DAAC

SCoT

Val de Rosselle

LIVRET DES CONDITIONS D'IMPLANTATION

Janvier 2026

SCoT ROSSELLE

AGURAM
AGENCE D'URBANISME D'AGGLOMÉRATIONS DE MOSELLE

SOMMAIRE

Préambule 5
Le document d'aménagement artisanal et commercial (DAAC) 5
Rappel du volet commercial du PADD 9
Rappel des éléments du diagnostic commercial et des enjeux 10
S'appuyer sur une stratégie pour répondre aux enjeux du Val de Rosselle 11
Synthèse des conditions d'implantation 12
1. Renforcer le rôle des centralités 17
Donner un rôle moteur aux 4 centres-villes principaux 19
Conforter les centres-villes relais 19
Faciliter l'implantation du commerce de proximité et de l'artisanat commercial dans les quartiers 20
2. Maîtriser et conforter les secteurs de périphérie existants 24
Accompagner le développement et l'amélioration du commerce d'importance dans les pôles structurants 25
Mieux encadrer l'offre de grand commerce dans les pôles commerciaux relais 26
3. Maîtriser le développement commercial en dehors des secteurs de localisation préférentielle 27
Permettre l'implantation du commerce de proximité en secteurs diffus 28
Limiter les conditions d'implantations commerciales en zones d'activités économiques 28
4. Fixer des exigences de qualité pour les implantations 32
5. Annexes 36
Glossaire 36
Liste des localisations préférentielles 38

PRÉAMBULE

Le document d'aménagement artisanal et commercial (DAAC)

Contexte juridique

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

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

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

Par ailleurs, le SCoT du Val de Rosselle n'étant pas un SCoT « modernisé », il n'est pas concerné par l'ajout d'un volet logistique (DAACL) introduit par la loi « Climat et résilience ».

Contenu

Dans sa version « loi Artisanat, Commerce et Très Petites Entreprises » (ACTPE) Ordonnance n°2015-1174 du 23 septembre 2015, l'article L141-17 du code de l'urbanisme précise le contenu du document.

Intégré au DOO, le DAAC **détermine les conditions d'implantation des équipements commerciaux** qui, du fait de leur importance, sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur l'aménagement du territoire et le développement durable.

Le DAAC **localise les secteurs d'implantation périphérique ainsi que les centralités urbaines,** qui peuvent inclure tout secteur, notamment centre-ville ou centre de quartier, caractérisé par un bâti dense présentant une diversité des fonctions urbaines, dans lesquels se posent des enjeux spécifiques.

[...] Il peut prévoir des conditions d'implantation des équipements commerciaux **spécifiques aux secteurs** ainsi identifiés.

L'annulation du DAAC est sans incidence sur les autres documents du schéma de cohérence territoriale.

Le **DAAC sera composé de** :

- **documents graphiques** localisant les centralités urbaines et les secteurs d'implantation périphérique amenés à accueillir du commerce "structurant" et soumis à des enjeux spécifiques. Il s'agit en quelque sorte d'un "zoom" sur certaines localisations préférentielles à enjeux ;

- **conditions d'implantation**, et dispositions sur le type d'activité et la surface de vente des équipements commerciaux spécifiques aux secteurs ainsi identifiés.

Ces conditions devront s'inscrire dans une nécessité de sobriété foncière, de densité des équipements commerciaux, de mobilisation des surfaces commerciales vacantes et d'optimisation des surfaces dédiées au stationnement.

Le DAAC devra également répondre aux enjeux d'accessibilité tous modes, de qualité environnementale, architecturale et paysagère, notamment au regard de la performance énergétique et de la gestion des eaux.

Objectifs

Le DOO du SCoT du Val de Rosselle comprend déjà des orientations pour l'armature commerciale et artisanale du territoire : objectifs de revitalisation des centres-villes, maintien d'une offre commerciale diversifiée de proximité, répartition des équipements commerciaux, maîtrise des flux, préservation des ressources, et qualité paysagère et architecturale.

Le DAAC viendra donc s'inscrire en complémentarité du DOO, en apportant une hiérarchie à une échelle infra-communale, pour préciser celles des polarités définies dans le SCoT. Son contenu sera opposable aux documents d'urbanisme, dans un rapport de compatibilité. Ses conditions serviront également à alimenter les avis du Syndicat mixte en Commission Départementale d'Aménagement Commercial (CDAC).

Le document viendra encadrer le développement des implantations commerciales dans le territoire du SCoT. Les orientations sur les franges extérieures aux territoires ne seront pas possibles, même en cas de présence d'équipements commerciaux d'importance. Des conditions d'implantation précises chercheront à maintenir et renforcer le commerce dans les centralités urbaines, en complémentarité avec les secteurs de périphérie. L'objectif est d'aboutir à une meilleure répartition territoriale des équipements commerciaux et d'assurer une cohérence avec les dispositifs de revitalisation commerciale des centres-villes.

Partie intégrante des orientations et objectifs du DOO, les prescriptions du DAAC s'appliquent aux documents d'urbanisme communaux et intercommunaux (PLU, carte communale et PLUi). Elles sont traduites dans un rapport de compatibilité, dans les règlements graphique et écrit. Elles concernent également les procédures des Zones d'Aménagement Concerté (ZAC) et plus généralement les politiques publiques couvertes par le SCoT.

Le DAAC est aussi un document clé pour motiver les avis et faciliter l'analyse des dossiers déposés en CDAC (Commission Départementale d'Aménagement Commercial) et CNAC (Commission Nationale d'Aménagement Commercial), qui délivrent les autorisations d'exploitation commerciale. Les décisions prises dans ces deux instances doivent être compatibles avec le DAAC. Comme le prévoit le Code de commerce depuis 2008, le président du SCoT siège et donne son avis en CDAC.

En résumé, le DAAC et le DOO du SCoT concernent donc :

- les élus et les services qui élaborent leur règlement de PLU(i) ;
- leurs services instructeurs ;
- le président du SCoT, qui émet un avis en CDAC (qu'il peut saisir dans certains cas) ;
- et les porteurs de projets commerciaux qui cherchent à s'implanter sur le territoire.

Les activités concernées par le DAAC

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

Dans les annexes du livret Diagnostic et enjeux (décembre 2024) figure une nomenclature des activités encadrées par le DAAC.

L'article L752-2 du Code de commerce précise notamment ce qui n'est pas soumis à autorisation d'exploitation commerciale, donc soumis à examen en CDAC. Parmi ces activités, figurent les pharmacies, les concessions automobiles et de motocycles.

