

**RAPPORT FINAL
DE LA SUBVENTION 2010-2011
Octobre 2011**

ANNEXE

ACTUALISATION DU SDER

Rapport scientifique

**Thématiques sectorielles
Thématique « Commerce »**



Coordination

M.-F. Godart, L. Bellefontaine et V. Cawoy (ULB-IGEAT)

Rédaction

JM. Lambotte (ULg - Lepur) sous la direction scientifique de G. Devillet (ULg - Lepur - SEGEFA)

TABLE DES MATIERES

1.	Définition du champ de la thématique commerce	1
2.	La thématique commerce dans le SDER 99	1
2.1	Les constats du SDER 99.....	1
2.2	Les orientations proposées par le SDER 99.....	1
2.2.1	Objectif I : Structurer le territoire wallon.....	1
2.2.2	Objectif II : Intégrer la dimension suprarégionale dans le développement spatial de la Wallonie	2
2.2.3	Objectif IV : Répondre aux besoins primordiaux	4
2.2.4	Objectif V : Contribuer à la création d'emplois et de richesses	4
2.2.5	Objectif VI : Améliorer l'accessibilité du territoire et gérer la mobilité.....	4
2.2.6	Objectif VII : Valoriser le patrimoine et protéger les ressources	5
3.	La thématique commerce actuellement.....	5
3.1	Évolution de la situation par rapport aux constats	5
3.2	Bilan des pistes d'actions.....	6
4.	La thématique commerce face aux défis et aux autres thématiques.....	9
4.1	Liens entre le commerce des les six défis.....	9
4.1.1	Défis de la mobilité, énergétique et climatique.....	9
4.1.2	Défi de la cohésion sociale	9
4.1.3	Défi de la compétitivité	10
4.1.4	Défi démographique.....	10
4.2	Liens entre le commerce et les autres thèmes sectoriels.....	10
5.	Développement d'indicateurs.....	15
5.1	Introduction	15
5.2	Indicateur 1 : nombre de m² octroyés ou refusés au niveau des permis socio-économiques ventilés selon le type de commerce et la localisation	16
5.2.1	Description.....	16
5.2.2	Disponibilité et validité des données	16
5.2.3	Observations et caractérisation de l'évolution passée	17
5.2.4	Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040	31
5.3	Indicateur 2 : Evolution par commune de l'emploi total salariés et indépendants dans le secteur commercial	33
5.3.1	Description	33
5.3.2	Disponibilité et validité des données	33
5.3.3	Observations et caractérisation de l'évolution passée	34
5.3.4	Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040	41
5.4	Indicateur 3 : Offre commerciale par commune ou ancienne commune en termes de m² ou de m²/1000 habitants au sein des nodules commerciaux.....	42
5.4.1	Description.....	42
5.4.2	Disponibilité et validité des données	43

5.4.3	Observations et caractérisation de la distribution spatiale.....	44
5.4.4	Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040.....	54
5.5	Indicateur 4 : Proportion de cellules vides au sein des nodules commerciaux.....	55
5.5.1	Description	55
5.5.2	Disponibilité et validité des données.....	55
5.5.3	Observation et caractérisation de la distribution de ce phénomène et de son évolution	55
5.5.4	Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040.....	62
5.6	Indicateur 5 : Importance relative par commune de l'offre en logements situés à moins de 700 m de commerces.....	63
5.6.1	Description	63
5.6.2	Disponibilité et validité des données.....	64
5.6.3	Observations et caractérisation de l'évolution passée.....	64
5.6.4	Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040.....	72
6.	Principales tendances d'évolution, besoins sectoriels et enjeux territoriaux	74
7.	Analyse AFOM de la thématique commerce.....	77
8.	Bibliographie	79
9.	Annexes.....	81
9.1	Précisions relative au croisement de la thématique commerces avec les autres thématiques	81
9.2	Compléments relatifs à l'indicateur 5 : Importance relative de l'offre en logements situés à moins de 700 m de commerces	87
9.2.1	Comparaison transfrontalière relative à l'offre en logements situés à moins de 700 m de libres-services alimentaires	87
9.2.2	Analyse de l'évolution de la distance entre logements et nodules commerciaux	93

THEMATIQUE COMMERCE

1. DEFINITION DU CHAMP DE LA THEMATIQUE COMMERCE

Cette thématique ne concerne que le commerce de détail. Le commerce étudié dans le présent thème est donc le commerce de type « B to C » (Business to consumer – entreprise vers le consommateur) et ne prend donc pas en compte le commerce « B to B » (Business to business - entreprise vers d'autres entreprises). Le commerce de gros relève pour sa part de la thématique sectorielle « Activités économiques et industrielles ». Les services à caractères commerciaux (banques, assurances, poste, restaurants, cafés...) sont pour leur part repris dans le thème « Habitat et services ». Certains loisirs à caractère commercial tels que cinéma, bowling, centre de fitness... ainsi que les hôtels sont pris en compte dans le thème Tourisme et loisirs.

En plus des ventes réalisées au sein des immeubles affectés au commerce, ce thème intègre de façon secondaire le commerce ambulancier, la vente par correspondance, le commerce électronique et les circuits courts (au sens de la vente au consommateur chez le producteur). Bien que ces formes de commerces ne consomment pas d'espace spécifiquement destiné à l'activité commerciale, leur évolution peut affecter l'évolution des dépenses des ménages effectuées au sein des commerces – au sens immobilier du terme – et donc la demande en surfaces commerciales.

2. LA THEMATIQUE COMMERCE DANS LE SDER 99

2.1 LES CONSTATS DU SDER 99

Les commerces et services font l'objet d'un court chapitre spécifique dans la première partie du SDER version 1999 (pp. 41-42). Il y est notamment décrit la localisation croissante des grandes surfaces commerciales en périphérie des villes et villages, à l'écart de l'habitat en des lieux fort dépendants de la voiture. Il est également signalé le déclin du commerce de proximité dans les villages et quartiers et l'impact négatif du commerce périphérique sur le commerce de centre-ville. Les effets néfastes de cette évolution sur le cadre de vie sont également soulignés (le manque d'accessibilité aux commerces pour les ménages non motorisés, l'accroissement de la circulation automobile, le manque de qualité paysagère des zones commerciales périphériques...).

En outre, le commerce est traité dans la partie relative à l'évolution de l'emploi. Le commerce de détail y est vu comme un secteur induit de niveau local (p. 24). De plus, le SDER souligne que l'emploi dans ce secteur a eu tendance à se réduire très légèrement entre 1992 et 1996 malgré la création de milliers de m² de commerces à cette époque.

2.2 LES ORIENTATIONS PROPOSEES PAR LE SDER 99

Parmi les huit grands objectifs du SDER, six contiennent des intentions qui concernent directement le commerce ou qui touchent plus largement un ensemble de fonctions participant au développement territorial wallon dont le commerce fait partie.

2.2.1 Objectif I : Structurer le territoire wallon

Dans cet objectif, deux options ont un lien avec la localisation du commerce :

- 1.2 Définir et mettre en œuvre le projet de structure spatiale pour la Wallonie (ce qui renvoie aux pages 132 à 141 du SDER) ;
- 1.4 Structurer les villes et les villages.

Transposées à la thématique des implantations commerciales, ces options défendent chacune une logique spécifique à leur échelle spatiale :

- à l'échelle macro, la première option peut être interprétée comme la nécessité de concentrer les équipements au rayonnement supralocal (dont font partie certains grands équipements commerciaux) dans les pôles du SDER. Ainsi, pour les pôles d'appui en milieu rural, le SDER précise qu'ils « *doivent davantage jouer le rôle de centre pour les communes rurales qu'ils polarisent. Il faut dès lors y assurer la présence de commerces, de services et d'équipements répondant à cette fonction* » ;
- à l'échelle micro, la seconde option évoque la préférence pour une localisation centrale du commerce au sein des villes et des villages ainsi que pour une forte mixité entre logement et commerce. Elle rejette aussi l'organisation de l'urbanisation sous forme de ruban.

Dans le cadre de l'option 1.5, une des intentions du SDER est de contrôler et d'orienter les implantations d'équipements de grande envergure (p. 155). L'idée défendue concernant les grands projets commerciaux est d'assurer leur bonne insertion dans la structure urbaine afin de ne pas déformer les pôles. Il convient également de privilégier l'implantation de ces équipements dans les sites bénéficiant d'une bonne accessibilité en transport en commun.

Dans l'option 1.4 Structurer les villes et les villages, les intentions suivantes sont formulées :

- A. Renforcer la centralité, ce qui signifie « *freiner la délocalisation de certaines activités polarisatrices (entre autres les commerces...) vers les périphéries, et au contraire créer les conditions favorables au maintien, voire au redéploiement de ces fonctions dans les cœurs des villes et des villages* » ;
- B. Densifier l'urbanisation, c'est-à-dire limiter la taille des parcelles et réutiliser les bâtiments vides et requalifier les friches urbaines ;
- C. Articuler le centre et les quartiers tout en structurant ceux-ci, ce qui signifie notamment pour les quartiers urbains périphériques, concentrer les équipements de base (commerces, services et équipements de proximité) autour d'un espace central. Il s'agit de veiller à ce que chaque quartier dispose des équipements essentiels ;
- D. Encourager la mixité raisonnée des activités : cette mixité concerne essentiellement le logement et les activités économiques compatibles avec cette fonction résidentielle (à l'image du commerce).

