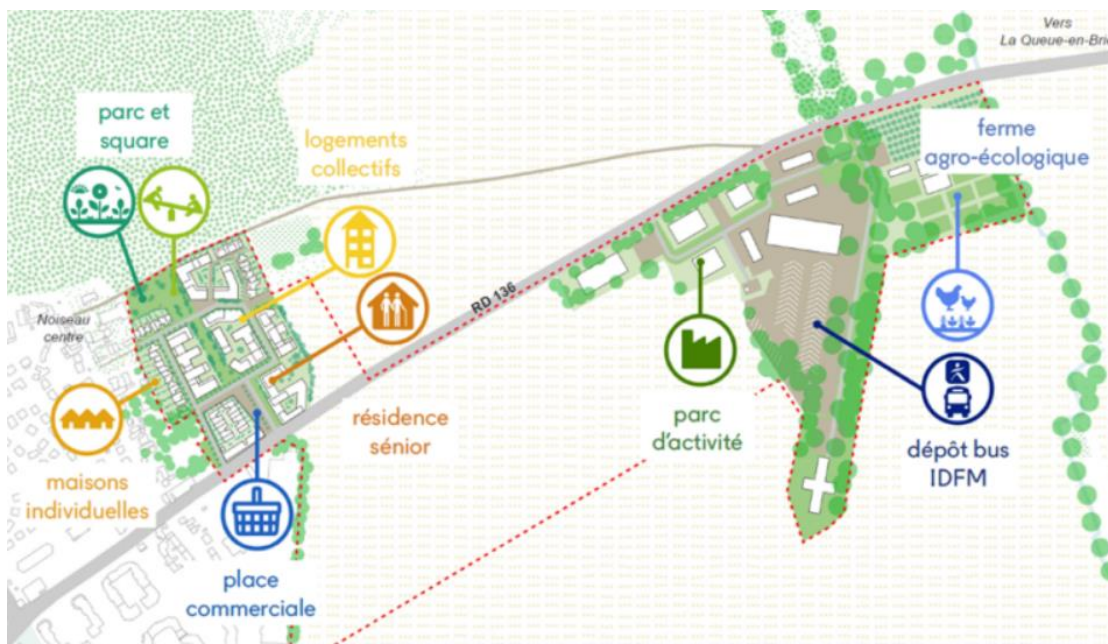
- une large part d'habitat individuel (lotissements pavillonnaires, quartiers résidentiels) ;
- quelques ensembles collectifs, majoritairement de taille moyenne ;
- un tissu commerçant concentré principalement autour du centre-ville et de quelques axes structurants ;
- des zones naturelles et agricoles présentes, qui confèrent à la commune un cadre de vie aéré.

1) La Zone d'Aménagement Concertée de Noiseau

La Zone d'Aménagement Concerté (ZAC) des Portes de Noiseau prévoit la construction d'un agro-quartier sur deux séquences d'entrée de ville : la première, dans la continuité de l'urbanisation de la ville à proximité de l'ancien bourg, la seconde, plus isolée du centre-ville, située sur la friche de l'ancien centre technique France Telecom.

Ces deux zones s'articulent de part et d'autre de la route départementale 136 qui constitue l'axe majeur traversant d'est en ouest la ville de Noiseau et la reliant aux communes de Sucy-en-Brie et La Queue-en-Brie.

Créée en 2023, cette opération a été concédée à la Société Publique Locale d'Aménagement (SPLA) Avenir Développement.



Le projet consiste à développer un agro-quartier répondant aux objectifs fixés par le Territoire dans le cadre notamment de son plan climat-air-énergie territorial (PCAET) et la commune de Noisieu

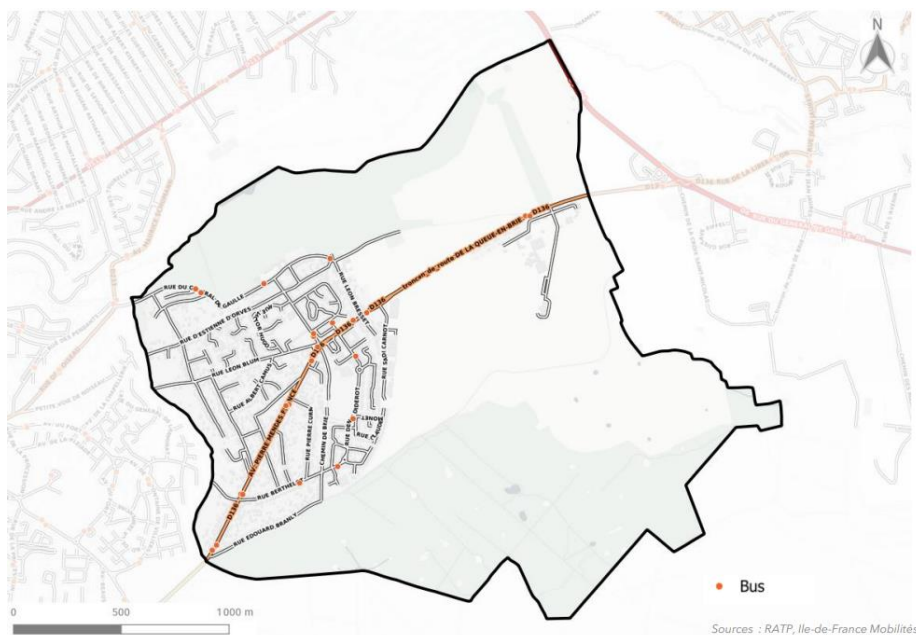
Chiffres clés

- Environ **327 logements** et 90 logements en résidence intergénérationnelle
- **500 m²** maximum de commerces
- Un **centre bus IDFM de 7000 m² SDP maximum** sur un foncier de 36 000 m² environ
- **20 000 m² de SDP** environ d'activités agroéconomique
- **35 000 m² environ de foncier** dédié aux activités maraîchères et agricoles (ferme urbaine)

- **Diversifier** le logement et répondre aux enjeux de construction de logement social sur la commune en développant une offre d'habitat intégrée au paysage et à taille humaine, permettant d'accueillir les habitants dans un cadre agréable ;
- **Soutenir** l'emploi et l'activité en développant une production vivrière favorisant les circuits courts et l'implantation de petites et moyennes entreprises et artisans du secteur agro-économique, en cohérence avec l'environnement local ;
- **Protéger** l'environnement et l'agriculture en réalisant un projet modèle, qui soit support de biodiversité grâce à l'aménagement de porosités et de corridors écologiques reliant les espaces agricoles et naturels entre eux. Une réflexion est en cours pour accompagner l'évolution des pratiques agricoles sur les terres environnantes (cueillette, maraîchage...) ;
- **Contribuer** au développement des mobilités innovantes en implantant, en partenariat avec Ile-de-France Mobilités, un centre-bus nouvelle génération accueillant des bus roulant aux énergies naturelles ;
- **Développer** les mobilités douces et les activités en plein air en aménageant des espaces dédiés et permettant la transition entre les milieux urbains et agricoles.

2) Accessibilité et transports

La commune n'est pas directement desservie par le RER ou le métro, mais elle bénéficie de liaisons routières via la RN19, la RD4 et la proximité de la ligne A du RER (Boissy-Saint-Léger, Sucy-en-Brie, La Varenne). Deux lignes de bus relient Noisieu aux communes voisines et aux gares.



