

ADEME

**CAHIER DES CHARGES PDE
POUR UN CENTRE COMMERCIAL**

Projet de cahier des charges

mars 2007

SOMMAIRE

1 -	CONTEXTE	3
a)	<i>Rappel des objectifs légaux d'un PDE.....</i>	3
b)	<i>Les objectifs et les attentes de la maîtrise d'ouvrage.....</i>	3
c)	<i>L'évolution de l'environnement.....</i>	4
d)	<i>Le contexte actuel et l'étendue de l'étude</i>	4
2 -	DEROULEMENT DE LA MISSION.....	5
a)	<i>Etat des lieux.....</i>	5
b)	<i>Diagnostic prospectif et enjeux.....</i>	7
c)	<i>Elaboration et validation du projet de PDE.....</i>	7
d)	<i>Le suivi de la mission.....</i>	8
3 -	CONDUITE DE L'ETUDE	9
a)	<i>Durée de la mission.....</i>	9
b)	<i>Composition du comité de pilotage.....</i>	9
c)	<i>Les réunions de présentation.....</i>	9
d)	<i>Les documents remis</i>	9
4 -	PRESENTATION DES OFFRES	10

I - CENTRE COMMERCIAL

Le cahier des charges présenté ci-après devra être précisé par le chef de projet souhaitant élaborer un PDE. En effet, chaque site, chaque centre commercial aura ses spécificités. Il est extrêmement important que celles-ci et les éventuels dysfonctionnements qu'elles engendrent soient inscrits dans le cahier des charges afin de guider la réponse du bureau d'études spécialisé.

Nous rappelons par ailleurs qu'un plan de déplacements de zone vise à proposer des mesures externes aux établissements. Les mesures internes relevant de chaque établissement pourront être envisagées dans le cadre de PDE complémentaires : des plans de déplacements d'établissement.

1 - CONTEXTE

a) Rappel des objectifs légaux d'un PDE

L'objectif principal des plans de déplacements urbains, obligatoire dans les agglomérations de plus de 100 000 habitants est l'amélioration de la qualité des déplacements. Les mesures portent sur la diminution du trafic automobile, le développement des transports en commun, l'organisation du stationnement. Les PDU doivent également obligatoirement préconiser l'encouragement pour les entreprises et les collectivités publiques à établir un plan de mobilité et à favoriser le transport de leur personnel, notamment par l'utilisation des transports en commun et du covoiturage, ce sont les PDE. Ils ont pour but d'améliorer les conditions de déplacements de leur personnel et de favoriser les modes alternatifs à la voiture individuelle pour ceux-ci comme pour l'ensemble des autres usagers. Un PDE peut également être mené à un niveau global regroupant plusieurs établissements, notamment dans le cadre d'un centre commercial.

b) Les objectifs et les attentes de la maîtrise d'ouvrage

Préambule : présentation du maître d'ouvrage et de ses compétences

Afin d'aider le bureau d'études à cerner les moyens d'actions à votre disposition, il est nécessaire que vous expliquiez à quel titre vous intervenez et quel est le champ de vos compétences.

A partir des motivations possibles citées dans la première partie du guide (I), signalez les problèmes qui vous poussent à vous engager dans une démarche PDE (difficultés de stationnement, etc.).

Précisez également ce que vous attendez du PDE en termes de résorption des dysfonctionnements et d'améliorations (amélioration de l'image du centre commercial, captation de nouvelles parts de

marché, etc.).

Précisez notamment les cibles du PDE, c'est-à-dire les catégories de personnes sur lesquelles les mesures pourront porter.

Le plan de déplacements de zone doit viser à l'amélioration de l'ensemble des déplacements des salariés, mais également de tous les autres publics qui fréquentent le centre commercial.

Les salariés

Les trajets domicile travail

Les déplacements professionnels

Les déplacements éventuels du midi

Les clients

Les visiteurs (démarchage commercial, etc.)

Les fournisseurs

c) L'évolution de l'environnement

Les projets à prendre en compte dans le cadre de l'étude sont :

Les projets internes au centre commercial (agrandissement, etc.)

Les projets d'infrastructure de déplacements à proximité (amélioration de la desserte en transport en commun, etc.)

Les projets urbains susceptibles d'avoir un impact sur les conditions d'accès et de stationnement (création d'un nouvel équipement attractif à proximité)

Vous devez les citer afin que le bureau d'étude puisse appréhender l'étendue du diagnostic prospectif qu'il aura à mener.

d) Le contexte actuel et l'étendue de l'étude

Vous devez préciser le contexte dans lequel se trouve le centre commercial :

L'environnement :

urbain, périphérie, rase campagne, présence de services à proximité

la desserte en transport en commun

quantification sommaire de l'offre publique de stationnement (voirie, parc public), dans le cas où elle est utilisée par les clients ou les salariés

Le site

Nombre d'établissements dans le centre commercial et liste des principales entreprises représentées

Nombre d'accès au centre commercial

Nombre de places de stationnement offert dans l'enceinte du centre commercial

NB : il serait souhaitable que le chef de projet annexe un plan détaillé du site (Bâtiments et parking) au cahier des charges

Le fonctionnement du centre commercial

Nom du gestionnaire du centre commercial et champ de ses compétences (s'il n'est pas maître d'ouvrage de l'étude)

Nombre de salariés par établissement et principaux types d'horaires

Quantification sommaire des autres personnes fréquentant le site (clients...)