Dans le cadre de l'option 1.6, le SDER soutient aussi l'idée de restructurer les rues commerçantes délaissées et d'améliorer la qualité paysagère des entrées d'agglomération. Sur ce point, le SDER recommande de procéder à des plantations, à un traitement uniforme des abords, à l'application du règlement régional d'urbanisme relatif aux enseignes et dispositifs de publicité.... Il préconise aussi de manifester plus d'exigences en ce qui concerne l'aspect des constructions, de leurs abords et de la publicité.

2.2.2 Objectif II : Intégrer la dimension suprarégionale dans le développement spatial de la Wallonie

Les achats transfrontaliers conditionnent en partie la géographie du commerce. Pour argumenter en faveur de leur projet de centre commercial ou de *retail park* auprès des autorités publiques, des promoteurs mettent parfois en avant l'argument que ce nouvel équipement permettra d'enrayer l'évasion du pouvoir d'achat local ou de capter le pouvoir d'achat de ménages résidant en dehors du territoire. Le SDER est muet sur la façon dont doit être gérée la problématique des équipements commerciaux à rayonnement transrégio-

nal, voire transfrontalier. Il précise juste la nécessité d'approfondir la réflexion sur les problématiques de portée suprarégionale dont font partie certains équipements commerciaux : « *les centres commerciaux frontaliers et magasins d'usine* » (p. 165).

2.2.3 Objectif IV : Répondre aux besoins primordiaux

Cet objectif présente une option complètement dédiée aux implantations commerciales : IV.3 Répondre aux besoins en commerces, équipements et services. Afin de permettre à tous un accès aisé aux commerces, les intentions suivantes sont formulées (p. 177) :

- « *L'implantation de centres commerciaux et de grandes surfaces commerciales à l'écart des villes et des noyaux d'habitat ne sera plus autorisée. Ce type de commerces devra à l'avenir s'inscrire dans le tissu d'habitat, ou pour le moins le jouxter et être aisément accessible à pied et en transport en commun.*
- *La préférence sera donc accordée à leur insertion dans l'habitat* ». Ceci implique une bonne intégration des bâtiments et des parkings dans le bâti existant en vue notamment de minimiser les nuisances sonores et visuelles.
- Dans les petits noyaux d'habitat fort isolés, il est proposé d'encourager la réouverture de petits commerces pour faciliter l'accessibilité des personnes non motorisées.

2.2.4 Objectif V : Contribuer à la création d'emplois et de richesses

Le commerce est peu traité dans cet objectif consacré à la création d'emplois et de richesses. Cela est à relier avec le fait que le commerce de détail est une activité induite. Contrairement aux activités dites de base, il ne se traduit généralement pas par une injection de revenus dans l'économie régionale¹.

Dans l'option V.1 Développer les atouts spécifiques de la Wallonie par rapport au contexte suprarégional, une des intentions est d'améliorer la polarisation et la qualité des entités urbaines et rurales pour développer l'emploi (p. 185). Cette intention part de l'idée suivante : pour que la Wallonie soit une terre attractive pour l'investissement économique, elle doit disposer de pôles urbains et ruraux attractifs. Dans ce cadre, le commerce est appelé à participer au renforcement de la qualité et du rôle polarisateur des pôles urbains et ruraux retenus dans le Projet de structure spatiale. Le SDER précise à ce sujet que : « *L'amélioration de leur attractivité nécessite dans certains cas une amélioration assez radicale de la qualité du cadre bâti et des espaces publics. L'attractivité des centres sera améliorée par la mise en place d'associations de gestion ("city manager") telles qu'initiées par le Gouvernement wallon. Les Agences de Développement local viendront en appui de ces efforts* ».

2.2.5 Objectif VI : Améliorer l'accessibilité du territoire et gérer la mobilité

Bien que la fonction commerciale soit peu citée explicitement dans cet objectif, il s'agit d'une des fonctions clairement concernée par plusieurs options qui le composent. Afin de maîtriser la mobilité en vue d'atteindre un équilibre entre la satisfaction de la demande de déplacement et la préservation du cadre de vie (option VI.3), le SDER préconise de réduire le volume de déplacements (moins circuler). Pour ce faire, la localisation des activités (notamment commerciales) doit être repensée :

- « *freiner la dispersion des fonctions par leur regroupement dans les centres urbains et les noyaux d'habitat ;*
- *rapprocher les unes des autres les fonctions complémentaires, c'est-à-dire l'habitat, le travail et les équipements, notamment en pratiquant une mixité raisonnée des fonctions* » (p. 205).

¹ BASTIN C. & BLONDIAUX G., 2008, p. 9

Une autre intention proposée dans cet objectif VI touche directement l'activité commerciale : « améliorer le transport de marchandises en milieu urbain » (p. 207). A ce sujet, afin de « restaurer la vitalité commerciale des centres-villes », deux suggestions sont formulées :

- la création de micro-plates-formes de livraison à proximité immédiate des aires commerçantes (soit des centres de distribution urbaine) ;
- la prise en compte de cette problématique des livraisons dans le cadre d'opérations de rénovation des espaces publics des centres urbains et, plus généralement, dans le cadre des Plans communaux de mobilité (PCM) (p. 208).

2.2.6 Objectif VII : Valoriser le patrimoine et protéger les ressources

L'option VII.1.C Valoriser le patrimoine bâti passe notamment par la réaffectation et la rénovation du patrimoine classé. De nombreuses rues commerçantes des villes historiques comportent des immeubles commerciaux de grande valeur patrimoniale. La cohabitation entre la fonction commerciale dont les besoins évoluent sans cesse et un cadre bâti protégé dans sa forme ancienne nécessite de trouver des compromis. Le SDER précise à ce propos que : « la survie d'un patrimoine impose que l'on intègre le passé aux besoins contemporains, en liant respect du patrimoine et souci de fonctionnalité actuelle » (p. 211).

L'option VII.3 vise à intégrer la dimension paysagère dans les pratiques d'aménagement. En vue d'une protection renforcée du paysage, il est préconisé d'enrayer l'urbanisation linéaire (p. 216). Il est aussi recommandé de définir des opérations de recomposition paysagère. Pour ce type d'action, le SDER désigne comme espace prioritaire les entrées de villes, lieux souvent défigurés par des alignements de grandes surfaces commerciales (p. 217).

3. LA THEMATIQUE COMMERCE ACTUELLEMENT

3.1 ÉVOLUTION DE LA SITUATION PAR RAPPORT AUX CONSTATS

Parmi les constats posés par le SDER en 1999, il en est un qui est de moins en moins d'actualité : « On observe aujourd'hui un double phénomène : une offre de consommation de masse localisée en périphérie des villes et une offre plus spécialisée au sein de celles-ci » (p. 41). En ce qui concerne le second phénomène, jusqu'au début des années 90, l'offre commerciale périphérique était très largement dominée par les commerces d'achats courants (alimentaire et entretien de la maison) et par les commerces d'achats semi-courants pondéreux (meuble, bricolage, jardinage...). A l'opposé, elle concernait encore fort peu les commerces d'achats semi-courants peu pondéreux (vêtements, chaussures, livres, CD). Depuis ces 15 dernières années, tous les types de commerces disposent d'une formule adaptée à la périphérie, que ce soit au travers de projets périphériques initiés par des promoteurs professionnels (centre commerciaux, *retail parks*...) ou par l'autopromotion (cf. implantations de Décathlon, Brantano, JBC, E5 Mode...). Ce développement commercial périphérique pour les biens semi-courants peu pondéreux s'explique pour une large part par l'inadéquation notamment au niveau de la taille entre l'offre commerciale de centre-ville et les caractéristiques des cellules commerciales recherchées par les acteurs de la grande distribution. Suite au développement de l'offre commerciale le long des axes routiers situés dans les périphéries aisées des grandes villes (Loverval, Erpent, Neupré, Nandrin, Heusy...), même le commerce de luxe a subi un profond mouvement de périurbanisation.

A côté de cette évolution pouvant être considérée comme négative, on assiste ces 10 dernières années au redéploiement d'une offre commerciale de proximité pour les achats courants au sein des quartiers urbains péricentraux ainsi que dans ou aux abords des principaux villages. Une multiplication de points de vente des hard-discounters et des grandes surfaces spécialisées dans l'électroménager, les sports... (Médiamarkt, Décathlon...) est également constatée. Or, cette profusion d'offre commerciale nouvelle s'opère

dans un contexte où la consommation par ménage des biens vendus dans le commerce de détail stagne et où le nombre d'habitants connaît une croissance modérée. Dans ce contexte de saturation progressive du marché, la multiplication de l'offre implique une réduction du chiffre d'affaires de certains acteurs. Outre divers commerces indépendants, les points de vente de la grande distribution ayant jadis une position dominante voient ainsi reculer leur part de marché. Les hypermarchés sont particulièrement touchés par ce jeu de vases communicants. La forte restructuration du réseau de supermarchés et hypermarchés du groupe Carrefour opérée en 2010 a pour partie son origine dans cette évolution de l'offre.