Éléments clés

La commune est traversée par la D136 reliant Sucy-en-Brie à l'ouest et La Queue-en-Brie au nord-est. La voiture reste le moyen privilégié pour se déplacer, car seules **deux lignes de bus** constituent l'offre de transport en commun, avec plusieurs arrêts au sein de la ville.

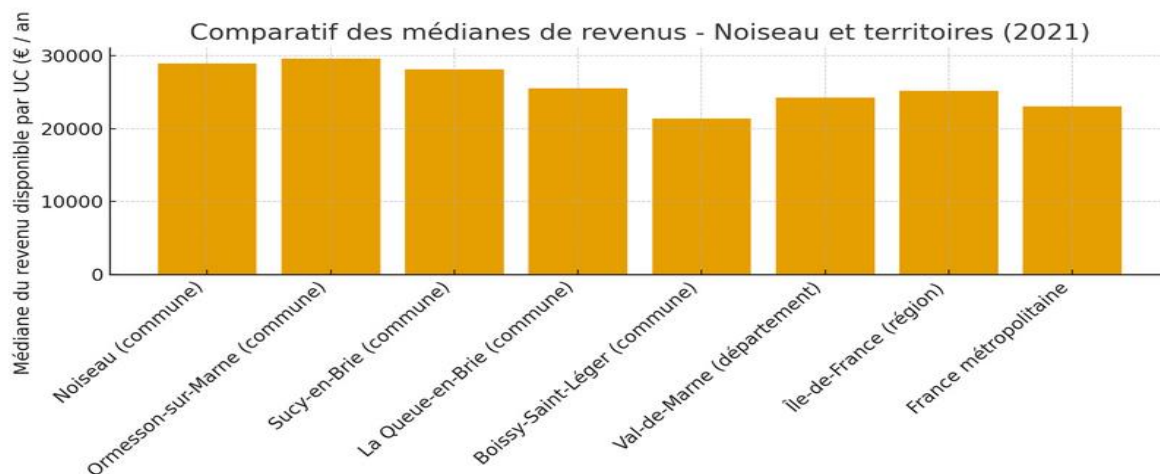
Environ 1 500 habitants sont attendus à horizon 2030 grâce aux nouveaux logements développés sur la ZAC des Portes de Noiseau et les autres projets urbains. Dans cette perspective, il s'agit de :

- Préserver l'identité résidentielle et le cadre paysager de Noiseau, dans un contexte de pression urbaine francilienne.
- Gérer l'équilibre entre extension urbaine et préservation des espaces naturels ou agricoles.
- **Soutenir la vitalité du commerce de proximité, aujourd'hui limité et fragile, afin de garantir un service de qualité aux habitants.**

II. Focus sur les données socio-démographiques

1) Une population au pouvoir d'achat élevé

Noiseau se distingue par un niveau de vie supérieur à celui du Val-de-Marne, de l'Île-de-France et de la moyenne nationale : en 2021, la médiane du revenu disponible par unité de consommation s'élève à 28 950 € contre 24 270 € dans le département et 23 080 € en France métropolitaine.

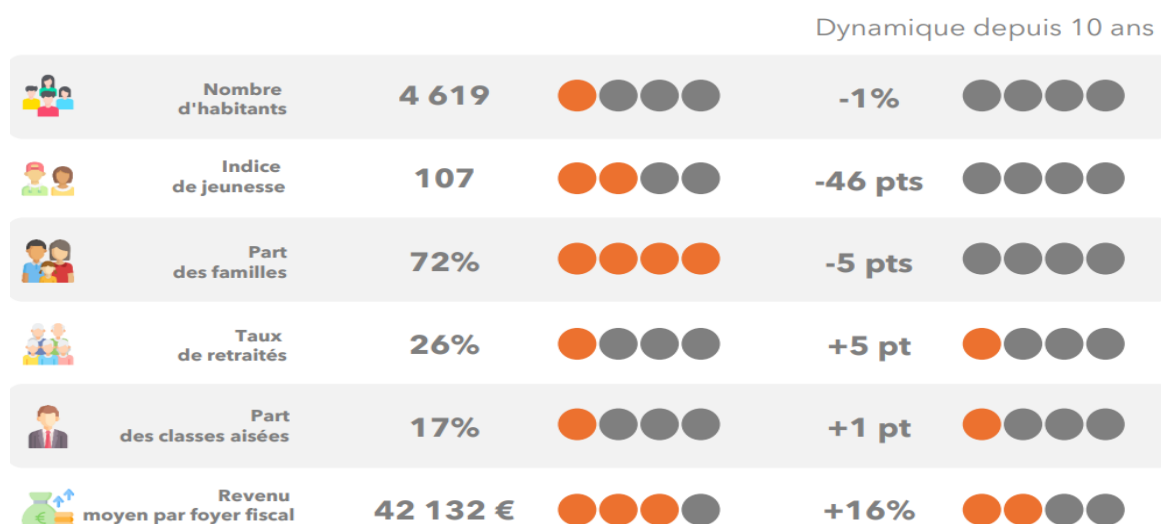


Source : Insee, 2018

Le taux de pauvreté y est particulièrement faible (6 %), très en-deçà de la moyenne départementale (17,2 %) et nationale (14,9 %). Cette situation traduit une population globalement aisée et stable, mais doit être nuancée par l'existence de disparités internes et par le contraste marqué avec certaines communes voisines (par exemple Boissy-Saint-Léger, où la médiane chute à 21 400 € et le taux de pauvreté atteint 19 %).

2) Des indicateurs socio-démographiques peu favorables au développement commercial

Noiseau connaît une légère décroissance et un vieillissement de sa population : en dix ans, elle en a perdu 1% pour atteindre 4 619 habitants, et l'indice de jeunesse, bien que supérieur à 100 est en forte baisse. Ainsi, la part des retraités est relativement élevée et a augmenté de 5 points en 10 ans. Plus de 7 ménages sur 10 sont des familles, un taux supérieur à la moyenne de la MGP, mais en légère baisse selon la même tendance d'évolution que celle observée à l'échelle de la MGP. Le revenu moyen par foyer fiscal est important et nettement supérieur à celui des autres communes de la MGP. Ce revenu a augmenté de 16 % en dix ans, tandis que le taux de pauvreté est assez faible (6%). Les dynamiques récentes de ces indicateurs sont peu favorables à la consommation et au développement commercial local. Le pouvoir d'achat moyen des Noiséens reste cependant plutôt élevés.



Sources : INSEE, DGFIP

Un peu plus de 650 emplois sur la commune, en baisse et en particulier concernant les emplois les plus qualifiés. Le taux de navetteurs est très important : près de 9 actifs occupés sur 10 travaillent à l'extérieur de Noiseau. 2 140 actifs occupés habitent Noiseau. Parmi eux, 11% seulement travaillent sur la commune, constituant un très faible taux de rétention des actifs. 89 % exercent leur activité en dehors (navetteurs sortants), dont 8% à Créteil. Peu d'actifs résidant dans une autre commune viennent travailler à Noiseau (un peu plus de 400). **Néanmoins, ces actifs entrants constituent a priori une petite clientèle potentielle pour le commerce local.**

Actifs extérieurs travaillant dans la commune



409 actifs occupés
 13% Sucy-en-Brie
 7% Villiers-sur-Marne
 5% Champigny-sur-Marne