Estimation du nombre de livraisons journalières (et caractéristiques principales : gabarit des véhicules, etc.)

Présence de services mutualisés (restaurants d'entreprise, etc.)

2 - DEROULEMENT DE LA MISSION

La mission sera effectuée en trois temps. Tout d'abord un diagnostic de la situation actuelle et des projets existants (phases 1 et 2), puis une phase de proposition. Enfin, le maître d'ouvrage souhaite être assisté par le bureau d'études pour le suivi de la mission.

a) Etat des lieux

Le bureau d'études devra établir un diagnostic de la situation actuelle prenant en compte les conditions de fonctionnement du centre commercial, l'accessibilité par les différents modes de transport et les pratiques de déplacements des salariés et des autres publics.

Les éléments de contexte

La compréhension du fonctionnement du centre devra être restituée à destination des partenaires de l'étude : les différents types de clients et leurs spécificités du point de vue des déplacements (déplacements réguliers pour les courses alimentaires, occasionnels pour le vestimentaire, etc. et modes de transport associés), les salariés et les autres publics.

Les autres éléments de contexte influant sur les pratiques de déplacements devront également être pris en considération :

- l'existence et la localisation d'un restaurant d'entreprise et d'une cafétéria pour les clients
- l'offre de proximité de services publics et de commerces,
- etc.

L'analyse des déplacements générés par la zone

Le bureau d'études devra analyser ces déplacements à partir des fichiers mis à disposition pour la

domiciliation des salariés des établissements de plus de 10 salariés. Les enquêtes demandées par la suite permettront de mieux connaître les flux des autres publics.

Vous devrez vous assurer de la coopération des différentes entreprises concernées.

L'accessibilité du site

Cette démarche nécessite qu'une analyse spécifique soit conduite sur le site afin de déterminer :

- ⇒ Le tissu urbain et les ruptures,
- ⇒ La qualité des aménagements piétonniers existants, notamment sur les liaisons entre les arrêts de transport en commun et les bâtiments du centre commercial,
- ⇒ Les aménagements susceptibles de favoriser l'usage du vélo
- ⇒ L'offre en transport public
- ⇒ L'offre de taxis
- ⇒ Les conditions de circulation des véhicules particuliers dans le site et à proximité
- ⇒ L'accessibilité des personnes handicapées

Le stationnement

Le stationnement est un levier extrêmement efficace des politiques de déplacements. Le bureau d'études devra analyser l'offre à disposition des différents publics. La distinction entre stationnement réservé aux clients et stationnement réservés aux salariés devra être clairement analysée.

Il devra également en mesurer l'usage au moyen d'enquêtes (*si vous avez des difficultés de stationnement*).

Les pratiques de déplacements des salariés

Le bureau d'études soumettra un questionnaire aux salariés des établissements de plus de 10 salariés. Il devra avoir été approuvé par le groupe de suivi au préalable.

3 objectifs principaux sont poursuivis :

- ⇒ Connaître les pratiques
- ⇒ Repérer les marges de manœuvre
- ⇒ Comprendre la mise en place de la pratique actuelle

Le questionnaire devra donc comprendre des questions portant sur :

- Pratique du jour (déplacements domicile-travail mais également professionnels, du midi, etc.)
- Historique du comportement
- Pratiques exceptionnelles
- Budget
- Fiche signalétique

Connaissance, compréhension et analyse des pratiques des autres publics

Le bureau d'études fera une analyse des déplacements des autres publics sur la base des données disponibles et par des questionnaires complémentaires comprenant des questions sur les modes de

venue.

NB : si le nombre de clients est trop important, la passation de questionnaires complémentaires risque d'être coûteuse. Vous pourrez alors demander que les questionnaires soient administrés à un échantillon, ou que les informations soient recueillies par d'autres moyens.

Synthèse des difficultés et dysfonctionnements actuels

Le bureau d'études devra établir une synthèse des différents constats réalisés durant la première phase de l'étude. Celle-ci devra permettre par la suite de guider les propositions.

b) Diagnostic prospectif et enjeux

Analyse des projets

Le bureau d'études devra faire le bilan des différents projets existants susceptibles d'avoir un impact sur les déplacements, tant internes qu'extérieurs au site.

Attentes du maître d'ouvrage, des directions d'établissement, des différents publics

Outre le questionnaire, qui constitue un moyen de connaître les pratiques, le bureau d'études devra envisager des réunions en groupe de travail afin de mieux appréhender les attentes de chacun et de cerner les difficultés face aux changements d'habitude.