Par rapport à la situation décrite dans le SDER de 1999, il convient aussi de souligner le rôle croissant joué par les promoteurs professionnels dans le développement de la nouvelle offre commerciale que ce soit en périphérie ou en centre-ville. Comme l'intérêt de ces acteurs (celui notamment de capter d'importants loyers commerciaux) n'est pas similaire à l'intérêt collectif vu à une large échelle, les pouvoirs publics tant au niveau local qu'à un niveau supralocal ou régional ont un rôle essentiel pour réguler leur action.

Certains projets initiés par ces promoteurs génèrent en effet divers effets négatifs qu'il est bon de limiter. Ainsi, même lorsqu'ils sont localisés en position centrale, un défaut de certains projets réside dans leur surdimensionnement par rapport au pouvoir d'achat local ou sous-régional. Dans de telles situations, une partie importante des consommateurs qui viendront acheter dans ces centres commerciaux ou *retail parks* sera amenée à opérer de longs trajets en voiture afin de se rendre dans cette localité qu'ils ne fréquenteront que pour ce seul motif des achats. De plus, certains projets, pourtant idéalement situés sont parfois trop centrés sur eux même pour servir de locomotive pour le commerce environnant. S'ils sont au contraire bien localisés en situation centrale vis-à-vis de l'offre des transports en commun et sont correctement dimensionnés, les projets immobiliers de ces promoteurs contribuent grandement à la redynamisation des centres urbains et à une utilisation accrue des transports collectifs. Cet impact positif est maximisé lorsque ce centre commercial est bien connecté au niveau des déplacements pédestres vis-à-vis de l'offre commerciale préexistante.

Un autre avantage des projets groupés produits par un promoteur professionnel, même en cas de localisation périphérique, réside dans la meilleure maîtrise de leur impact paysager par rapport à un ruban de commerces bâtis à diverses époques via de l'autopromotion.

Une autre tendance peu soulignée par le SDER est l'importance croissante des achats transfrontaliers et de l'offre commerciale implantée de façon à capter la clientèle transfrontalière.

3.2 BILAN DES PISTES D'ACTIONS

Afin de gérer la problématique des implantations commerciales, le cadre réglementaire relatif au permis socio-économique a évolué à deux reprises depuis l'adoption du SDER (loi du 13 août 2004, dite loi IKEA et loi du 22 décembre 2009). Tandis que la première a favorisé la multiplication des grands projets de complexes commerciaux après avoir donné le pouvoir d'attribuer ce permis aux communes, il a fallu en urgence adopter la seconde pour mettre la législation belge en conformité avec la Directive services (directive européenne 2006/123/CE). Celle-ci interdit désormais de prendre en compte l'impact socio-économique des projets pour la délivrance des autorisations. Cette directive permet toutefois de tenir compte des effets des projets en termes d'aménagement du territoire, de mobilité et de développement durable dans le cadre de la procédure de délivrance des autorisations.

Dans le contexte d'une profusion de projets commerciaux contestés car souvent grandement dimensionnés et périphériques, d'une prochaine régionalisation de la compétence relative aux permis socio-économiques, de la transposition de la Directive services et des enjeux de développement durable, l'actuel Gouvernement wallon a décidé de se doter d'un Schéma

régional de développement commercial (SRDC). Il s'agit d'un outil stratégique sensé orienter les décisions en matière d'implantations commerciales au cours des prochaines années.

Suite principalement au déclin ou, au mieux, au manque de vitalité de l'appareil commercial de certains centres urbains, la Région wallonne a créé à la fin des années 1990, peu de temps avant l'adoption du SDER, un double dispositif : des cellules de Gestion de centre-ville et des Agences de développement local (ADL).

Depuis le début des années 2000, plusieurs communes, voire sous-régions, se sont dotées d'un schéma communal (ou sous-régional) de développement commercial. Il s'agit d'un nouvel outil stratégique communal ou supracommunal émergent. L'élaboration de tels documents est parfois soutenue financièrement par la Région même si aucune disposition légale n'encadre un tel outil.

Toujours dans le but de redynamiser les centres urbains, la Région wallonne a mis au point au milieu des années 1990 une formule de soutien au développement d'opérations de partenariat public-privé (PPP) : la revitalisation urbaine. Si cet outil est principalement destiné à inciter les promoteurs privés à investir dans la création ou la réhabilitation de logements, il peut être couplé à une opération visant à créer de nouvelles surfaces commerciales. L'argent fourni par la Région à la commune concernée dans le cadre de telles opérations vise à couvrir 100 % des coûts de retraitement de l'espace public aux abords immédiats du projet.

Préalablement à l'élaboration du futur SRDC, entre 2008 et 2010, le Gouvernement wallon a confié à la CPDT une mission d'expertise ayant pour but d'« *établir les lignes de force d'une stratégie régionale des implantations commerciales dans la perspective du développement territorial durable* ». Ce travail a consisté principalement en les six points suivants :

1. Un cadrage de la problématique consistant en un relevé des différentes études et outils d'aide à la décision ayant pour objet les implantations commerciales. Les avis d'organismes tels que le CESRW et l'UVCW ont été analysés durant cette phase ;
2. La mise en évidence des tendances actuelles et futures en matière d'offre (évolution des formes, du rôle des acteurs...) et de demande commerciales (structure de la population, comportements de mobilité, dépenses des ménages...). Cette étape s'est principalement basée sur des interviews d'experts issus de divers organismes : FEDIS, UCM, l'AMCV... En outre, Philippe Moati, Professeur d'économie à Paris et Directeur de recherche au CREDOC a rédigé une note de réflexion prospective sur l'avenir du commerce de détail ;
3. Un benchmarking consistant en une analyse de la manière dont est gérée la question des implantations commerciales dans six régions et pays voisins (Flandre, Pays-Bas, Allemagne, France, Luxembourg et Angleterre).
4. Une analyse des permis socio-économiques octroyés ou refusés durant la période 2000-2008 afin de mieux comprendre les choix effectués par les opérateurs et pouvoirs publics durant ces dernières années en regard des enjeux de l'aménagement durable du territoire et d'évaluer l'impact de la loi sur le permis socio-économique adoptée en 2004 ;
5. Une réflexion sur l'impact économique des implantations commerciales ;
6. La formulation de propositions d'orientations et de lignes de conduite.

Parallèlement, à la demande du Ministre de l'Economie J.-C. Marcourt, un outil d'aide à la décision en matière d'implantations commerciales a été mis au point par le SEGEFA (ULg) afin de faciliter l'examen par les communes des projets faisant l'objet d'une demande de permis socio-économiques. Reposant notamment sur un inventaire précis de l'offre commerciale existante, cet outil permet aux administrations communales de se poser les bonnes questions et de trouver les réponses adéquates au vu du prescrit de la loi sur le permis socio-économique. De plus, le Ministre Marcourt a confié fin 2010 au SEGEFA la remise à jour de l'étude sur les habitudes des consommateurs (actualisation des zones de chalandises – Projet Move).

De même, le 22 décembre 2010, le Gouvernement wallon a attribué à l'association formée par Deloitte et CMS - De Backer, le marché relatif à l'élaboration du Schéma régional de développement commercial.

4. LA THEMATIQUE COMMERCE FACE AUX DEFIS ET AUX AUTRES THEMATIQUES

4.1 LIENS ENTRE LE COMMERCE DES LES SIX DEFIS

4.1.1 Défis de la mobilité, énergétique et climatique

Le commerce est une thématique qui présente de nombreux liens avec les défis mobilité et, par conséquent, énergie et climat. Ainsi, il s'avère urgent de limiter les émissions de gaz à effet de serre (GES) liées aux déplacements pour le motif achats (soit environ 20 % des déplacements un jour moyen²) ainsi que celles liées aux déplacements domicile-travail des travailleurs du secteur commercial (soit environ 10 % de l'emploi présent en Wallonie x 16 % des déplacements un jour moyen)³. Promouvoir le recours aux alternatives à la voiture pour ces déplacements est indissociable d'une forte coordination entre le développement de l'urbanisation résidentielle et la localisation du commerce dans une logique de courtes distances, comme cela se pratique couramment aux Pays-Bas et en Allemagne. Pour la localisation du commerce, l'accessibilité par les alternatives à la voiture joue donc un rôle fondamental dans ces pays. Ce faisant, ils orientent de façon dirigiste les commerces d'achats semi-courants peu pondéreux au sein des centres-villes et les commerces d'achats courants au cœur de leurs villages et quartiers.

De plus, une politique volontariste en faveur de l'usage des alternatives à la voiture au sein des centres-villes (trams ou bus en site propre, réduction de l'offre de stationnement en voirie, pistes et bandes cyclables...) risque de se heurter à une opposition légitime des acteurs du commerce de centre-ville. Ce risque est décuplé en cas de poursuite des développements commerciaux périphériques concurrents des centres-villes (donc surtout pour les commerces d'achats semi-courants peu pondéreux).

Le défi énergie intervient également dans le secteur du commerce de détail au niveau de l'efficacité énergétique des immeubles qui l'abritent (isolation, ventilation, éclairage...), de la gestion du froid au sein des commerces vendant des produits périssables et de la tendance à laisser les portes des commerces ouvertes même en hiver.