Actifs habitant et travaillant dans la commune



243 actifs occupés

Actifs habitant la commune et travaillant à l'extérieur



1 897 actifs occupés
 8% Créteil
 5% Sucy-en-Brie
 4% Bonneuil-sur-Marne

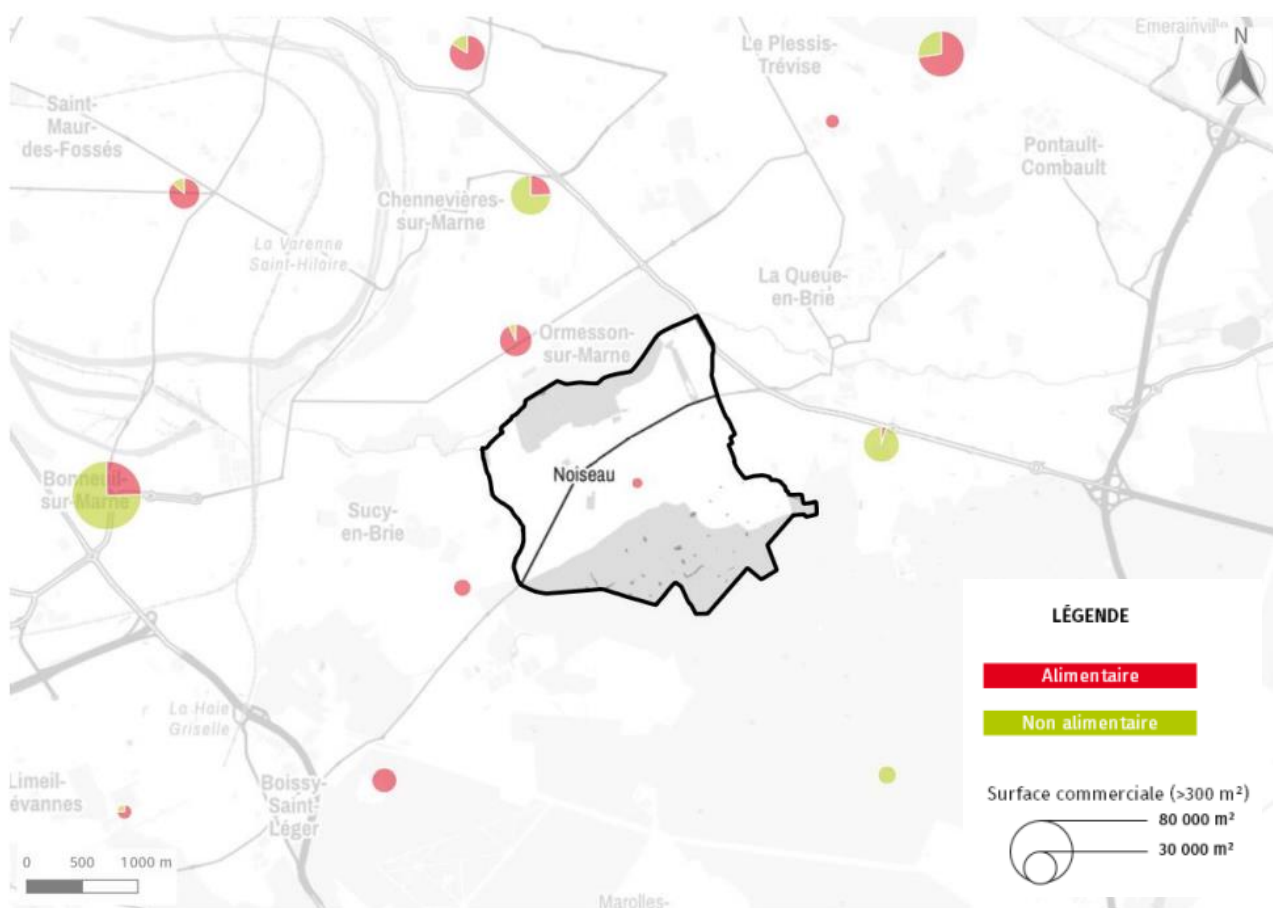
Dans la perspective d'un périmètre de sauvegarde, ces éléments confirment la nécessité de préserver le tissu résidentiel et commercial de Noiseau, afin de maintenir l'attractivité de la commune et de consolider un équilibre socio-économique local favorable.

III. L'appareil commercial Noiséen

1) Un contexte commercial concurrentiel important à proximité immédiate

L'offre en grandes et moyennes surfaces ($> 300 \text{ m}^2$) est particulièrement développée à proximité immédiate de Noiseau. On note en particulier la présence du centre commercial de la Croix Saint-Nicolas à La Queue-en-Brie, ainsi que des surfaces commerciales conséquentes sur Ormesson-sur-Marne et Pontault-Combault. Cet environnement concurrentiel, offrant déjà une palette complète de commerces de grande distribution, limite fortement les perspectives de développement de nouvelles GMS sur le territoire noiséen.

Dans ce contexte, Noiseau n'accueille que deux grandes surfaces alimentaires, dont l'enseigne Intermarché, qui représente à elle seule environ $1\,700 \text{ m}^2$ de surface de vente. Ces équipements suffisent à répondre aux besoins quotidiens de la population locale, mais l'attractivité commerciale de la commune repose davantage sur la proximité de pôles structurants extérieurs.

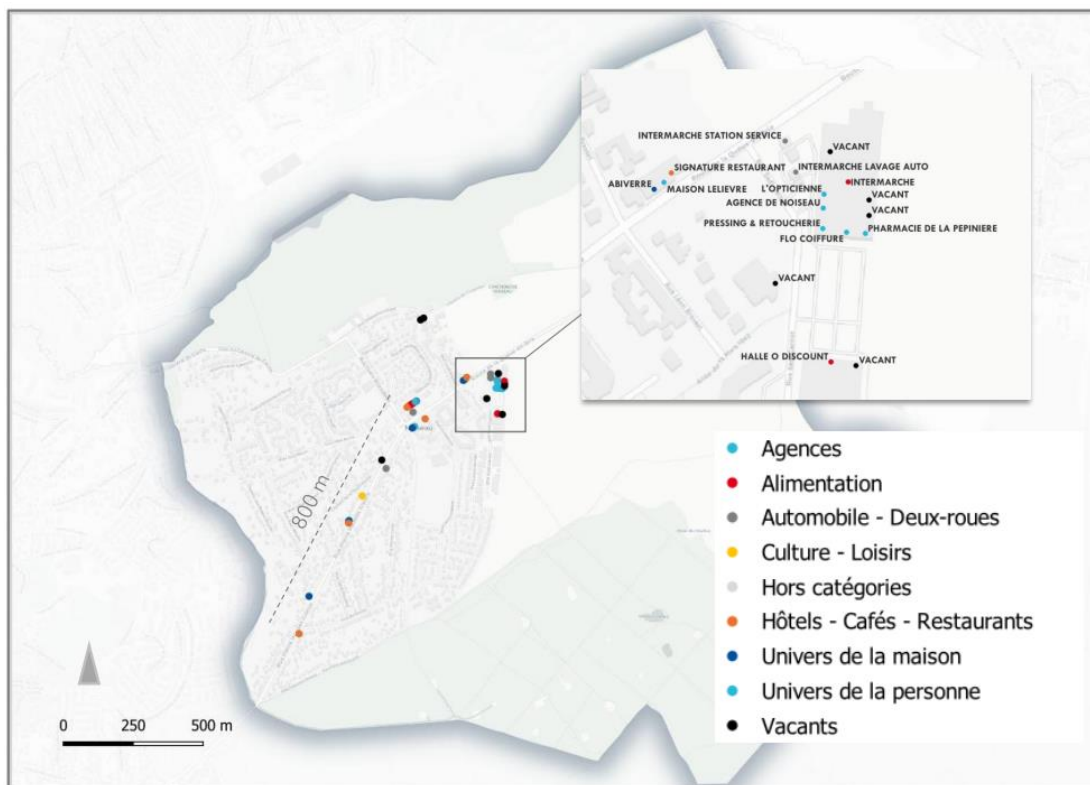


2) Une offre commerciale dispersée le long de la D136, sans véritable centre-ville

L'offre commerciale de Noiseau se répartit le long de la D136, qui sépare la commune en deux, et de manière dispersée et discontinue : la seule concentration de commerces se situe au niveau du centre commercial. Noiseau ne présente ainsi pas de centre-ville marchand clairement constitué. Au niveau de la diversité de l'offre commerciale, l'univers de la personne, les cafés et restaurants sont les activités les plus représentées, comprenant notamment une offre de restauration rapide.