Bilan des marges de manoeuvre

Le bon fonctionnement d'un centre commercial engendre de nombreuses contraintes. Les salariés eux-mêmes ont les leurs. Le bureau d'études devra donc évaluer les marges de manoeuvre réelles sur lesquelles il sera possible de jouer pour faire évoluer les comportements.

Synthèse générale du diagnostic

A l'issue des présentations de diagnostic et après avoir intégré d'éventuelles modifications, le bureau d'études devra remettre une synthèse de cette première partie du PDE afin que les responsables de la communication puisse la diffuser.

c) Elaboration et validation du projet de PDE

Le bureau d'études devra rechercher les propositions convenant le mieux à la situation du centre commercial afin de favoriser le report modal vers les moyens de transport alternatifs à la voiture individuelle. Les mesures envisagées pourront être du ressort du maître d'ouvrage, mais également de celui des partenaires de l'étude si le besoin s'en fait sentir.

Les propositions pourront donc porter sur les thèmes suivants :

Mesures externes d'accessibilité au centre commercial

Information et communication

Les solutions préconisées par le bureau d'études devront être compatibles avec tous les fonctionnements du centre commercial.

Chaque mesure retenue fera l'objet d'une évaluation. Les solutions seront proposées sous forme de fiches pratiques présentant :

- Une description de la mesure
- Ses objectifs
- Ses cibles
- Son coût d'investissement
- Son coût de fonctionnement
- Le maître d'ouvrage potentiel
- Une évaluation environnementale de la mesure

A l'issue de ce travail, les propositions retenues en comité de suivi de l'étude devront être reprises dans un document intitulé Plan de Déplacements de Zone.

d) Le suivi de la mission

Ce suivi s'articulera en deux temps.

Mise en place d'indicateurs de suivi

Le bureau d'études devra définir des moyens de suivre l'évolution des pratiques dans le temps au moyen d'indicateurs simples et les faire valider par le comité de suivi de la mission.

Parmi ces indicateurs, devront apparaître :

- Les modes de déplacements des salariés
- Un bilan environnemental global
- Un budget transport intégrant :
 - Les accidents du travail
 - Les déplacements directement pris en charge (véhicules de services, etc.)
 - Les déplacements professionnels remboursés
 - La participation éventuelle aux titres de transport (carte orange, etc.)
 - Le versement transport
 - Le coût du stationnement sur le lieu de travail (fonctionnement, amortissement des investissements, etc.)

Assistance au maître d'ouvrage

Le bureau d'études devra s'engager à aider durant 1 an le maître d'ouvrage dans la mise en œuvre

des solutions proposées et intervenir dans le cas où un réajustement des propositions se révélerait nécessaire.

Il lui est également demandé d'assurer le traitement et la restitution des résultats d'une enquête de suivi de l'évolution des pratiques qui aura lieu 6 mois à 1 an après le début de la mise en œuvre des propositions retenues.

3 - CONDUITE DE L'ETUDE

a) Durée de la mission

Vous devez indiquer les délais qui vous semblent raisonnables en fonction des indications fournies dans la première partie du guide (IV - 1).

b) Composition du comité de pilotage

Il rassemblera :

La maîtrise d'ouvrage de l'étude

Les différents partenaires extérieurs

Les directions des principaux établissements du centre commercial (*au moins*)

Les partenaires sociaux (*présence recommandée*)

Vous devez présenter la liste des partenaires qui seront invités en comité de pilotage.

c) Les réunions de présentation

3 réunions en comité de pilotage sont à prévoir, soit une réunion de présentation par phase. En début d'étude, une réunion de démarrage devra permettre d'organiser la mission.

Si le PDE est complexe, vous pouvez prévoir une ou deux réunions supplémentaires.

d) Les documents remis

Le bureau d'études remettra au maître d'ouvrage le power point projeté, à l'issue de chaque présentation.

Il remettra ensuite, sous 15 jours, les rapports d'étape correspondants à la phase présentée, en prenant en compte les différentes remarques qui auront pu être faites durant la réunion.

Le document final, reprenant l'essentiel du diagnostic et les propositions retenues, une fois approuvé, constituera le plan de déplacements d'établissement du centre commercial.

4 - PRESENTATION DES OFFRES

Le bureau d'études candidat devra proposer :

Une méthodologie

Elle devra détailler la méthode qu'il compte mettre en oeuvre pour parvenir aux résultats demandés par le maître d'ouvrage.

La proposition inclura les moyens matériels et humains mis à disposition de la mission.

Le prix devra être détaillé de manière à faire apparaître les coûts unitaires par personne et le temps passé par tâche. Le coût d'une réunion de présentation supplémentaire devra être spécifié.

Des références

Le bureau d'études devra présenter ses références récentes d'études analogues (PDE ou études de mobilité). Préciser dans chaque cas le nom et les coordonnées de la personne à contacter.