4.1.2 Défi de la cohésion sociale

Ce thème est fortement lié au défi de la cohésion sociale car, pour les personnes précarisées, ne pas disposer d'une offre commerciale proche accessible à pied ou en transport en commun (TC) implique le recours à la voiture, ce qui réduit le pouvoir d'achat. De plus, selon l'enquête MOBEL, 19 % des ménages wallons ne disposent d'aucune automobile. Ces derniers ont progressivement vu l'offre commerciale accessible pour eux se restreindre suite à la périurbanisation progressive de l'activité commerciale.

En Allemagne et aux Pays-Bas, un objectif central de la politique des implantations commerciales est d'assurer une certaine équité territoriale. Ceci passe par une distinction claire entre les commerces d'achats courants pour lesquelles une dispersion de l'offre au cœur des quartiers urbains et village est recherchée et les commerces d'achats semi-courants peu pondéreux qui doivent être concentrés dans les centres-villes et autres polarités bénéficiant d'une bonne desserte en TC. Elle passe aussi chez eux par l'application du principe de respect de la hiérarchie urbaine inspiré de la théorie des Places centrales

² D'après TOINT P., BARETTE P. ET DESSY A., 2000, p. 93.

³ Ibidem, p. 93..

pour le dimensionnement de l'appareil commercial. Par ce biais, il s'agit d'éviter que le suréquipement de certaines localités ou quartiers ne génèrent un sous-équipement ailleurs.

4.1.3 Défi de la compétitivité

Ce thème est également lié au défi de la compétitivité régionale. Le commerce de détail représente près de 10 % de l'emploi wallon et ces postes de travail sont occupés, pour une large part, par du personnel peu qualifié. Il s'agit toutefois d'un secteur économique particulier. Il ne s'agit pas d'un secteur moteur de développement économique mais induit. Pour l'ensemble du territoire wallon, on a beau créer des dizaines de milliers de m² de commerces chaque année, l'emploi dans le secteur commercial augmente moins vite que le volume de la population régionale. On est en fait dans un système de vases communicants associé à une relative saturation de l'offre commerciale.

La balance déficitaire des achats transfrontaliers entre la Wallonie et les territoires environnants (notamment liée à des différentiels en matière de fiscalité) contribue par ailleurs à minimiser l'emploi wallon dans le secteur commercial.

De plus, un des facteurs de compétitivité du territoire réside dans l'attractivité des villes et l'image de marque que celles-ci génèrent au travers du dynamisme de leur centre-ville. Contrairement aux pays voisins qui, comme les Pays-Bas et l'Allemagne, gèrent les implantations commerciales au travers de critères de développement territorial (priorité aux sites accessibles à pied ou en TC, respect de la hiérarchie urbaine...), l'abondance de l'offre commerciale en périphérie contribue souvent à générer des friches commerciales et à minimiser les investissements des promoteurs privés dans les centres-villes wallons.

Enfin, la dépendance à la voiture induite par la périurbanisation et la séparation des fonctions urbaines, dont le commerce, contribue à rendre l'économie de la Wallonie particulièrement sensible à l'évolution du prix de l'énergie via l'impact de ce dernier sur la consommation intérieure des ménages. A ce propos, la Banque Nationale de Belgique a souligné à plusieurs reprises depuis 2008 la sensibilité plus forte de l'économie belge à l'évolution du prix du pétrole que dans les pays voisins. Ce constat s'applique de manière accrue en Wallonie que dans les deux autres régions vu l'usage moins répandu des alternatives à la voiture et les plus longues distances qui y sont parcourues.

4.1.4 Défi démographique

Ce thème est également lié au défi démographique. Ainsi, le vieillissement de la population et la réduction de la taille des ménages ont tendance à faire augmenter la part des déplacements liés au motif achats dans la mobilité totale. Chez les personnes âgées, le motif achats est ainsi de loin le premier motif de déplacement (près de 40 % des déplacements chez les plus de 75 ans). De plus, la réduction de la taille des ménages contribue au déclin des hypermarchés et au regain d'une certaine forme de commerces de proximité. Par ailleurs, s'agissant d'une activité induite, le commerce sera particulièrement amené à se développer là où la croissance démographique sera forte et à connaître un jeu à somme nulle au global dans les sous-régions qui verront leur population stagner. Le vieillissement de la population implique enfin une forte demande en appartements au voisinage direct ou au dessus de commerces. Il s'agit d'une opportunité permettant d'envisager la multiplication des projets immobiliers mixtes logements + commerces au sein des noyaux d'habitat.

4.2 LIENS ENTRE LE COMMERCE ET LES AUTRES THEMES SECTORIELS

Les liens entre le commerce et huit des quinze thématiques sectorielles méritent de plus amples explications que la très brève description présentée ci-après. Ces thèmes de l'Habitat et services, des activités économiques et industrielles, du tourisme et des loisirs, du patrimoine bâti, du transport de personnes, du transport de marchandises, du transport de

l'information et de la gestion des déchets sont donc davantage développés au niveau des Annexes de ce rapport.

Habitat et services :

Les liens entre les commerces de détail et le thème habitat et services sont nombreux :

- évolution de la mixité contrainte entre commerces et logements avant l'apparition de la voiture à une nécessaire nouvelle mixité entre ces fonctions suite aux impératifs du développement durable ;
- les pratiques en cours à l'étranger en matière de mixité logements commerces (cf. concept de la Ville des courtes distances) ;
- similarité concernant les logiques d'implantation et les défis qui se posent (rationalisation des agences/bureaux, impact du site d'implantation sur la mobilité...) entre le commerce de détail et les services à la personne impliquant le déplacement des bénéficiaires (horeca, agences bancaires, assurances, agences d'interim, agences immobilières, mutuelles, bureau de poste...) ;
- forte demande en appartements situés à proximité des commerces suite au vieillissement de la population ;
- problématique des étages vides au dessus des commerces...

Activités économiques et industrielles :

Les liens entre les commerces de détail et le thème des activités économiques et industrielles sont aussi nombreux :

- place particulière du commerce de détail dans l'économie vu qu'il s'agit d'une activité induite dont l'emploi total (salariés + indépendants) n'augmente guère (jeu de vases communicants)⁴ ;
- rôle de la vitalité des centres-villes sur l'attractivité des territoires auprès des investisseurs et rôles de loyers commerciaux comme leviers pour attirer les promoteurs immobiliers susceptibles de mener des opérations de renouvellement urbain en centre-ville en vue de requalifier ceux-ci ;
- concurrence en vertu du CWATUPE au sein des ZAEM entre le commerce de détail (activité induite susceptible de payer de hauts niveaux fonciers) et l'activité économique productive dite de base (ce qui conduit à une utilisation indirecte des subsides à l'équipement des parcs d'activités pour du commerce périphérique concurrent de l'offre de centre-ville et au blocage rencontré par les intercommunales dans leur volonté d'exploiter les terrains encore disponibles au plan de secteur suite à la rétention/spéculation foncière).

Exploitation du sous-sol :

Absence de lien

Eau :

Avec leurs importantes surfaces imperméables, les zones commerciales périphériques ont un impact sur les inondations. Des mesures telles que des toitures vertes, des bassins d'orage, des espaces engazonnés peuvent limiter cet impact.

Agriculture et sylviculture :

⁴ Cette faible progression de l'emploi est liée principalement à l'importance croissante du discount, du commerce électronique et de la part croissante des revenus des ménages consacrée aux biens et services qui ne sont pas vendus dans le commerce de détail (loisirs, téléphonie, automobile, carburants, loyer ou remboursement du prêt hypothécaire, gaz/mazout de chauffage, électricité, soins de santé...)

Le redéveloppement des circuits courts entre producteurs et consommateurs peut permettre d'assurer pour partie la viabilité d'exploitations agricoles. La croissance de cette formule risque toutefois de s'opérer en défaveur des acteurs du commerce de détail, en particulier de la grande distribution alimentaire. Dans une certaine mesure, le commerce de détail notamment orienté vers les produits biologiques et régionaux peut toutefois jouer un rôle croissant d'intermédiaire entre consommateurs et producteurs de proximité.

Tourisme :

Plusieurs liens existent entre les commerces de détail et le thème du tourisme et des loisirs :

- impact de l'activité touristique et des secondes résidences sur le commerce de détail : équipement commercial de pôles touristiques supérieur à celui attendu sur base de la seule population résidente (cf. travaux sur l'économie présenteielle) ;
- similarités dans les logiques d'implantations et les défis qui se posent entre le commerce de détail et les loisirs à caractère commercial (cinémas, bowlings, salles de fitness, salles de remise en forme, solarium, salles de jeu, pistes de ski indoor...) ;
- croissance du marché des loisirs commerciaux poussant de plus en plus souvent les promoteurs à intégrer ce type de services dans leurs projets de centre commercial.

Patrimoine bâti :

Plusieurs liens existent entre les commerces de détail et le thème du patrimoine bâti :

- contraintes et opportunités pour l'attractivité liée à la qualité patrimoniale de nombreux immeubles situés dans les rues commerçantes de certains centres-villes ;
- inadéquation en termes de surface de vente entre la demande en surfaces commerciales et l'offre actuelle des immeubles commerçants situés dans les tissus urbains anciens (centre-ville, centre des pôles secondaires traditionnels, centre des quartiers et des villages) d'où une nécessité de procéder à des opérations de remembrement de cellules commerciales au sein des principales rues commerçantes (compromis à trouver avec la nécessaire protection et restauration du patrimoine)
- état très délabré des étages vides de nombreux commerces situés en centre-ville (insalubrité, voire risque d'effondrement).