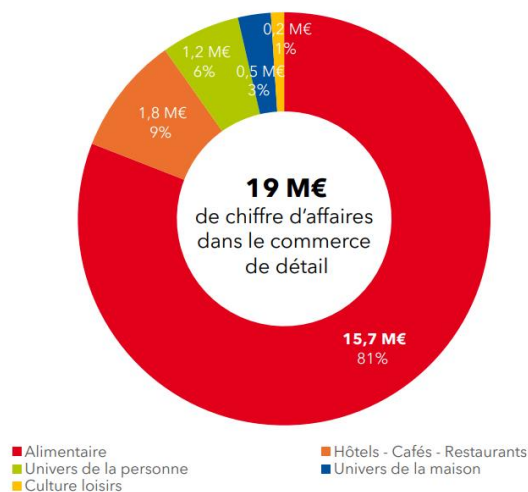
Situées en entrée de ville Est, les deux Grandes et Moyennes Surfaces sont les points d'attractivité

marchande de la commune : Intermarché et sa galerie, en difficulté (locaux vacants), et la Halle O Discount, présentant tous deux un aspect peu valorisant.



Le chiffre d'affaires global annuel des commerces est estimé à 19 millions d'euros. Celui-ci est très largement porté par le secteur alimentaire, grâce au supermarché Intermarché à hauteur de 13 millions d'euros. Les proportions suivent ensuite celles des activités présentes sur la commune, avec le secteur des cafés et restaurants qui représente près de 2 M€ de chiffre d'affaires annuel.

Répartition du chiffre d'affaires par activité



3) Un environnement commercial moyennement qualitatif

Le parcours commercial de Noiseau présente des atouts mais également plusieurs fragilités qui impactent directement l'attractivité du tissu marchand.

D'un côté, la **lisibilité des polarités commerciales** constitue un point positif : les habitants identifient facilement les commerces et leurs localisations, ce qui contribue à leur fréquentation.



Végétalisation, ombrage, assises et pleine terre ponctuelle, place de l'Hôtel de Ville



Signalétique claire et lisible de l'offre du centre commercial



Espace de stationnement devant Intermarché, à l'ambiance très minérale

En revanche, l'**organisation urbaine centrée sur l'automobile** a façonné un environnement fonctionnel mais peu qualitatif. La **forte minéralité** des espaces publics limite le confort d'usage et l'agrément visuel. La présence ponctuelle d'arbres apporte un ombrage appréciable mais reste insuffisante pour offrir une véritable ambiance urbaine apaisée et végétalisée.

La **mobilité douce** est également défavorisée : les cyclistes ne bénéficient d'aucun aménagement sécurisé et la marche, bien que possible, pâtit de trottoirs parfois étroits ou irréguliers. L'accessibilité PMR est jugée convenable, mais des points d'amélioration subsistent.



Enfin, l'**esthétique commerciale** elle-même mérite une attention particulière. De manière générale, les devantures présentent un aspect correct mais **peu valorisé** et souvent **vieillissant** : hétérogénéité ou absence d'enseignes, panneaux PVC rapportés, stores peu intégrés, profilés blancs. À cela s'ajoute un **manque de mise en scène des produits en vitrine**, qui n'incite pas suffisamment le passant à entrer dans les commerces. L'ensemble renforce l'impression d'un cadre fonctionnel mais peu attractif.

Enjeux identifiés :

- Améliorer le **confort et l'agrément du parcours piéton** afin de renforcer l'expérience d'achat.
- Développer la **végétalisation et l'identité urbaine** pour réduire la minéralité et créer un cadre plus accueillant.
- Favoriser les **mobilités douces** (piétons, vélos) et renforcer l'accessibilité universelle.
- Valoriser les **façades et devantures commerciales** pour améliorer l'image globale et stimuler l'attractivité des commerces.

Recommandations :

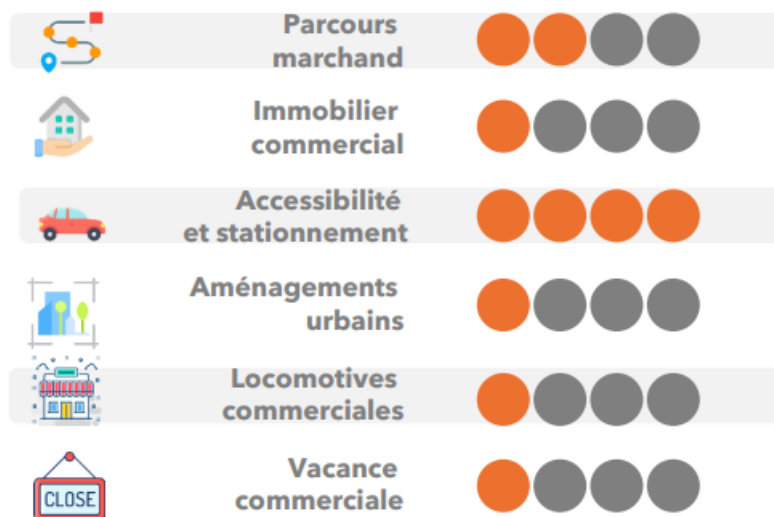
- **Requalifier les espaces publics commerciaux** par davantage de végétalisation (plantations en pleine terre, alignements d'arbres, mobilier urbain adapté).
- **Créer un réseau cyclable sécurisé** et prévoir du stationnement vélo de proximité.
- **Élargir et mettre aux normes certains trottoirs** pour fluidifier les circulations piétonnes et PMR.
- **Mettre en place une charte des devantures et enseignes**, visant à harmoniser et moderniser les façades (matériaux, intégration des stores, signalétique cohérente).
- **Encourager la mise en valeur des vitrines** (éclairage, scénographie des produits) par un accompagnement des commerçants, éventuellement via des aides ou dispositifs municipaux.

Ces constats et recommandations soulignent que la vitalité commerciale de Noiseau dépend autant de la qualité et de la visibilité de son offre que de l'environnement urbain et commercial dans lequel elle s'inscrit. Un périmètre de sauvegarde apparaît donc pertinent pour protéger et dynamiser ce tissu fragile, en accompagnant sa montée en gamme qualitative.

IV. Synthèse du projet de territoire : « structurer une dynamique commerciale durable »

1) Une offre commerciale à améliorer

La commune compte 39 cellules commerciales, dont 80 % sont actives, ce qui correspond à un taux de vacance de 20 % – un niveau supérieur à la moyenne de la Métropole du Grand Paris (16 %). Deux locaux vacants devraient prochainement être réinvestis : l'un situé en galerie, l'autre en face de l'église.