Les marchés de plein vent ou encore les points de vente directe de producteur en distributeur font l'objet d'une réglementation municipale et ne sont pas traités dans le DAAC.

Les activités non concernées par le DAAC peuvent faire l'objet d'un traitement particulier dans les PLU et PLUI, notamment dans le choix des destinations autorisées, qui restent à la main de la collectivité compétente.

Conditions d'implantation

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

Localisations préférentielles

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

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

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

Fréquence des achats

Afin de construire un développement commercial visant à répondre aux enjeux d'aménagement du territoire et de développement durable, le Val de Rosselle appuie sa stratégie d'implantation commerciale en distinguant les commerces selon la fréquence d'achat à laquelle ils répondent.

5 typologies commerciales, caractérisées par des enjeux différenciés en matière de proximité des habitants, de fréquence des déplacements et donc d'impacts en matière d'aménagement du territoire, sont retenues.

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

Rappel du volet commercial du PADD

Conforter et organiser l'offre commerciale sur le Val de Rosselle en cohérence avec les besoins de la population résidente (Axe 4 : Organiser la mutation économique au service du renouveau du Val de Rosselle)

L'insertion urbaine des grands pôles structurants du territoire

Il s'agit de conforter les pôles structurants pour en faire de véritables locomotives à l'échelle du territoire du Val du Rosselle en :

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

Le renforcement de ces pôles commerciaux structurants s'entend à la fois par le déploiement de nouvelles typologies d'enseignes encore peu implantées dans le territoire, et également par une action spécifique sur l'insertion de ces pôles structurants dans leur environnement (qualité de l'accessibilité, diversité des formes de stationnement, valorisation du bâti commercial, concentration de l'offre commerciale pour réduire l'impact environnemental). L'objectif, in-fine, est de favoriser l'émergence de continuités urbaines, de lieux de vie animés et vivants.

L'enjeu de requalification des zones commerciales actuelles est donc un enjeu important d'autant qu'elles ne répondent plus aux critères de qualité architecturale, d'économie d'espaces, d'accès par les modes actifs, et de mixité programmatique et fonctionnelle.

Par ailleurs, le SCoT se donnera comme enjeu d'intégrer dans les réflexions, les questions relatives à la requalification des friches commerciales que connait le territoire.

L'adéquation entre un nécessaire maillage du territoire par une offre commerciale et la pérennité économique de celle-ci

Il s'agit de pérenniser le déploiement des pôles relais. Un territoire à l'échelle du SCoT du Val de Rosselle doit pouvoir offrir un niveau de commerces et de services à ses habitants qui se situe entre un pôle structurant et une offre de proximité.

Cette offre est importante car elle a un impact local en termes d'emplois, de lien social, de déplacements et de services aux habitants.

Son maintien et sa pérennité dépendent de la bonne adéquation entre l'offre présente dans le pôle relais et la pertinence de sa zone de chalandise (être ni trop grand pour impacter inutilement le foncier mais ne pas être trop petit pour assurer une masse critique d'assortiment commercial et donc l'attractivité du pôle)

Le service aux habitants

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

L'offre commerciale de proximité induit une articulation entre les notions de fragilité économique et de concentration urbaine.

Le commerce de proximité reste une offre fragile : la disparition d'une activité, notamment locomotive (alimentaire bien souvent) peut impacter sur le devenir du pôle et son attractivité (départ d'un commerce, dispersion des flux, renforcement du contexte concurrentiel à proximité).

La polarisation de l'offre commerciale sur un même lieu participe à la pérennité du dispositif commercial.

Rappel des éléments du diagnostic commercial et des enjeux

Synthèse

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

S’appuyer sur une stratégie pour répondre aux enjeux du Val de Rosselle

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

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

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

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

- **Accompagner les mutations (formats, modernisation) et le développement des commerces**

Maintenir les grands équilibres en place et permettre l’émergence de nouveaux concepts commerciaux en veillant à ne pas augmenter le volume d’offre actuelle qui satisfait aux besoins d’un territoire en déprise démographique.

- **Requalifier et valoriser l'existant**

Favoriser le réemploi des bâtiments vacants et des friches, quel que soit le contexte (centralité urbaine, zone d’activité commerciale de périphérie), tout en permettant l’évolution des constructions isolées vers d’autres fonctions urbaines (équipements, résidentiels, etc.).

- **Redéfinir le rôle des centralités, lieux de vie des polarités du SCoT**

Réinventer les centres-villes et centres-bourgs, en s’appuyant sur les programmes engagés par les collectivités afin d’introduire davantage de services, d’animation, et de culture, tout en permettant l’accès à un offre commerciale de proximité.

- **Renforcer la résilience des espaces commerciaux face aux transitions écologique et énergétique**

Limiter les consommations foncière et énergétique liées aux équipements commerciaux dans le respect des dispositions de la loi Climat & résilience, par la promotion de bâtiments innovants (isolation, matériaux, production d’énergie, etc.), accessibles tous modes, avec des aménagements favorisant la biodiversité, la qualité paysagère et les rencontres, en optant pour des implantations denses et facilement évolutives.