Biodiversité:

Le lien entre ce thème et celui du commerce est peu significatif. Il est toutefois utile d'intégrer une réflexion sur la biodiversité lors de l'aménagement/réaménagement de zones commerciales périphériques (toitures végétalisées, arbres ou haies basses dans les parkings...). Ce très léger gain au niveau de la biodiversité peut aller de paire avec un intérêt paysager et avec un surcroît d'attractivité pour le commerce en question.

Transport de personnes :

Ce croisement entre le thème du commerce et celui des transports de personnes est le plus à même d'aider les décideurs wallons dans la définition d'une politique de localisation des implantations commerciales basée sur une argumentation quantitative et répondant aux principaux enjeux du développement durable. Ce point mérite donc d'être davantage étudié par la suite sur base de la littérature existante. Dans l'Annexe à cette courte note, une première ébauche est fournie concernant quelques constats relatifs à ce croisement :

- la place des achats en tant que premier motif de déplacement de la population et la place spécifique du motif achat dans les chaînes de déplacements (forte articulation avec le logement à l'origine et/ou à destination, articulation croissante mais secondaire avec d'autres motifs) ;
- forts liens entre, d'une part, le choix modal et les distances de déplacements liés au motif achats et, d'autre part, la localisation (en termes d'articulation avec les logements et la desserte en transports en commun - TC -) ainsi que la taille des équipements commerciaux.

De plus, les liens entre le thème commerce et le thème du transport des personnes concernent aussi :

- l'offre en stationnement. Vu la forte dépendance à la voiture découlant de la fréquente séparation des fonctions entre commerces, logements et autres fonctions fréquentées par la population, les besoins en stationnement nécessaires à l'activité commerciale sont grands (en résumé : No parking no business). Ces besoins sont présents tant à la périphérie (d'où une grande consommation d'espace par le parking) qu'en centre-ville (conflit avec d'autres types de stationnement et avec d'autres usages de l'espace). Les effets pervers de toute politique dans ce domaine qu'elle soit volontariste ou laxiste doivent être analysés en tenant compte de la facilité ou non pour les commerces de s'implanter en des lieux où les contraintes dans ce domaine sont moindres ;
- la spécificité belge du développement commercial périphérique sous forme de ruban le long des voies de transit et son impact négatif en termes paysagers, de sécurité routière et d'engorgement routier.

Transport de marchandises :

Au croisement entre ces deux thématiques, se retrouvent :

- les réglementations relatives à la livraison des commerces situés en centre urbain par les camions et camionnettes afin de ne pas gêner les déplacements des clients et de limiter les nuisances pour les habitants et usagers des centres-villes ;
- l'éventuelle création de centres de distribution urbaine en vue d'assurer la livraison terminale des commerces situés en centre-ville avec des véhicules plus légers et moins polluants que les véhicules actuels.

Transports de l'information – TIC :

Le commerce électronique est situé au croisement entre le thème du commerce et celui des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Le développement de cette forme de vente se fait partiellement au détriment du commerce de détail. Néanmoins, une partie significative de cette activité implique le recours à des commerces de détail comme points où les clients viennent rechercher leur commande. Quelques branches commerciales sont principalement impactées par ce développement du commerce en ligne : les biens culturels – CD, DVD, livres... -, l'informatique, les TV, photo et matériel Hifi...

Production, stockage et transports de l'énergie :

A titre anecdotique, il peut être évoqué l'idée de certains acteurs (Group Colruyt notamment) d'utiliser les toits des grandes surfaces pour implanter des panneaux photovoltaïques.

Déchets :

Plusieurs liens existent entre les commerces de détail et le thème du traitement des déchets mais ceux-ci ont très peu d'impact territorial :

- développement des magasins de seconde main et, plus largement de la filière de la réutilisation, permettant de minimiser la quantité de déchets produits et de produits neufs vendus. Cette filière comporte quelques rares acteurs privés spécialisés dans le dépôt-vente (Troc et Cash Converters) disposant de locaux ayant des caractéristiques similaires aux commerces de détail. ;
- forte production de déchets de type emballages par la grande distribution vu ses contraintes en termes de transport et de conservation en comparaison de la filière des circuits courts. De plus, le ramassage des déchets au sein des centres-villes génère des contraintes peu aisées à gérer.

Contraintes physiques et risques :

Le commerce comme tout le reste de l'urbanisation est concerné par la problématique des inondations (rôle dans l'imperméabilisation du sol et présence occasionnelle en zone inondable). Les autres contraintes physiques ne génèrent pas de problème particulier.

5. DEVELOPPEMENT D'INDICATEURS

5.1 INTRODUCTION

Le thème du commerce fait l'objet d'une attention spécifique de la part du pouvoir régional depuis peu de temps (cf. travaux du Lepur dans le cadre de la CPDT, travaux du SEGEFA pour le compte du cabinet Marcourt et étude en cours par Deloitte et CMS De Backer en vue de l'élaboration d'un schéma régional de développement commercial – SRDC -). En dehors des données relatives à l'emploi dans ce secteur, données disponibles chaque année depuis plusieurs décennies, la plupart des données pertinentes à exploiter sont issues d'un travail récent de collecte de terrain ou d'enquêtes ponctuelles, lourds à mettre en œuvre.

Ne disposant le plus souvent pas de données anciennes comparables à celles dont on dispose depuis peu grâce aux travaux du SEGEFA, il est impossible pour plusieurs des indicateurs retenus, de mettre en avant l'évolution des variables en question et de leur distribution spatiale.

Par ailleurs, la plupart des indicateurs relatifs à ce thème posent un certain nombre de problèmes en termes de reproductibilité car dépendent de relevés fastidieux à mener. Toutefois, la volonté de la Wallonie de pérenniser à l'avenir un dispositif de veille concernant l'offre commerciale dans le cadre du dispositif de régulation en cours de mise en place au travers notamment du futur SRDC permet par contre pour l'avenir d'entrevoir une remise à jour régulière de ces données.

Cinq indicateurs ont été produits sur ce thème du commerce.

	Définition
Indicateur 1	Evolution du nombre de m ² octroyés ou refusés dans le cadre du permis socio-économique ventilés selon le type de commerce et la localisation
Indicateur 2	Evolution par commune de l'emploi total salariés + indépendants dans le secteur du commerce de détail
Indicateur 3	Offre commerciale par commune et par bassin de vie en termes de m ² /1 000 habitants et par type de commerce
Indicateur 4	Distribution et évolution de la proportion de cellules vides au sein des nodules commerciaux
Indicateur 5	Evolution de l'importance relative par commune de l'offre en logements situés à moins de 700 m d'un libre-service alimentaire, d'une part, et d'un nodule commerçant, d'autre part

NB : Nous considérons que les données cadastrales relatives à la superficie au sol des immeubles ayant une nature cadastrale liée au commerce ne sont pas pertinentes pour cette thématique vu le fait notamment qu'une part importante du commerce se trouve au sein d'immeubles mixtes (natures : SUP.&P.C., P.IM.AP et P.P.IM.AP) et que de nombreux immeubles recensés comme ayant une fonction commerciale selon le cadastre abritent d'autres fonctions (services aux personnes, banques...) ou sont des cellules vides. De plus le nombre de m² de surface de vente est une donnée beaucoup plus significative en matière de commerce que la surface au sol des parcelles.

5.2 INDICATEUR 1 : NOMBRE DE M² OCTROYES OU REFUSES AU NIVEAU DES PERMIS SOCIO-ECONOMIQUES VENTILES SELON LE TYPE DE COMMERCE ET LA LOCALISATION

5.2.1 Description

Cet indicateur porte sur l'évolution du nombre de permis socio-économiques octroyés et de la surface de vente associée, ainsi que du taux de refus d'octroi de ce permis en regard de l'évolution du cadre légal qui l'encadre. Une fois les projets octroyés ventilés selon le type de commerce et cartographiés à l'échelle communale, l'inscription de ces derniers au sein ou en dehors des pôles du SDER peut être analysée. Il en va de même vis-à-vis de leur localisation plus ou moins centrale par rapport à l'habitat, aux transports en commun et aux noyaux commerçants préexistants.

Cet indicateur doit permettre de montrer l'impact de la modification de la loi sur le permis socio-économique de 2004 ayant donné le pouvoir aux communes concernant l'octroi de ce permis (inflation de gros projets de complexes commerciaux et baisse du taux d'avis négatifs à l'issue de la procédure).

Concernant la distribution des projets liés aux permis octroyés, ces données permettent de montrer que, à l'échelle communale, les pôles du SDER sont en général bien privilégiés par les gros projets ayant fait l'objet d'un permis socio-économique. Par contre, au niveau de la localisation précise de ces projets en regard des concentrations d'habitat, de l'offre en TC et par rapport aux noyaux commerçants, une large majorité des projets (en particulier depuis la réforme de 2004) peut être considérée comme très périphérique (et donc renforçant de ce fait la dépendance à la voiture). De plus, une part importante d'entre eux a une localisation qui contribue à déforcer l'offre des centres-urbains.