Avec 2 810 m² de grandes et moyennes surfaces commerciales, Noiseau affiche une densité commerciale faible (environ 600 m² pour 1 000 habitants), en partie expliquée par la proximité de pôles concurrents attractifs. Si la qualité globale de l'immobilier commercial reste correcte, les devantures, souvent vieillissantes et peu valorisées, reflètent un bâti marqué par l'architecture des années 1970.

Les espaces publics présentent une qualité d'aménagement satisfaisante, mais la végétalisation reste trop ponctuelle. Pour améliorer le confort des usagers, notamment des personnes âgées et des jeunes enfants, des aménagements complémentaires pourraient être envisagés :

- Installation de mobilier urbain supplémentaire (bancs, assises ombragées).
- Renforcement des zones de repos dans les secteurs commerciaux.

Les deux principaux pôles d'attraction commerciale (tous deux alimentaires) sont situés en entrée Est de la ville :

- Intermarché
- La Halle O Discount, qui prévoit un projet d'extension.

L'offre commerciale est variée, avec une prédominance des services à la personne et des cafés/restaurants (dont une restauration rapide peu qualitative). En revanche, l'offre alimentaire reste limitée, et la commune ne dispose plus de marché de plein vent.

2) Les montants de dépenses de consommation des ménages de la commune déterminent les opportunités d'action

La commune, avec ses 1 864 ménages, affiche des dépenses annuelles de consommation estimées à 39 millions d'euros, marquées par une hausse de 13 % en six ans – une progression inférieure à la moyenne de la Métropole du Grand Paris (+16 %). Cette évolution s'explique principalement par l'inflation (+12

%) et une légère croissance démographique (+1 %). Les dépenses alimentaires représentent 31 % du total, tandis que les secteurs les plus dynamiques sont les cafés-restaurants (+40 %) et l'automobile (+24 %).

Deux profils de clientèle se distinguent, nécessitant une offre commerciale différenciée :

- Les habitants : population vieillissante et aisée, recherchant des produits et services de proximité (alimentation spécialisée, santé, restauration qualitative).
- Les actifs entrants : consommation locale centrée sur la restauration et des services ponctuels, avec un potentiel accru lié à l'arrivée de 150 à 200 emplois sur le parc d'activités.

Pour répondre à ces enjeux, trois axes stratégiques sont identifiés :

1. Adapter l'offre aux habitants : développer des commerces haut de gamme (épicerie fines, cabinets médicaux) et des services médicaux/paramédicaux.
2. Anticiper l'arrivée de nouveaux résidents (1 500 habitants d'ici 2030) via des commerces de proximité (boulangeries, supérettes) et des espaces de vie sociale (cafés associatifs).
3. Cibler les actifs : renforcer l'offre de restauration rapide et qualitative, ainsi que des services logistiques (livraison, conciergerie).

Ainsi pour résumer, l'offre commerciale pourrait être adaptée à destination de ces deux catégories de clientèle :

- Création d'une offre complémentaire et adaptée à la sociologie des habitants : classe aisée et retraités en progression -> alimentaire spécialisé, restauration de qualité, activités médicales et paramédicales,
- Développement de l'offre de produits et de services de proximité afin de satisfaire les besoins des nouveaux habitants à venir (environ 1 500 habitants en plus à horizon 2030 grâce aux nouveaux logements développés sur la ZAC des Portes de Noiseau et les autres projets urbains).
- Accroître l'offre dédiée aux actifs supplémentaires à venir sur le parc d'activités (+ 150 à 200 emplois projetés)

Tableau synthétique des évolutions et opportunités

Indicateur	Valeur	Évolution (6 ans)	Opportunités commerciales
Dépenses totales	39 M€/an	+13 %	Diversification de l'offre locale
Dépenses alimentaires	31 % des dépenses	Stable	Alimentation spécialisée (bio, local)
Cafés-restaurants	—	+40 %	Développement de la restauration (qualité/rapide)
Automobile	—	+24 %	Services liés à la mobilité (location, entretien)
Nombre de ménages	1 864	+1 %	Commerce de proximité pour nouveaux résidents
Projection démographique	+1 500 habitants (2030)	—	Anticipation des besoins (santé, alimentation)
Emplois supplémentaires	+150 à 200	—	Services aux actifs (restauration, logistique)

Le diagnostic flash initié par la Métropole du Grand Paris met en exergue les éléments suivants :

Atouts

- La **bonne desserte automobile** de la ville
- Une population avec un **pouvoir d'achat important**
- Une **petite offre commerciale diversifiée**
- Des **commerces** en majorité **très accessibles**, avec un **linéaire commercial plutôt lisible et bien indiqué**
- Des espaces de stationnement en nombre
- Un **local commercial maîtrisé par la commune**
- Un **règlement local de publicité intercommunal récent**

Opportunités

- L'**accueil de population supplémentaire**, de l'ordre de + 1 500 habitants à horizon 2030, avec le projet de la **ZAC des Portes de Noisieu** en entrée de ville Est projetant près de 420 logements supplémentaires, comprenant 430 m² de surface d'activités en rez-de-chaussée, et la construction de **petits collectifs** en cours (128 logements) à proximité
- L'**implantation d'emplois nouveaux**, avec le développement du parc d'activités au sein de la ZAC (150 à 200 emplois projetés sur près de 7 hectares), clients supplémentaires potentiels pour les activités de restauration et de services présentes et à venir
- L'arrivée d'une interlocutrice dédiée au commerce : la **manageuse de commerce**
- Le projet d'**agrandissement de la Halle O Discount** et l'**arrivée d'un nouveau gérant de l'Intermarché** comme occasion pour retravailler la qualité d'aménagement du secteur
- L'appui de la MGP : **programme Centres-Villes Vivants et sa Foncière**, et la **mobilisation de l'EPFIF** pour bénéficier d'accompagnements financiers et techniques dans les projets communaux

Faiblesses

- Une **légère baisse de population**, mais des projets urbains projetant une hausse à venir significative
- Une **image de la ville peu valorisée**
- Une **absence de centre-ville constitué**
- Le supermarché **Intermarché** et sa **galerie marchande en perte de vitesse** dans la zone commerciale d'entrée de ville Est, et présentant des **valeurs de loyers élevées**
- Un **bâti commercial vieillissant** et un **taux de vacance commerciale** qui reste, dans l'ensemble, **important**
- **Pas d'association fédérant les commerçants**
- Près de **90% des actifs travaillent à l'extérieur de la commune**, rassemblant les catégories socio-professionnelles les plus aisées
- Des **parcours cyclables peu intégrés** dans la ville
- **Plus de marché** de plein vent

Menaces

- L'**évolution des modes de consommation** fragilisant de manière particulière l'offre de l'univers de la personne
- L'implantation historique du garage Debouzy-Citroën qui restreint l'accessibilité et la visibilité sur le linéaire commercial en face de la Mairie et **dont le déplacement semble très difficile à ce jour**
- Le **projet**, s'il est confirmé, **de construction d'un établissement pénitentiaire** qui peut impacter défavorablement l'image de la commune
- La **concurrence de pôles commerciaux à proximité** : centre commercial de la Croix Saint-Nicolas à La-Queue-en-Brie et centre-ville d'Ormesson-sur-Marne, marché très attractif de Sucy-en-Brie et grandes surfaces tout le long de la D4
- Le **transfert d'activités commerciales existantes** situées dans la galerie commerciale au sein de la ZAC

La revitalisation du centre-ville et de la ZAC des Portes de Noisieu repose sur trois piliers complémentaires : l'anticipation des mutations économiques, la diversification de l'offre, et la préservation de la fonction marchande. Ces axes doivent être renforcés par des outils concrets et une gouvernance adaptée.