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

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

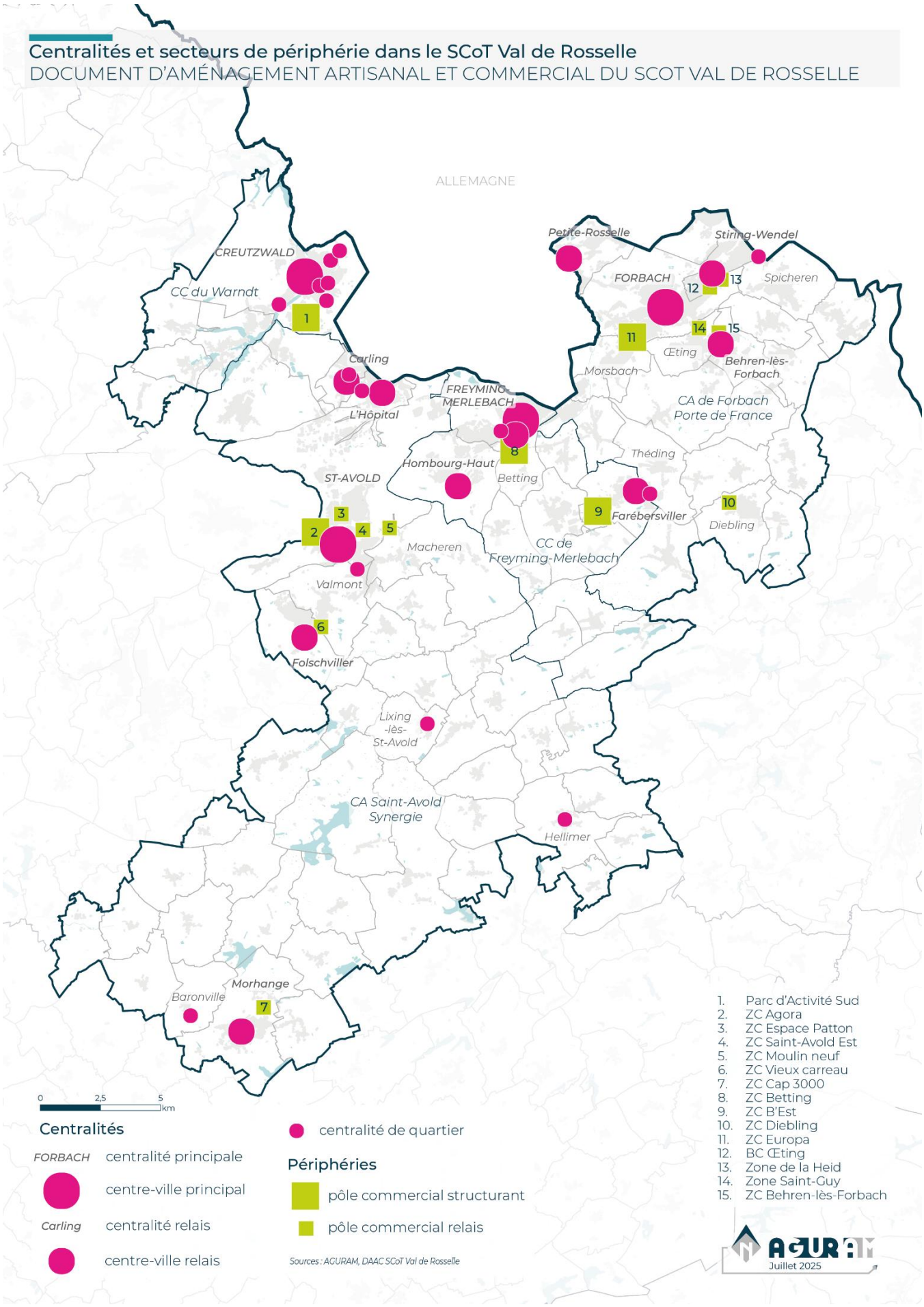
SYNTHÈSE DES CONDITIONS D'IMPLANTATION

	Localisations préférentielles		
	Centralités		
	Centres-villes principaux	Centres-villes relais	Centralités de quartier
Implantation autorisée	Tout type d'équipement commercial (commerce de détail ou artisanat commercial <300 m² et >300 m² de surface de vente), y compris drives, en veillant à la complémentarité avec l'existant	Commerces quotidiens (<300 m²), hebdomadaires (surface de vente <2 500 m²) et occasionnels (lourds et légers), y compris drives en veillant à la complémentarité avec l'existant	Commerces quotidiens (<300 m²) et hebdomadaires (SV <2 500 m²), y compris des drives en veillant à la complémentarité avec l'existant Ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces <300 m²
Implantation sous conditions	/	Implantation des commerces exceptionnels si intégrés dans un projet de recyclage de friche	Commerces occasionnels légers si intégrés dans un projet de recyclage de friche
Implantation non autorisée	/	/	Commerces occasionnels lourds et exceptionnels
Extension des surfaces commerciales existantes	Aucune condition/spécifique	Aucune condition spécifique sauf pour les commerces alimentaires >300 m² : surface maximale totale après extension <2 500 m²	Possibilité d'extension pour les commerces alimentaires >300 m² : surface maximale totale après extension <2 500 m² Possibilité d'extension limitée des commerces non alimentaires >300 m² : +20 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCoT

Localisations préférentielles		Hors localisations préférentielles	
Périphérie		Diffus/ Commerce isolé	Zones d'activités économiques
Pôles commerciaux structurants	Pôles commerciaux relais	pas de périmètre de localisation	pas de périmètre de localisation
Commerces >300 m² de surface de vente, en particulier pour les achats occasionnels (légers et lourds) et exceptionnels, en veillant à la complémentarité avec l'existant	Commerces >300 m² de surface de vente concernant les achats occasionnels lourds, en veillant à la complémentarité avec l'existant	Commerces quotidiens (SV <300 m²)	Commerces rattachés à une activité artisanale ou de production (ex. Showroom)
Commerces hebdomadaires (en cas d'impossibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale, y compris drives)	- Commerces hebdomadaires y compris drives (en cas d'impossibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale) - Grandes surfaces (>300 m²) : achats occasionnels légers si complémentarité avec l'existant et exceptionnels si réutilisation d'une friche	/	/
- Nouvelles implantations de petits commerces (surface de vente <300 m²) et d'ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces <300 m² - Création de nouvelles galeries marchandes	- Petits commerces (surface de vente <300 m²) et d'ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces <300 m² - Création de nouvelles galeries marchandes	Pas vocation à accueillir de nouvelles implantations commerciales : commerces >300 m² de surface de vente	Pas vocation à accueillir de nouvelles implantations commerciales (>300 m², <300 m²)
- Possibilité d'extension des équipements commerciaux existants >300 m², dans un objectif d'amélioration qualitative (modernisation/requalification) : sans seuil maximum - Possibilité d'extension limitée pour les galeries marchandes et les ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces <300 m² : +20 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCoT	Possibilité d'extension des équipements commerciaux existants de manière limitée, dans un objectif d'amélioration qualitative (modernisation/requalification) : +30 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCoT	Possibilité d'extension limitée des commerces >300 m², dans un objectif d'amélioration qualitative (modernisation/requalification) : +20 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCOT	Possibilité d'extension limitée des commerces >300 m², dans un objectif d'amélioration qualitative (modernisation/requalification) : +20 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCOT

Centralités et secteurs de périphérie dans le SCoT Val de Rosselle

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



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

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

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

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

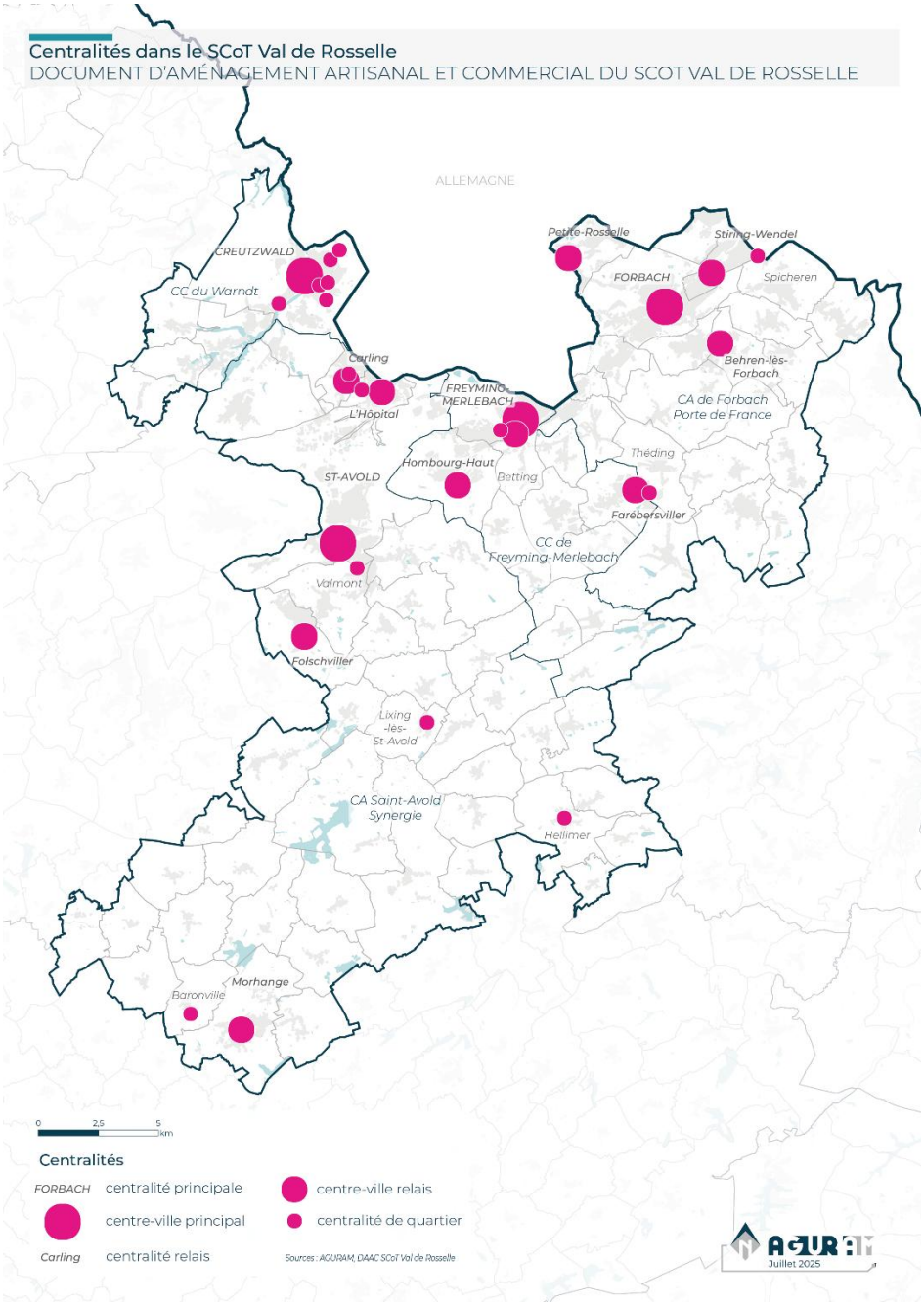
La liste complète de ces secteurs se trouvent en annexes de ce document.

L'atlas cartographique du DAAC permet de localiser les centralités et les secteurs de périphérie.

1

Renforcer le rôle des centralités

1. RENFORCER LE RÔLE DES CENTRALITÉS



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

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

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

Donner un rôle moteur aux 4 centres-villes principaux

Le SCoT entend renforcer le rôle stratégique des 4 villes centres de Creutzwald, Forbach, Freyming-Merlebach et Saint-Avold. Dans ce cadre, le DAAC encourage l'accueil de toute typologie de commerce, sans conditions spécifiques susceptibles de nuire à leur développement.

L'artisanat commercial, regroupant les activités associant production et vente directe, joue un rôle structurant dans les centralités : il permet le maintien de l'emploi local, favorise la qualité de vie et donc l'attractivité résidentielle. Ces implantations nécessitent souvent des locaux spécifiques, associant boutique et atelier, et une proximité avec la clientèle, il convient donc de leur réserver des emplacements dans les zones mixtes ou centrales pour favoriser leur installation.

Prescription 1

Pour favoriser tout projet d'équipement commercial et artisanal dans les villes-centres, le DAAC **autorise** l'accueil de :

- Tout type de formats : petit commerce ou artisanat commercial dont la surface de vente est inférieure à 300 m² ou commerce d'importance dont la surface de vente est supérieure à 300 m²,
- Tout type de secteurs d'activité : correspondant aux achats dont la fréquence est quotidienne, hebdomadaire, occasionnelle "léger", occasionnelle "lourd" et exceptionnelle *(cf. définitions dans la partie : Préambule, Fréquence des achats)*, y compris les drives, en veillant à la complémentarité avec l'existant.

Prescription 2

Compte tenu des enjeux de consolidation et d'adaptation de l'offre commerciale, le DAAC ne fixe pas de conditions spécifiques en matière d'**extension** des commerces existants dans les centres-villes principaux.

Conforter les centres-villes relais

Le SCoT vise à conforter les pôles intermédiaires et les bourgs-centres de l'espace rural périphérique, pour qu'ils jouent un rôle de villes-relais vis-à-vis des villes-centres, favorisant ainsi un meilleur équilibre des fonctions urbaines et commerciales à l'échelle du territoire. Ces polarités constituent un espace de développement prioritaire des commerces, principalement de proximité. Elles sont destinées à accueillir toutes sortes de commerces.