5.2.2 Disponibilité et validité des données

Les données relatives aux permis socio-économiques sont disponibles chaque année auprès du SPF Economie. Elles portent sur toutes les implantations commerciales nouvelles de plus de 400 m² (en dessous de ce seuil, il n'existe aucune donnée disponible sur les surfaces de vente créées, transférées ou étendues). Précisons que chaque permis octroyé ne débouche pas nécessairement rapidement sur la réalisation d'une nouvelle surface de vente correspondant à celle octroyée. En effet, de nombreux projets ayant reçu un feu vert pour cette procédure ces dernières années n'ont pas abouti. Cette non-concrétisation associée souvent à plusieurs octrois de permis socio-économique pour un même projet s'expliquent notamment par un refus de permis d'urbanisme ou par un recours a posteriori au niveau du permis d'urbanisme soit auprès du Ministre, soit auprès du Conseil d'Etat. Même dans le cas où aucun obstacle administratif ne s'oppose au projet, il arrive que ce dernier ne voie jamais le jour en raison de problèmes de financement, de faillite du promoteur, de changement de stratégie...

Dans le cadre de l'Expertise Commerce de la CPDT, une analyse de ces permis refusés ou octroyés durant la période 2000-2008 a été réalisée. Pour l'avenir, avant d'exploiter ce type de données, un travail de mise en forme est nécessaire afin notamment de supprimer les doublons (les projets ayant fait l'objet de plusieurs permis). S'il s'agit de mettre en avant la bonne ou mauvaise localisation de ces commerces dans une logique de courtes distances, un travail conséquent de géolocalisation est également nécessaire. En cas de mise en place d'un dispositif de veille tel qu'évoqué ci-dessus, la collecte de ces données pourrait sans doute être réalisé de façon automatique avec un pas de temps réduit.

L'ensemble du traitement des données et la production des tableaux et cartes ont été finalisés dans le cadre de l'expertise commerce pour l'ensemble des permis socio-économiques sollicités entre 2000 et 2008 (cf. Annexe 3 du rapport final de septembre 2010 : http://www.cpd.be/telechargement/recherches/finalisees/subv_09-10/E1/Annexe3analyse-permis-socio-econ.pdf).

Les critères utilisés dans l'expertise commerce pour juger de la bonne localisation des projets en regard des concentrations d'habitat, de l'offre en TC et par rapport aux noyaux commerçants, s'inspirent directement de ceux d'application aux Pays-Bas et, de façon moins stricte, en Allemagne. L'application de ces critères nécessite par ailleurs de distinguer trois grands types de commerces (achats courants, achats semi-courants peu pondéreux et achats semi-courants pondéreux), ce qui complexifie l'analyse. Toutefois, sans une telle distinction (inexistante dans le SDER de 1999), il n'est scientifiquement pas pertinent de juger de la bonne localisation de projets commerciaux. Même si les seuils proposés dans le cadre de l'expertise pour ces critères n'a pas fait l'objet à ce stade d'un consensus politique au niveau wallon, leur application à l'ensemble des projets ayant reçu leur permis socio-économique permet d'identifier l'effet de la loi de 2004 sur la pertinence de la localisation. De plus, elle permet de mettre en évidence le type de projet qui est le plus préjudiciable par rapport aux enjeux de la mobilité et de la vitalité des centres-villes. Avant de présenter les résultats de l'application de ces critères, il convient toutefois au préalable de décrire les principes appliqués en matière de localisation du commerce aux Pays-Bas et en Allemagne en vue de favoriser un recours importants aux alternatives à la voiture dans le cadre des déplacements liés aux achats et en vue d'éviter de porter préjudice à la vitalité de l'activité commerciale des centres-villes. Il convient également de décrire brièvement la façon dont ces principes ont été transposés en critères quantitatifs applicables sur le territoire wallon.

5.2.3 Observations et caractérisation de l'évolution passée

Le présent indicateur se décompose en trois volets, correspondants chacun à une échelle d'analyse. Les trois échelles sont :

- l'échelle régionale ;
- l'échelle communale ;
- l'échelle de la métrique piétonne (relative à l'accessibilité par les alternatives à la voiture et à l'insertion ou non dans un noyau commerçant existant).

5.3.3.1 Evolution des permis au niveau wallon

L'analyse des demandes de permis socio-économiques introduites entre 2000 et 2008 a permis de dresser un bilan global sur l'évolution en matière de projets commerciaux et a mis en évidence l'impact significatif que l'adoption de la loi IKEA a eu sur les surfaces commerciales demandées et acceptées. Concrètement, l'étude des données reçues de la Commission Nationale pour la Distribution et du Comité Socio-Economique National pour la Distribution montre très clairement que l'apparition de la nouvelle loi en 2005 a entraîné une forte augmentation des surfaces de vente acceptées en Wallonie.

De 2000 à 2004, 813 demandes de permis socio-économiques ont été déposées en Wallonie. En termes de surface nette demandée, cela représente 1 212 554 m². Parmi ces demandes, seules 499 (61,4 % des demandes) soit 603 150 m² (49,7 % de la surface nette demandée) ont fait l'objet d'une décision finale favorable durant cette période de 5 ans.

De 2005 à 2008, l'apparition de la nouvelle loi entraîne un afflux de gros projets commerciaux (en particulier de complexes commerciaux). 980 dossiers de demande sont enregistrés au cours de cette période soit en moyenne 82 dossiers de plus par an par rapport à la période précédente. La surface nette demandée augmente de manière importante puisqu'elle représente 1 445 197 m², soit 19 % de plus alors que la période étudiée est plus courte d'un an. Mais le changement le plus flagrant réside dans la proportion

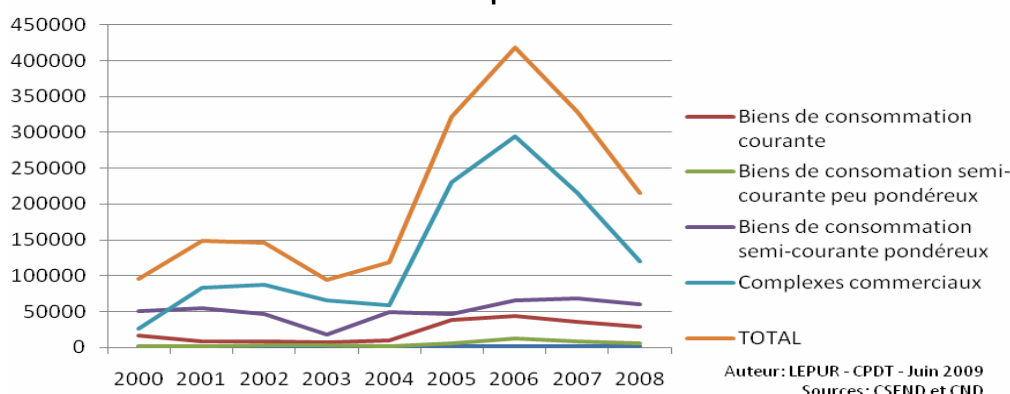
des projets qui font l'objet d'une décision favorable. En effet, 1 209 013 m² supplémentaires (soit 83,7 % de la surface nette demandée) sont acceptés, ceci même en tenant en compte des recours. Si on ne s'en tenait qu'aux décisions des collèges des Bourgmestres et Échevins, 90 % de la surface initialement demandée auraient été acceptés.

Le graphique 1 ci-dessous montre que les surfaces demandées acceptées en 2005, 2006 et 2007 ont plus que doublé par rapport à la période précédant l'adoption de la loi IKEA. Le total de surface de vente acceptée passe en effet de 120 630 m² par an entre 2000 et 2004 à 301 920 m² par an entre 2005 et 2008. Ce graphique permet également de constater la véritable explosion des surfaces allouées aux complexes commerciaux à partir de 2005.

Lorsqu'elle est ramenée à l'ensemble de la population wallonne, la surface commerciale totale acceptée entre 2000 et 2008 représente une augmentation de 524 m² par 1 000 habitants du stock total de surfaces de vente existant en Wallonie. C'est un chiffre très élevé, surtout si l'on considère la faible croissance démographique wallonne enregistrée ces dernières années (0,43 % par an sur la période étudiée).