Enjeu	Actions clés	Leviers
Transmission et renouvellement	Anticiper les transmissions d'entreprises via un accompagnement personnalisé (diagnostics, formations, mise en réseau avec des repreneurs).	Embauche d'un manager de Centre-ville mutualisé.
	Étudier la faisabilité de casiers/distributeurs de vente directe pour soutenir les producteurs locaux et tester des modèles hybrides (physique/numérique).	Intégrer ces dispositifs dans les marchés publics (ex : clauses sociales dans les appels d'offres pour les espaces commerciaux).
Diversité commerciale	Instaurer un périmètre de sauvegarde avec un droit de préemption sur les fonds de commerce stratégiques (ex : commerces de proximité, artisans).	Cartographier les commerces "à risque" (fermetures potentielles) pour cibler les interventions.
	Dialoguer avec le Groupement Mousquetaires pour sécuriser l'avenir d'Intermarché et sa galerie, en explorant des modèles mixtes (ex : intégration de services publics ou associatifs).	Proposer un audit partagé (collectivité + MGP + enseigne) sur l'impact socio-économique du centre commercial, avec des scénarios de requalification.
Programmation des espaces	Étudier les usages des rez-de-chaussée actifs du futur programme immobilier (ex : mixité commerce/logement/services) et les articuler avec la délocalisation du garage automobile.	Lancer une concertation citoyenne sur les attentes (ex : ateliers urbains avec habitants et commerçants) pour co-construire la programmation.

Il s'agit aussi de requalifier les espaces publics et les entrées de ville. La qualité des espaces publics est un levier majeur pour attirer les usagers et valoriser le commerce. L'approche doit être globale (circulations, végétalisation, identité visuelle) et partenariale.

Enjeu	Actions clés	Leviers
Désimperméabilisation et végétalisation	Prioriser les axes piétons et cyclables entre la ZAC et le centre-ville, avec des matériaux durables (ex : enrobés drainants, mobilier en bois local).	S'inspirer des retours d'expérience de la MGP (ex : projets "Oasis" ou "Villes respirantes") pour identifier des financements et des techniques adaptées.
	Créer des "places commerciales" (ex : espaces de détente près des commerces) avec une charte paysagère cohérente.	Associer les écoles et associations à des projets de végétalisation participative (ex : jardins éphémères devant les vitrines).
Identité visuelle et lisibilité	Finaliser et appliquer la charte des devantures et enseignes, en lien avec le Règlement Local de Publicité (RLPi), pour harmoniser l'image du centre-ville.	Organiser un "prix des vitrines" annuel avec les commerçants, soutenu par la MGP (ex : dotation en communication).
	Requalifier l'entrée Est de ville en coordination avec la ZAC, en intégrant des éléments signalétiques (ex : totems indiquant les commerces, les services, les événements).	Étudier un partenariat avec les transports (ex : RATP, Île-de-France Mobilités) pour améliorer la desserte et la visibilité (ex : arrêts de bus "commerces de proximité").

Pour piloter ces transformations, une ingénierie dédiée et des partenariats renforcés sont indispensables. Ainsi il est programmé de recruter un manager à temps partiel (ex : 1 à 2 jours/semaine), mutualisé avec 1 ou 2 communes voisines confrontées aux mêmes enjeux (ex : Ormesson-sur-Marne, La Queue en Brie).

- Optimiser les coûts **tout en bénéficiant d'une expertise dédiée.**
- Créer un guichet unique **pour les commerçants et simplifier**

V. Les périmètres de sauvegarde

1) Le périmètre de sauvegarde, un outil soumis à des règles strictes

a) La procédure d'élaboration du périmètre

Les conditions d'élaboration d'un périmètre de sauvegarde sont très souples et à l'appréciation entière du conseil municipal sur avis consultatif de la CCI et CMA. (l'Article R214-1 Modifié par DÉCRET n°2015-914 du 24 juillet 2015 - art. 2)

Pour qu'il y ait une procédure de droit de préemption commercial, il faut d'abord qu'il y ait eu une délimitation de périmètres de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité dans la commune.

L'instauration d'un périmètre de sauvegarde peut être utilisée comme un outil de prévention par les communes, leur permettant d'être informées des ventes de fonds de commerces par le biais des déclarations d'intention d'aliéner. En ce sens, cet outil trouve toute son utilité pour connaître au mieux l'évolution de l'environnement commercial de la commune

L'étendue, le contour ou la superficie sont laissés à la libre appréciation du conseil municipal. Par exemple, il peut s'agir uniquement du centre-ville de certains quartiers ou de certaines rues. Il ne peut s'agir du périmètre entier de la commune.

Le projet de délibération doit obligatoirement s'accompagner :

- D'un rapport analysant la situation du commerce et de l'artisanat de proximité à l'intérieur du périmètre.
- De la description des menaces pesant sur la diversité commerciale et artisanale
- Du plan du périmètre concerné.

Avant son adoption, le projet de délibération doit être soumis à l'avis consultatif de la chambre de commerce et d'industrie (CCI) et à la chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) dans le ressort desquelles se trouve la commune.

Les chambres consulaires ont 2 mois pour faire part de leurs observations. Au-delà de ce délai, leur avis est considéré comme favorable.

Une fois adoptée, la délibération du conseil municipal délimitant le périmètre de sauvegarde est affichée à la mairie pendant 1 mois et fait l'objet une insertion dans les 2 journaux diffusés dans le département.

b) Périmètre de sauvegarde et préemption

Les droits de préemption qui en découlent peuvent être porté par différents acteurs institutionnels intervenant déjà dans le cadre des préemptions hors commerces (GPSEA, EPFIF etc...)

Lorsque la commune fait partie d'un EPCI, elle peut, en accord avec cet établissement, lui déléguer tout ou partie de ses compétences. La commune ou l'EPCI délégataire peuvent également déléguer leur droit de préemption commercial à d'autres structures.

Les biens ainsi acquis entrent dans le patrimoine du délégataire.

Outre son coût pour la collectivité, l'exercice du droit de préemption semble à utiliser en dernier recours, comme un outil dissuasif, incitant le cédant à trouver un repreneur dans sa branche d'activité. En effet, une mise en œuvre précipitée du droit de préemption pourrait s'avérer contreproductive et desservir l'intérêt général ainsi que les intérêts des commerçants.

Par ailleurs sa mise en œuvre devra être dûment motivée, sous contrôle du juge administratif.

Il ne concerne pas par ailleurs les murs attachés au fonds de commerce ou artisanal dont la préemption est envisagée. En cas de cession simultanée des murs et du fonds, l'acquisition des murs relève du droit de préemption urbain (particuliers).

La préemption du fonds de commerce d'un débit de boissons ou d'un restaurant ne peut pas inclure la licence d'exploitation, notamment la licence IV, qui constitue un bien meuble non soumis au droit de préemption.

Les biens ou droits inclus dans la cession d'une activité prévue dans un plan de sauvegarde ou dans le cadre d'un redressement ou d'une liquidation judiciaire ne peuvent pas être préemptés.

Concernant la rétrocession des biens préemptés, la commune doit dans un délai de 2 ans à compter de la prise d'effet de la cession suite à la préemption, rétrocéder le fonds artisanal, de commerce, du bail commercial ou le terrain.

La rétrocession a pour objectif de préserver la diversité de l'activité commerciale et artisanale et à encourager le développement du périmètre de sauvegarde.