Certains pôles intermédiaires (Cocheren, Morsbach, Théding et Valmont) ainsi que les bourgs-centres (Ham-sous-Varsberg et Spicheren) ne disposent d'aucune véritable polarité commerciale et n'ont pas de localisations préférentielles d'implantation du commerce identifiées. Ils ne sont donc pas concernés par les règles d'implantation commerciale suivantes *(cf. règles partie 3 : Maîtriser le développement commercial en dehors des secteurs de localisation préférentielle, Permettre l'implantation du commerce de proximité en secteur diffus).*

Prescription 3

Compte tenu des enjeux de dynamisation et de maintien du commerce et de l'artisanat commercial dans ces centralités, le DAAC **autorise** :

- Tout type de secteurs d'activité, à l'exception des achats dont la fréquence est exceptionnelle (autorisés sous conditions) : les commerces dont la fréquence d'achats est quotidienne (petits commerces et services dont la surface de vente est inférieure à 300 m²), hebdomadaire (supermarché -dont la surface de vente est inférieure à 2 500 m²- et alimentaire spécialisé) et occasionnelle (« lourd » : bricolage jardinage et « léger » : équipement de la personne, loisirs, petit équipement de la maison), y compris les drives, en veillant à la complémentarité avec l'existant.

Sous conditions : l'implantation des commerces pour les achats « exceptionnels » (gros équipement de la maison) s'ils sont intégrés dans un projet de recyclage de friche.

Prescription 4

Compte tenu des enjeux de maintien et d'adaptation de l'offre commerciale, le DAAC ne fixe pas de conditions spécifiques en matière d'**extension** des commerces existants dans les centres-villes relais, à l'exception des commerces alimentaires dont la surface de vente après extension doit rester inférieure à 2 500 m².

Faciliter l'implantation du commerce de proximité et de l'artisanat commercial dans les quartiers

Le SCoT vise à répondre aux besoins, notamment de proximité, des habitants. En raison du rôle joué par les quartiers, le DAAC y définit des centralités au sein desquelles l'implantation d'activités commerciales et artisanales de proximité est privilégiée.

Prescription 5

Le DAAC **autorise** :

- les commerces quotidiens dont la surface de vente est inférieure à 300 m², répondant aux besoins locaux (tels que la boulangerie, la boucherie-charcuterie, la supérette, le tabac-presse, les services et artisans) ;
- les ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces inférieurs à 300 m² de surface de vente ;
- les commerces hebdomadaires (alimentaire spécialisé et supermarché), y compris des drives en veillant à la complémentarité avec l'existant.

Sous conditions, pour améliorer le cadre de vie, et favoriser l'attractivité et la redynamisation des quartiers, les commerces occasionnels légers dont la surface de vente est supérieure à 300 m² sont admis s'ils réutilisent une friche et sont en accord avec les orientations et règles du PLU.

Les commerces occasionnels lourds et exceptionnels n'y sont **pas autorisés**.

Prescription 6

Compte tenu des enjeux de dynamisation et d'adaptation de l'offre commerciale, les extensions sont possibles mais limitées :

- pour les commerces alimentaires de plus de 300 m² : leur surface de vente maximale totale après extension doit rester inférieure à 2 500 m² ;
- pour les commerces non alimentaires de plus 300 m² : +20 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCOT.

Tableau synoptique sur les achats dans les centralités

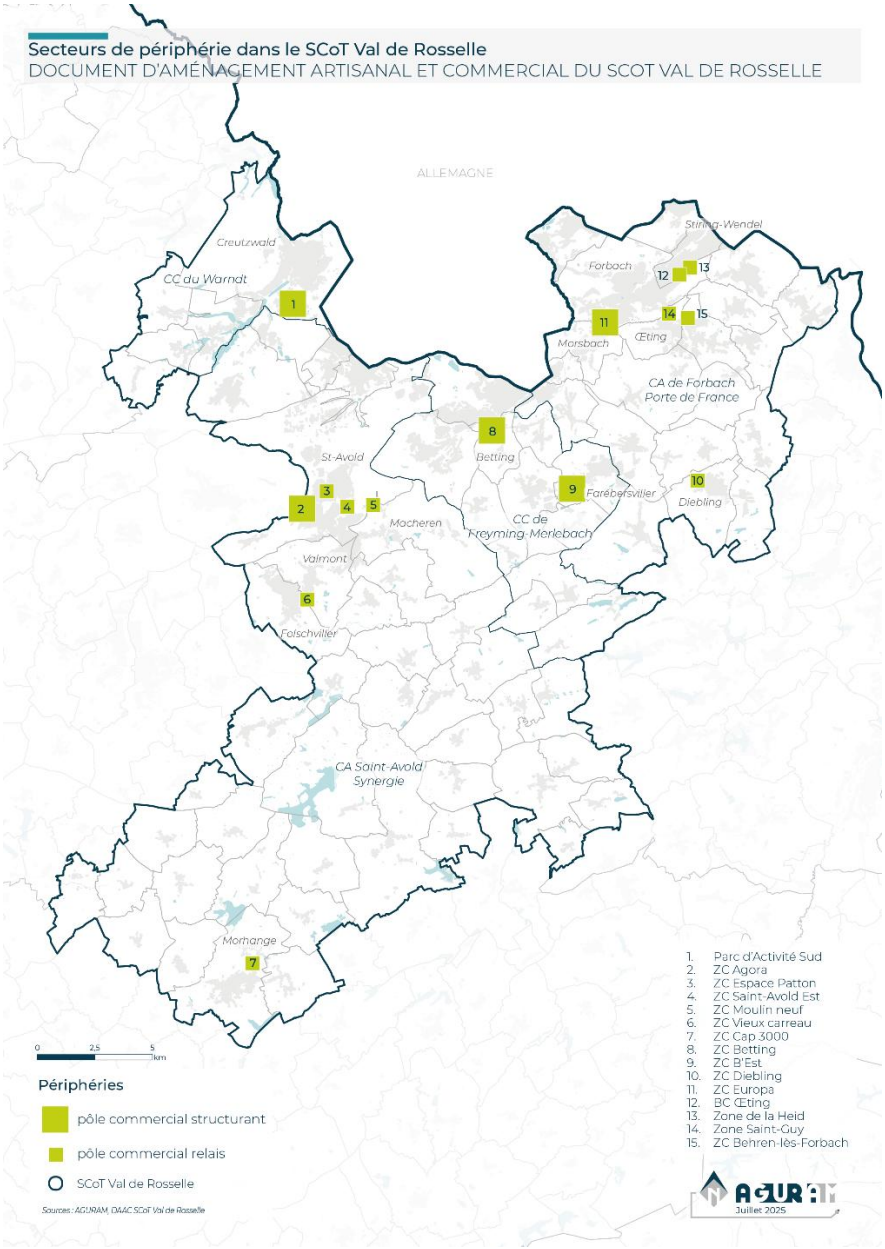
	Quotidiens (petit commerce)	**Hebdomadaires** (grande surface alimentaire)	**Occasionnels légers** (éqt de la personne, loisirs, petit éqt de la maison)	**Occasionnels lourds** (bricolage-jardinage)	**Exceptionnels** (gros équipement de la maison)
Centres-villes principaux	<300 m²				
Centres-villes relais	<300 m²	<2 500 m²			
Centralités de quartier	<300 m²	<2 500 m²			

	Implantation autorisée
	Implantation sous condition
	Implantation non autorisée

2

Maîtriser et conforter les secteurs de périphérie existants

2. MAÎTRISER ET CONFORTER LES SECTEURS DE PÉRIPHÉRIE EXISTANTS



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

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

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

Accompagner le développement et l'amélioration du commerce d'importance dans les pôles structurants

Pour rappel : le SCoT du Val de Rosselle interdit la création de nouvelles zones commerciales.