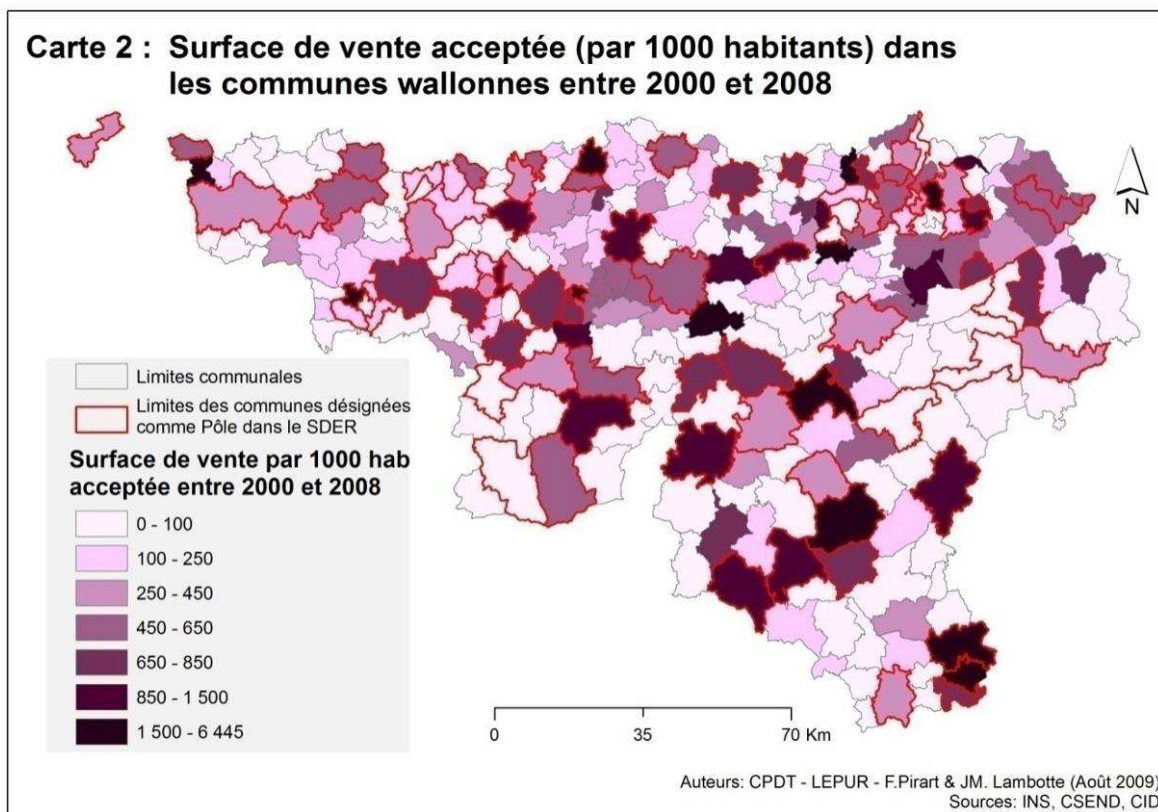
Graphique 1 :

Evolution des surfaces de vente acceptées entre 2000 et 2008



5.3.3.2 Evolution des permis au regard du projet de structure spatiale du SDER 99

La première carte présentée ci-dessous présente la distribution des surfaces de vente ayant été acceptées dans les communes wallonnes de 2000 à 2008 en termes de ratio m² de surface de vente / 1 000 habitants.



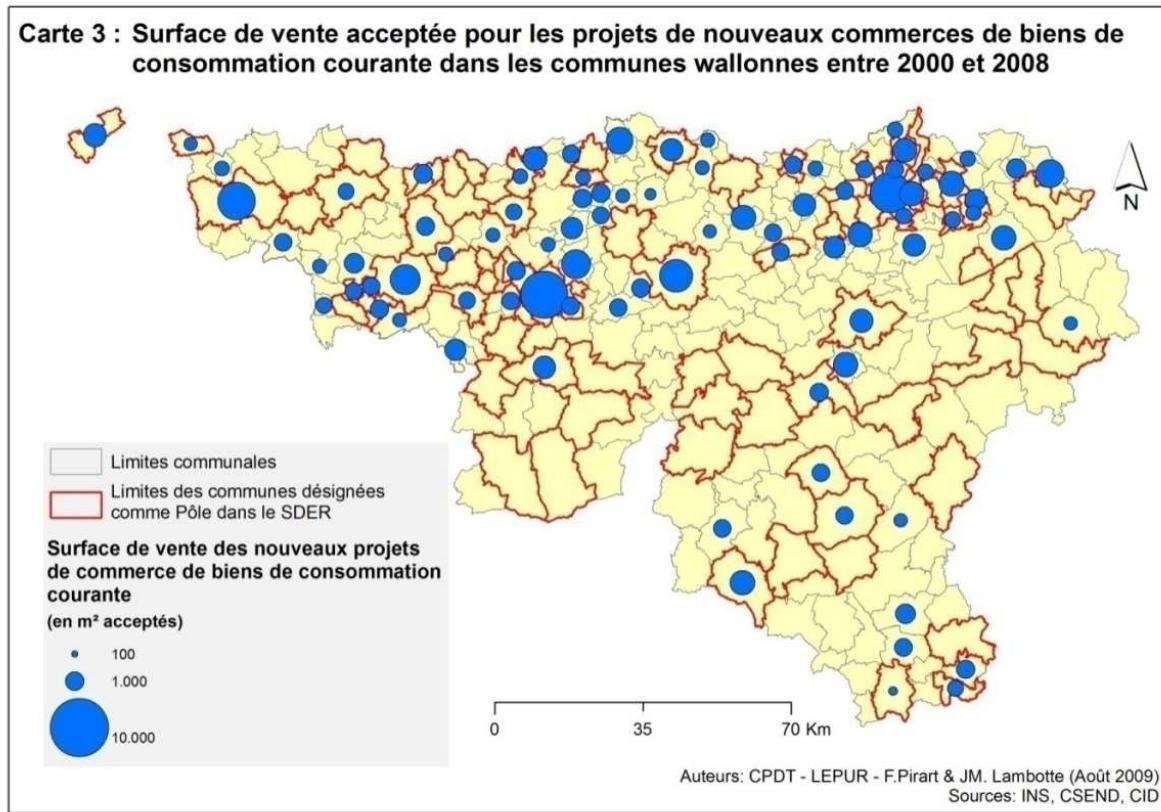
Au total, 440 722 mètres carrés ont été acceptés sur l'ensemble des 9 années en dehors des pôles du SDER 99, soit 24,3 % du total. Rapportés aux 1 261 179 habitants actuels de ces communes, cela donne une moyenne de 349,5 m² par 1 000 hab. A l'inverse, les communes ayant été désignées comme pôle dans le SDER ont accepté 1 369 660 m² de 2000 à 2008 pour une population actuelle de 2 195 596 habitants, soit une moyenne de 623,8 m² par 1 000 habitants. Cette différence serait encore plus forte si des localités comme Andenne ou Sambreville avaient également été désignées comme pôle. Les pôles du SDER ont donc été l'objet d'une demande de développement commercial plus forte que les autres communes.

Les quatre cartes suivantes présentent, quant à elles, les surfaces de vente des projets de création de nouveaux commerces qui ont fait l'objet d'une décision favorable ces neuf dernières années. Chacune d'elle se réfère à un certain type d'assortiment.

La carte 3 se rapporte aux demandes de permis relatives à l'implantation de nouveaux commerces de biens de consommation courante. On notera notamment qu'une certaine dispersion existe au nord du Sillon Sambre-et-Meuse. Ceci traduit le fait qu'un nombre relativement important de communes a reçu (et accepté) au minimum une demande d'implantation de commerce alimentaire de plus de 400 m². Par contre, le nombre de communes concernées est relativement réduit au sud du sillon. Cela pourrait être expliqué par l'existence du seuil de 400 m² au niveau du permis socio-économique, qui dissimule un grand nombre d'ouvertures de supérettes dans les communes rurales d'Ardenne et du Condroz ces dernières années. Dans les communes de moins de 5 000 habitants, fréquentes au sud du sillon, il arrive souvent qu'à côté de l'un ou l'autre projet de supérette acceptée aucune grande surface alimentaire n'ait été autorisée durant la période étudiée.

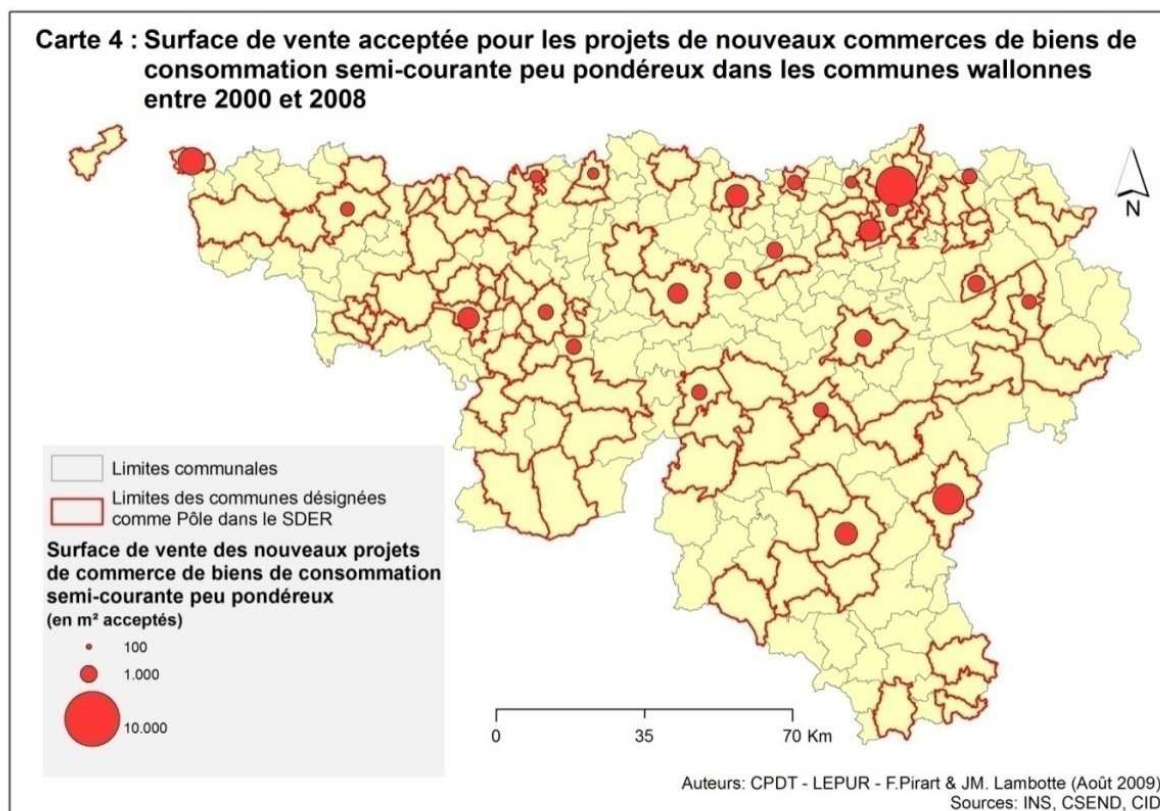
Cette carte souligne également qu'il n'y a plus eu de demande d'implantation d'hypermarché ces dernières années. Ceci confirme une formule sans doute en déclin, mais aussi et surtout l'impossibilité de trouver sur le territoire une aire de marché correspondant aux besoins d'un hypermarché vu la saturation commerciale du territoire wallon. De plus, les pôles du SDER,