Pendant ce délai de revente, la commune peut mettre le fonds artisanal ou de commerce en location-gérance afin de le maintenir en activité. Dans ce cas, le délai de rétrocession peut être porté à 3 ans.

La rétrocession est autorisée par délibération du conseil municipal qui en fixe les conditions et justifie le choix du bénéficiaire. Un état des lieux est nécessaire avant tout transfert du droit au bail.

c) Un suivi qui demande des moyens

Si la mise en œuvre est assez aisée, le suivi du dispositif demande des moyens financiers et humains, en interne ou déléguée

Si le montage du dossier de périmètre de sauvegarde, l'établissement du rapport et du périmètre à définir peuvent être réalisés avec des compétences mobilisables en interne, un accompagnement est nécessaire pour connaître avec exactitude la typologie de nos activités commerciales et artisanales (portage GPSEA d'une photographie de la ville dans le cadre de l'observatoire ?) et ainsi mieux cerner le périmètre à retenir et définir nos objectifs.

Néanmoins, pour que l'outil soit efficient, il nous faut ensuite un suivi des déclarations de cession de bail, définir la stratégie à adopter pour chaque cession, éventuellement mobiliser le droit de préemption, en définir le montant, mener les négociations, gérer la rédaction des actes, relouer, gérer, céder etc.

Le recours à une gestion déléguée en lien étroit avec les services de l'urbanisme (fonds de commerce + cessions des murs) apparaît la meilleure solution avec un portage financier des opérations au vu des moyens financiers à mobiliser qui peuvent être très vite conséquents.

2) Les contours des périmètres retenus

Fort du portrait territoriale développé plus en amont du document, Il est proposé de définir deux périmètres distincts faisant référence à l'analyse de l'offre commerciale sur le territoire :



SECTEUR 1 - La D136, Avenue Pierre Mendès France

Le secteur commercial situé le long de la **D136** constitue un espace à la fois visible et accessible, mais dont les caractéristiques actuelles posent de réelles difficultés en matière de qualité et de pérennité de l'offre. Les implantations qui s'y succèdent se distinguent souvent par une **qualité architecturale faible**, marquée par des constructions hétérogènes, peu intégrées à leur environnement, et qui contribuent à donner une image dévalorisée de l'entrée de ville.

Sur le plan économique, le secteur se révèle **très fragile**. Les taux de rotation commerciale y sont particulièrement élevés : les commerces s'installent puis ferment rapidement, et les nouvelles implantations peinent à s'ancrer durablement. Cette instabilité affaiblit l'attractivité globale du linéaire commercial et empêche la constitution d'une polarité solide capable de rivaliser avec les pôles structurés des communes voisines.

Parallèlement, le secteur est soumis à une **forte pression immobilière**, qui, conformément au PLUI, tend à favoriser les projets résidentiels et l'implantation des commerces en front de rue. Cette dynamique, si elle n'est pas maîtrisée, risque de déséquilibrer le tissu urbain et de réduire l'offre commerciale disponible. Elle interroge directement la capacité de Noiseau à maintenir une diversité d'usages et à préserver un équilibre qualitatif entre habitat et commerces de proximité.

Ces constats appellent une action ciblée. L'enjeu est de **réguler cette pression immobilière**, afin de garantir la présence d'activités commerciales de qualité, tout en préservant la nécessaire mixité urbaine. Il convient également de mettre en place des **critères architecturaux plus exigeants** pour les futures implantations, afin d'améliorer l'image du secteur et de renforcer son intégration paysagère et urbaine. Enfin, le soutien aux commerces pérennes et la limitation des activités précaires ou peu adaptées permettraient de consolider l'économie locale et de renforcer l'attractivité de cet axe stratégique.



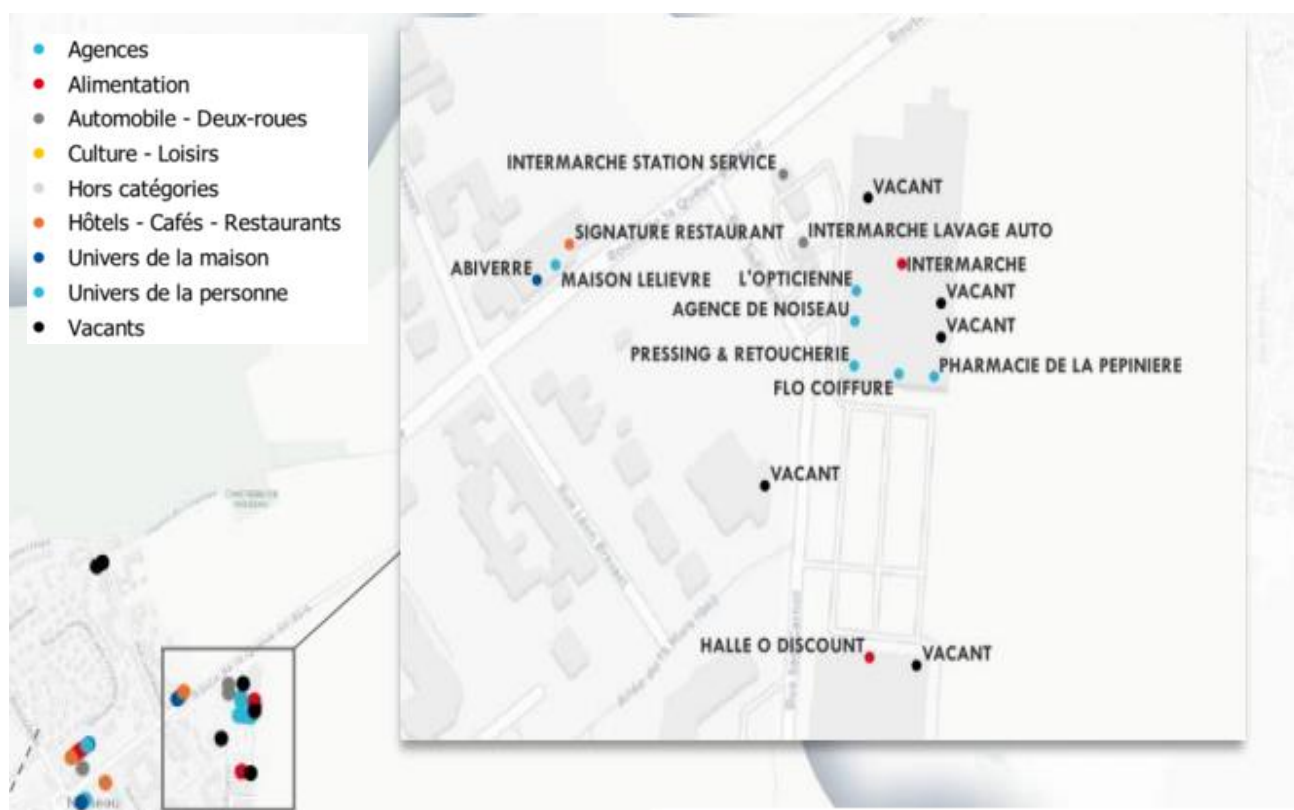
Dans ce contexte, l'intégration de la D136 dans un **périmètre de sauvegarde** constitue un outil pertinent pour encadrer les évolutions, maîtriser les implantations, et accompagner la montée en gamme qualitative de l'offre commerciale, au bénéfice de la vitalité économique et de la qualité urbaine de Noiseau.