Les pôles structurants se situent au nord du territoire, dans le secteur à dominante urbaine, où la densité de la population est la plus importante.

La zone commerciale Agora à Saint-Avold, en continuité de la zone de Longeville-lès-Saint-Avold, joue un rôle commercial majeur dans le territoire. De ce fait, elle est intégrée parmi les pôles structurants, avec les 4 polarités principales suivantes : la zone mixte de Betting, le Parc d'activité sud de Creutzwald, la zone commerciale B'est à Farébersviller et la zone commerciale Europe à Forbach.

Prescription 7

Pour conforter le développement des pôles commerciaux structurants, le DAAC **autorise** l'implantation d'équipements commerciaux de plus de 300 m² de surface de vente, relevant des achats occasionnels (légers et lourds) et exceptionnels, en veillant à la complémentarité avec l'existant.

Seule l'implantation de commerces hebdomadaires, correspondant aux grandes surfaces alimentaires (supermarché, hypermarché, alimentaire spécialisé) et de drives y est admise **sous condition** de ne pouvoir se réaliser dans la centralité urbaine principale. Ce critère fait partie des conditions évaluées en CDAC.

Afin de favoriser le maintien et le développement du commerce de détail de proximité dans les centralités urbaines, les nouvelles implantations de petits commerces (surface de vente inférieure à 300 m²) et d'ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces de moins de 300 m² ne sont **pas autorisés**, ainsi que les créations de nouvelles galeries marchandes.

Prescription 8

Pour les **extensions** d'équipements commerciaux dont la surface de vente est supérieure à 300 m², aucun seuil quantitatif maximal n'a été fixé afin de faciliter leur modernisation ou requalification. Cette règle vise à éviter d'éventuelles délocalisations, et potentiellement l'apparition de friches.

Quant aux galeries marchandes et aux ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces <300 m², leur possibilité d'extension doit être limitée à +20 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCOT.

Mieux encadrer l'offre de grand commerce dans les pôles commerciaux relais

En complément des pôles commerciaux structurants, 10 pôles relais maillent le territoire. Ils ont vocation à accueillir des commerces de plus de 300 m² de surface de vente, en veillant à la complémentarité avec l'existant

Prescription 9

Le DAAC y **privilégie** l'implantation de commerces occasionnels lourds (bricolage-jardinage) dont les activités sont peu compatibles avec les autres fonctions urbaines (emprises foncières importantes, accessibilité motorisée, etc.)

Sous conditions, sont autorisés :

- Les commerces à fréquence d'achats hebdomadaires, y compris les drives, en cas d'impossibilité d'implantation dans la centralité urbaine principale ;
- Les achats occasionnels légers et exceptionnels, s'ils permettent la réutilisation d'une friche.

Tout comme les polarités structurantes, ces zones n'ont pas vocation à accueillir de petits commerces. La création de commerces de moins de 300 m² de surface de vente, d'ensembles commerciaux composés totalement ou partiellement de commerces avec une surface de vente inférieure à 300 m² ainsi que de nouvelles galeries marchandes n'y est **pas admise**.

Prescription 10

Dans un objectif d'amélioration qualitative (modernisation/requalification), les **extensions** des équipements commerciaux existants ont une possibilité d'extension limitée de +30 % maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCoT.

Tableau synoptique sur les achats dans les secteurs de périphérie

	Quotidiens (petit commerce)	**Hebdomadaires** (grande surface alimentaire)	**Occasionnels légers** (éqt de la personne, loisirs, petit éqt de la maison)	**Occasionnels lourds** (bricolage-jardinage)	**Exceptionnels** (gros équipement de la maison)
Pôles commerciaux structurants	<300 m²				
Pôles commerciaux relais	<300 m²				

	Implantation autorisée
	Implantation sous condition
	Implantation non autorisée

3.

Maîtriser le développement commercial en dehors des secteurs de localisation préférentielle

3. MAÎTRISER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN DEHORS DES SECTEURS DE LOCALISATION PRÉFÉRENTIELLE

Les localisations préférentielles en centralités et en secteurs de périphérie permettent de proposer de nombreux lieux pour le développement de projets commerciaux.

Par conséquent, situés en dehors de ces localisations préférentielles, les secteurs d'urbanisation diffuse et les zones d'activités économiques n'ont pas vocation à accueillir de nouvelles implantations commerciales structurantes (>300 m²).

Permettre l'implantation du commerce de proximité en secteurs diffus

Prescription 11

En secteurs diffus (hors centralités et secteurs de périphérie), les commerces quotidiens (surface de vente <300 m²) sont **autorisés** pour répondre aux besoins de proximité des habitants. Cette situation concerne plus particulièrement les communes où la densité commerciale est faible, notamment dans certaines villes-relais ou dans les bourgs-centres et villages.

Ces secteurs n'ont **pas vocation** à accueillir de nouvelles implantations de commerces supérieurs à 300 m² de surface de vente.

Prescription 12

Dans un objectif d'amélioration qualitative (modernisation/requalification), les commerces d'importance (> 300 m²) déjà implantés dans ces secteurs disposent de possibilités d'**extension** limitées correspondant à +20 % maximum de leur surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCoT.

Limiter les conditions d'implantations commerciales en zones d'activités économiques

Prescription 13

Compte tenu des enjeux de maintien et de dynamisation du commerce dans les centralités, les zones d'activités économiques n'ont **pas vocation** à accueillir de nouvelles implantations commerciales (surface de vente <300 m² et >300 m²).

