



## **2. Moderniser, renforcer qualitativement et diversifier l'offre commerciale dans le cadre des pôles existants, en recherchant un meilleur équilibre entre les formes de distribution**

- Rechercher un équilibre 50/50 entre l'offre généraliste et l'offre spécialisée (le chiffre est aujourd'hui de 51/49). Dans ce contexte, pas de création de nouvel hypermarché ex nihilo.
- Apporter une diversité de styles, de gammes et d'enseignes sur le territoire, en évitant la duplication d'enseignes à l'identique et les positions dominantes sur un même site commercial (agglomération).
- Prendre en compte des critères architecturaux et paysagés dans la modernisation des pôles et des commerces.
- Eviter la création de nouveaux pôles commerciaux, sauf à identifier un besoin de proximité issu d'une création importante de logements au sein d'une agglomération ou sur une commune (minimum 500 logements).
- Travailler la complémentarité des pôles commerciaux à l'échelle du département (pôle régional, pôle majeur, pôles majeurs secondaires, pôles importants, pôles relais et pôles d'ancrage de proximité) afin d'assurer un maillage optimum du territoire.
- Suivre l'évolution de l'offre et son adéquation aux attentes de la population. Différencier la réponse apportée en fonction du rôle de chaque site et de chaque activité (cf cartes d'enjeux).