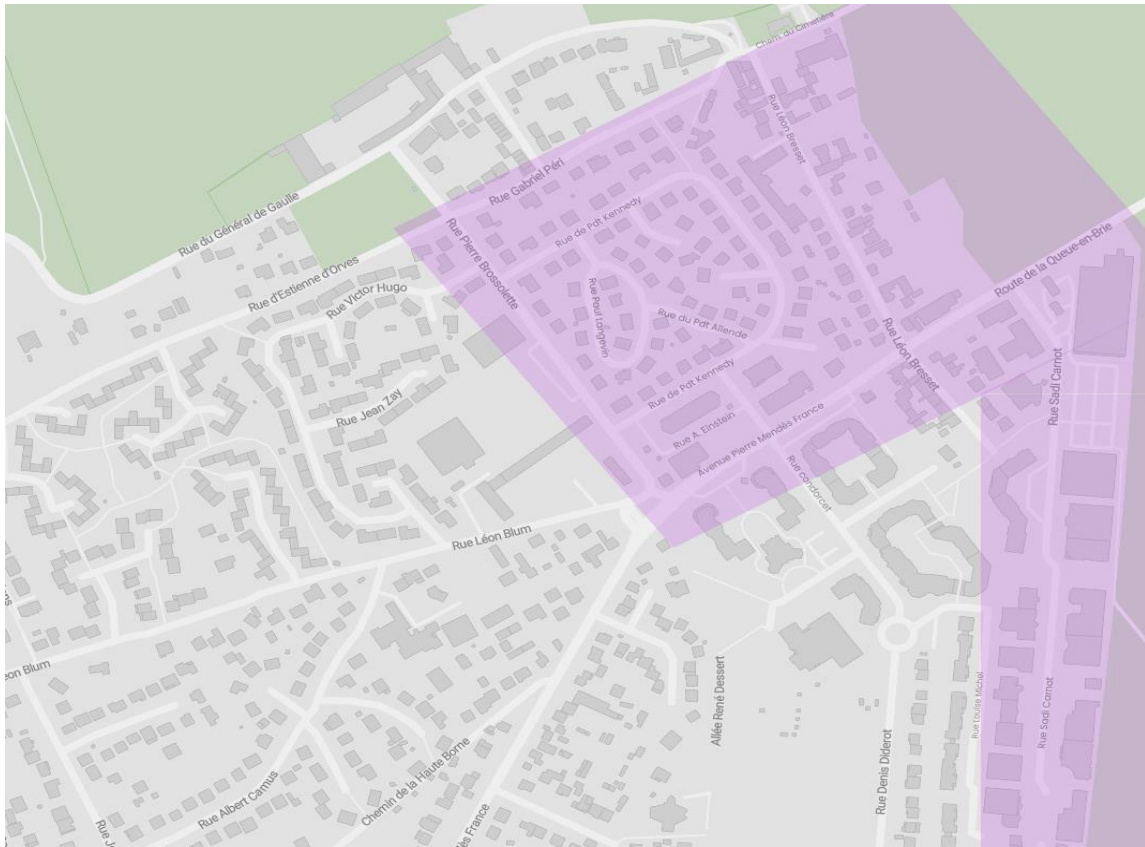
SECTEUR 2 - Le centre-ville élargi

Le périmètre du centre-ville élargi de Noisseau constitue un secteur stratégique pour l'avenir du commerce local. Il englobe en effet les différents pôles marchands existants et assure une continuité entre plusieurs polarités complémentaires. On y retrouve le périmètre de l'esplanade de la Mairie, incluant le garage Citroën et les commerces attenants, ainsi que le secteur de l'église, qui forme un noyau historique identifiable et symbolique.

Ce périmètre s'étend également au secteur commercial structuré autour des locomotives que sont l'Intermarché (1 700 m² de surface de vente) **et le Hall O Discount**, véritables points d'ancrage de la consommation quotidienne des habitants. La future ZAC des Portes de Noisseau est aussi intégrée au périmètre (Nord Est) au vu des commerces de proximité prévu dans le projet.

Cette concentration traduit une forte densité commerciale à l'échelle communale : le centre-ville élargi concentre en effet une part importante de l'offre, qu'il s'agisse des grandes surfaces alimentaires, des commerces de proximité ou de quelques services. On y trouve notamment des commerces alimentaires complémentaires (boulangerie, boucherie, primeur), des restaurants et cafés, des commerces de services (banques, coiffeurs, pressing, opticiens), ainsi que quelques enseignes de loisirs ou d'équipement. Ces activités forment une trame cohérente qui répond aux besoins quotidiens et de proximité des habitants.





Le rôle de ce périmètre est donc déterminant : il constitue à la fois le cœur de vie commerçant **et** le lieu principal d'animation urbaine de Noisieu. Sa vitalité conditionne largement la perception de l'attractivité de la commune et son autonomie vis-à-vis des pôles commerciaux extérieurs, plus structurés et plus puissants (La Queue-en-Brie, Ormesson-sur-Marne).

Cependant, ce centre élargi est également **fragile**. Les espaces publics, encore largement minéraux et centrés sur l'automobile, offrent une image fonctionnelle mais peu qualitative. Les devantures et vitrines, souvent vieillissantes, manquent d'unité et ne valorisent pas suffisamment l'offre. La présence des locomotives commerciales garantit une certaine fréquentation, mais ne profite pas toujours pleinement aux commerces de proximité qui pourraient bénéficier d'un effet d'entraînement plus fort.

Dans ce contexte, le choix d'instaurer un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité sur ce secteur est particulièrement pertinent. Il s'agit de consolider le tissu commercial existant, de préserver la diversité des activités, et d'accompagner une montée en qualité tant au niveau des espaces publics que des façades commerciales. Ce périmètre doit permettre d'assurer la pérennité et la résilience du commerce de proximité, en renforçant son rôle central dans l'identité et le dynamisme de Noisieu.

Les rues et secteurs concernés (chaque désignation comprend les côtés pairs et impairs)

<u>SECTEUR 1 - La D136, Avenue Pierre Mendès France</u>	<u>SECTEUR 2 - Le centre-ville élargi</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Avenue Pierre Mendès France de l'entrée/sortie de ville côté Sucy-en-Brie à la place Jean Jaurès (non inclus) 	<ul style="list-style-type: none"> • Rue Pierre Brossolette • Rue Alexandre Milard • Place du vieux pays • Rue Léon Bresset • Rue Anatole France • Impasse du Four • Passage Ampère • Rue du président Kennedy • Rue du président Allende • Rue Paul Langevin • Rue Pasteur • Rue Albert Einstein • Avenue Pierre Mendès France de l'intersection avec la rue Pierre Brossolette à la Route de la Queue en Brie • Place de l'Hôtel de Ville • Rue Sadi Carnot • Périmètre de la ZAC des Portes de Noiseau

En définitive, les deux périmètres identifiés – le **centre-ville élargi** et le **secteur de la D136** – concentrent l'essentiel des enjeux commerciaux de Noiseau. Le premier, structuré autour de locomotives et d'un maillage de commerces de proximité, constitue le **cœur de vie commerçant** qu'il convient de conforter et de valoriser. Le second, plus fragile et marqué par une offre hétérogène, souffre d'une instabilité économique et d'une pression immobilière forte qui menacent sa pérennité. L'instauration d'un **périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité** apparaît donc comme un outil essentiel pour **protéger la diversité des activités**, réguler les mutations urbaines et accompagner une **montée en qualité** de l'offre. Elle permettra de garantir un équilibre entre habitat et commerce, de renforcer l'attractivité de Noiseau et de sécuriser son rôle au sein d'un environnement concurrentiel dynamique.