Seuls sont autorisés les commerces rattachés à une activité artisanale ou de production (ex. Showroom).

Prescription 14

Dans le cas où certains commerces structurants (>300 m²) seraient déjà situés en zones d'activités économiques et souhaiteraient s'étendre dans un objectif d'amélioration qualitative, leur possibilité d'**extension** est limitée à +20% maximum de la surface de vente existante à la date d'approbation de la modification du SCOT

Tableau synoptique sur les achats en dehors des secteurs de localisation préférentielle

	Quotidiens (petit commerce)	**Hebdomadaires** (grande surface alimentaire)	**Occasionnels légers** (éqt de la personne, loisirs, petit éqt de la maison)	**Occasionnels lourds** (bricolage-jardinage)	**Exceptionnels** (gros équipement de la maison)
Secteurs d'urbanisation diffuse	<300 m²				
Zones d'activités économiques	<300 m²		?	Showroom pour les activités artisanales et de production	

	Implantation autorisée
	Implantation sous condition
	Implantation non autorisée

4

Fixer des exigences de qualité pour les implantations

4. FIXER DES EXIGENCES DE QUALITÉ POUR LES IMPLANTATIONS

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

Prescription 15

Tous les projets d'implantation commerciale et artisanale, quelle que soit leur importance, devront respecter un socle minimum de principes qualitatifs.

Accessibilité et stationnement

- Limiter les surfaces dédiées au stationnement par une intégration en sous-sol, en ouvrage et/ou en mutualisation ;
- Définir des modalités d'accessibilité routière, de manière à limiter les accès directs sur voie principale, en recherchant la mutualisation des accès entre plusieurs commerces ;
- Renforcer la présence de végétaux, l'aménagement d'ombrières et de dispositifs producteurs d'énergie renouvelable ;
- Prévoir des aménagements pour les modes de transport alternatifs ;
- Aménager des accès modes actifs sécurisés et bien connectés au réseau environnant.

Sobriété foncière

- Optimiser l'organisation spatiale du bâti, en limitant des espaces de délaissés (espaces hors voies de circulation, stationnement et bâti) ;
- Prioriser la requalification des friches existantes dans les localisations préférentielles ;
- Dans le cas contraire, démontrer dans le cadre de la demande d'autorisation en CDAC qu'il n'y a pas de possibilités d'implantation dans une friche existante au sein de la localisation préférentielle.

Résiliences et transitions

- Rechercher une qualité d'intégration en matière d'architecture, de forme, d'aménagement et de végétalisation ;
- L'implantation des équipements commerciaux devront permettre une amélioration qualitative du paysage du site (hauteur, alignement, couleurs) ;
- Limiter les effets vitrine à proximité des grandes infrastructures routières ;

- Les bâtiments devront être sobres en énergie et/ou être sources de production d'énergies renouvelables ;
- L'aménagement devra permettre l'infiltration des eaux pluviales à la parcelle et ne pas aggraver les phénomènes d'ilots de chaleur urbain.

Ces objectifs s'appliquent tant pour les nouveaux projets que pour la requalification de sites commerciaux et artisanaux existants, afin qu'ils puissent s'adapter aux nouveaux enjeux et améliorer leur fonctionnement.

Les **extensions d'équipements commerciaux existants** sont conditionnées par l'existence d'un projet de requalification de tout ou partie du/des bâtiment(s) qui devra a minima répondre aux exigences suivantes :

- une amélioration des conditions de stationnement et la recherche de mutualisation (l'offre de surface imperméable devant être proscrite) ;
- une amélioration de la qualité environnementale du bâtiment ;
- une amélioration de l'accessibilité à pied et à vélo et/ou à un arrêt de transport collectif ;
- une amélioration de l'identité visuelle et de l'insertion paysagère du bâtiment, en évitant les effets vitrine depuis les infrastructures routières.

<u>Sites et implantations à enjeux spécifiques</u>

Le réinvestissement d'un **bâtiment en friche** pourra s'exonérer d'une partie de ces prescriptions si la caractéristique du site ne permet pas de répondre à l'ensemble des critères.

Aussi afin de favoriser la **redynamisation des centres-villes et des centres-villages**, il sera tenu compte des contraintes existantes (tissu urbain, densité, disponibilité foncière, hauteur des bâtiments, qualité des espace publics, etc.) dans la mise en œuvre de ces orientations.

Une attention particulière devra être portée aux implantations commerciales existantes et futures situées sur **l'axe historique RN3/ RD603,** qui mène jusqu'aux frontières avec la Sarre. Il sera tenu compte des contraintes existantes de cet espace linéaire, non uniforme, dans la mise en œuvre de ces orientations. Il appartiendra aux collectivités concernées d'être plus exigeantes ou moins exigeantes selon les contextes, afin de favoriser la requalification de cet axe et la présence d'une mixité des fonctions urbaines. La recommandation 3.3.5 du DOO inscrit la **requalification de cet axe RN3/ RD603**, qui cumule des fonctions résidentielles, d'activités, support de biodiversité et de desserte interne au territoire. La réalisation d'une étude de valorisation urbaine, architecturale et paysagère devra répondre à des enjeux plus larges que ceux ciblés pour les implantations commerciales.

5

Annexes

5. ANNEXES

Glossaire

Commerce

Petit commerce

Le petit commerce correspond au commerce et à l'artisanat commercial (notamment de bouche) de proximité, c'est-à dire aux commerces inférieurs à 300 m² de surface de vente.

Artisanat commercial

Il concerne toute activité artisanale inscrite au registre du commerce, c'est-à-dire un lieu où est effectué un acte de vente ou de service.

Galerie marchande

Ensemble commercial comprenant une locomotive alimentaire et une offre de boutiques attenantes sous un espace piétonnier couvert.

Grand commerce (ou commerce d'importance),

Les grandes et moyennes surfaces correspondent aux équipements commerciaux qui dépassent un certain seuil et qui de ce fait, sont susceptibles d'impacter l'organisation territoriale. Il s'agit des commerces de plus de 300 m² de surface de vente (soit environ 400 m² de surface de plancher) et des ensembles commerciaux de plus de 1 000 m² de surface de vente qui ont une zone d'influence principale supérieure à 3 000 habitants.

Drive

Au sens du code de commerce, les drive sont constitués d'installations, aménagements ou équipements conçus pour le retrait par la clientèle de marchandises commandées par voie télématique ainsi que les pistes attenantes. L'Autorisation d'Exploitation Commerciale (AEC) est alors accordée par piste de ravitaillement et par mètre carré d'emprise au sol des surfaces, bâties ou non, affectées au retrait des marchandises.

Extension commerciale

Une extension au sens du code du commerce correspond au développement de nouveaux m² de surface de vente, avec deux possibilités :

- extension d'un magasin par croissance au sein du même bâtiment de sa surface de vente (par exemple, extension d'un supermarché) ;
- extension d'un ensemble commercial par la création de nouveaux bâtiments (par exemple, extension d'un retail park).

Ainsi, l'extension de surface de vente n'entraîne pas forcément d'extension de surface foncière.

Surface de vente

Espace couvert ou non couvert affecté à la circulation de la clientèle pour effectuer ses achats, espace affecté à l'exposition des marchandises proposées à la vente et à leur paiement, espace affecté à la circulation du personnel pour présenter les marchandises à la vente (hors réserves, laboratoires et surfaces de vente de carburants). Ne sont pas compris les réserves, les cours, les entrepôts, ainsi que toutes les zones inaccessibles au public, les parkings, etc.

CDAC

La Commission départementale d'aménagement commercial (CDAC) est une instance départementale sollicitée pour se prononcer sur tout projet relatif à la création ou à l'extension d'un magasin ou d'un ensemble commercial, de commerce de détail ou d'artisanat, d'une surface de vente supérieure à 1 000 m².
Toutes les communes peuvent également saisir elles-mêmes CDAC pour les projets dont la surface est comprise entre 300 m² et 1 000 m², dès lors que ceux-ci engendrent une artificialisation des sols.
Les Drive sont soumis à autorisation quels que soient leur surface d'emprise au sol et le nombre de pistes.

Lieux

Centralité

Les centralités, urbaines ou villageoises, correspondent aux secteurs centraux caractérisés par un tissu urbain dense et polarisant une diversité des fonctions urbaines : fonction d'habitat, plusieurs fonctions économiques (commerces, services) et plusieurs fonctions d'équipements publics et collectifs (administratives, culturelles, loisirs...) etc. Ce sont les centres-bourgs, centres-villes et centres de quartiers du territoire.

Diffus

Les secteurs diffus se caractérisent par un développement urbain dispersé, situés en dehors des centralités, des secteurs de périphérie et des zones d'activités économiques. Les commerces isolés sont intégrés dans ces secteurs.

Friche

Tout bien ou droit immobilier, bâti ou non bâti, inutilisé et dont l'état, la configuration ou l'occupation totale ou partielle ne permet pas un réemploi sans un aménagement ou des travaux préalables.

Périphérie

Il n'existe pas de définition unique de la « périphérie ». Il s'agit de secteurs commerciaux extérieurs aux centralités, caractérisés par une structuration et une concentration de l'offre commerciale, organisés historiquement autour des mobilités motorisées.

Zone d'activités économiques

Espace géographique spécifiquement aménagé et dédié à la création et au développement d'activités économiques.

Liste des localisations préférentielles

Commune	Nom	Type de localisation	Type de localisation
Communauté d'agglomération de Forbach Porte de France			
Behren-lès-Forbach	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
Behren-lès-Forbach	Zone commerciale	Périphérie	Pôle commercial relais
Diebling	Zone commerciale	Périphérie	Pôle commercial relais
Forbach	Centre-ville	Centralité	Centre-ville principal
Forbach	Zone Saint-Guy	Périphérie	Pôle commercial relais
Forbach/Morsbach	Zone commerciale Europa	Périphérie	Pôle commercial structurant
Œting	Bâtiment commercial	Périphérie	Pôle commercial relais
Petite-Rosselle	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
Spicheren	Zone commerciale Breme	Centralité	Centralité de quartier
Stiring-Wendel	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
Stiring-Wendel	Zone de la Heid	Périphérie	Pôle commercial relais
Théding	Théding Cité	Centralité	Centralité de quartier
Communauté d'agglomération Saint-Avold Synergie			
Baronville	Route de Morhange	Centralité	Centralité de quartier
Carling	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
Carling	195 rue principale	Centralité	Centralité de quartier
Folschviller	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
Folschviller/Valmont	Zone commerciale Vieux Carreau	Périphérie	Pôle commercial relais
Hellimer	Rue nationale	Centralité	Centralité de quartier
L'Hôpital	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
L'Hôpital	Rue du 19 mars 1962	Centralité	Centralité de quartier
Lixing-lès-Saint-Avold	Rue de l'église	Centralité	Centralité de quartier
Macheren	Zone commerciale Moulin neuf	Périphérie	Pôle commercial relais
Morhange	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
Morhange	Zone commerciale Cap 3000	Périphérie	Pôle commercial relais
Saint-Avold	Centre-ville	Centralité	Centre-ville principal
Saint-Avold	Zone commerciale Agora	Périphérie	Pôle commercial structurant
Saint-Avold	Zone commerciale Espace Patton	Périphérie	Pôle commercial relais
Saint-Avold	Zone commerciale Saint-Avold Est	Périphérie	Pôle commercial relais
Saint-Avold/Valmont	Rond-point Wenheck	Centralité	Centralité de quartier
Communauté de communes de Freyming-Merlebach			
Betting	Zone commerciale Betting	Périphérie	Pôle commercial structurant
Farébersviller	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais
Farébersviller	Zone commerciale B'est	Périphérie	Pôle commercial structurant
Freyming-Merlebach	Merlebach centre-ville	Centralité	Centre-ville principal
Freyming-Merlebach	Freyming rues de Metz et de la Rosselle	Centralité	Centre-ville relais
Freyming-Merlebach	Freyming centre-ville	Centralité	Centralité de quartier
Hombourg-Haut	Centre-ville	Centralité	Centre-ville relais

Commune	Nom	Type de localisation	Type de localisation
Communauté de communes du Warndt			
Creutzwald	Centre-ville	Centralité	Centre-ville principal
Creutzwald	Breckelberg - rue du Barrois	Centralité	Centralité de quartier
Creutzwald	Breckelberg - 7 rue du Barrois	Centralité	Centralité de quartier
Creutzwald	Breckelberg - rue des chênes	Centralité	Centralité de quartier
Creutzwald	Rue des canaris	Centralité	Centralité de quartier
Creutzwald	Rue de la gare	Centralité	Centralité de quartier
Creutzwald	Warndt Park - Rue de Sarrelouis	Centralité	Centralité de quartier
Creutzwald	Parc d'activités sud	Périphérie	Pôle commercial structurant