en particulier les villes principales du sillon ne ressortent guère du lot, en comparaison à leur poids démographique et, plus encore au niveau de l'emploi au lieu de travail.



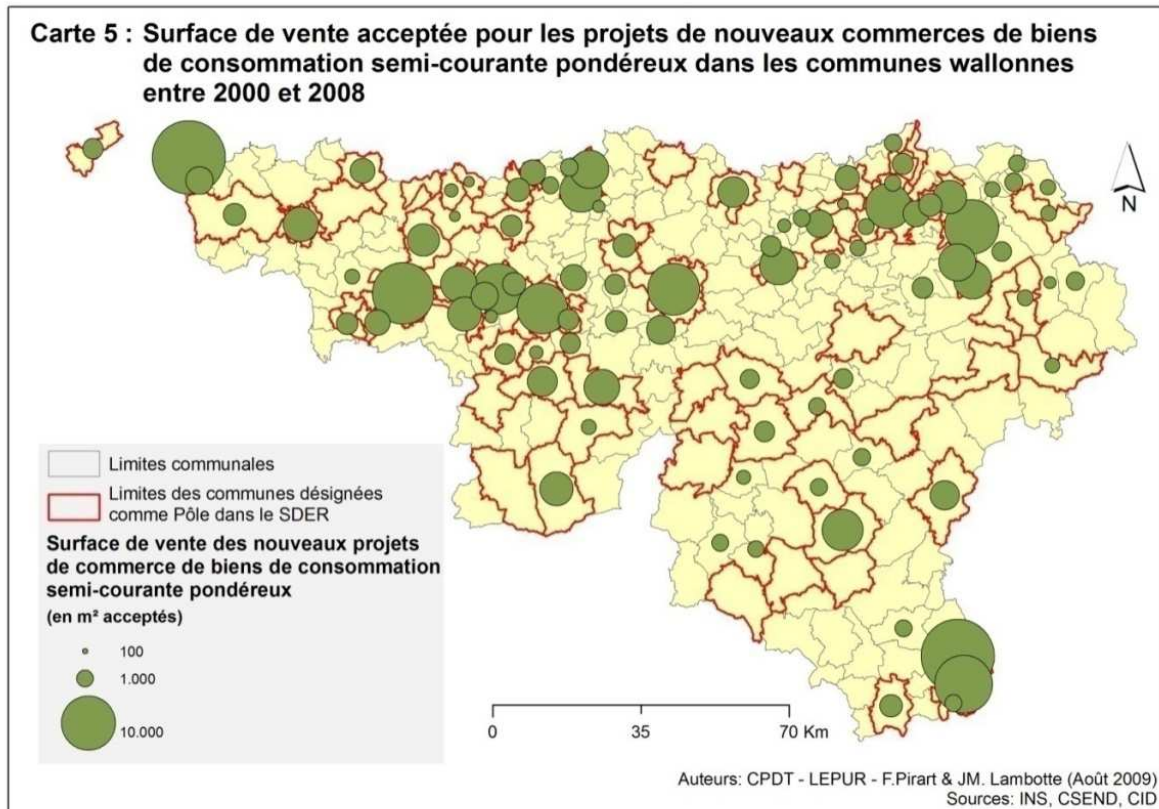
La carte 4 traite des demandes relatives à l'implantation de commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux. On peut dès à présent souligner que les demandes de permis à ce sujet sont apparues en nombre très limité ces dernières années. Ceci provient du fait que ce type de commerce s'inscrit en fait majoritairement dans des complexes commerciaux. Il est dès lors normal que la carte 4 ne fasse apparaître qu'un nombre assez limité de communes concernées par des créations de commerces de biens semi-courants peu pondéreux isolés.

Autre enseignement tiré de cette carte, on remarque que les nouvelles implantations se concentrent majoritairement dans les pôles du SDER. En effet, seules 5 communes n'étant pas reprises comme pôle sont concernées par l'acceptation de nouveaux projets de commerces de biens semi-courants peu pondéreux de plus de 400 m². Parmi celles-ci, Andenne, Wanze et Aubel, communes qui remplissent sans nul doute un rôle de polarisateur dépassant légèrement le cadre communal pour diverses fonctions. Il ne reste donc que les communes d'Awans et Gerpennes dont on peut réellement considérer que les projets d'implantation sont venus s'inscrire en dehors de toute polarité multifonctionnelle.

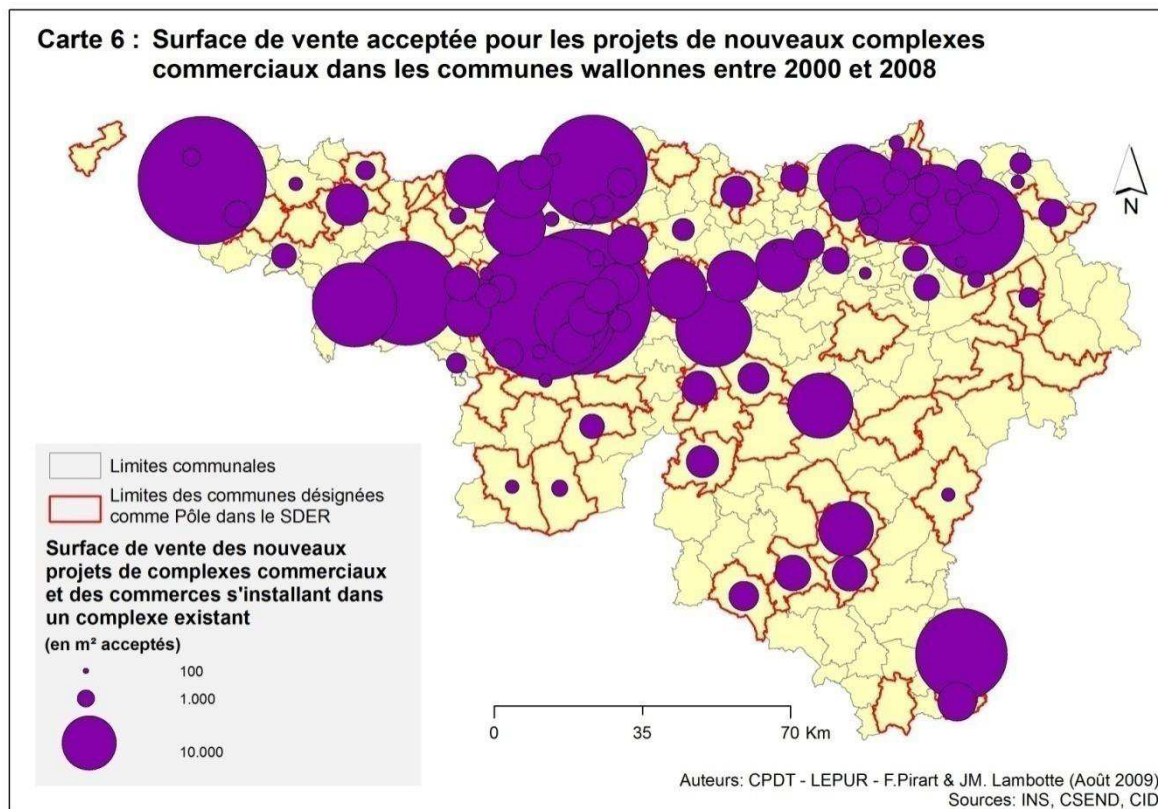


La carte 5 se rapporte aux demandes de permis relatives à l'implantation de nouveaux commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux. Elle fait ressortir, d'une part, une certaine concentration des demandes dans des villes importantes comme Namur, Mons, Verviers, Charleroi, Arlon et Liège ainsi que dans les communes bordant celles-ci et, d'autre part, on remarque l'influence très nette de la proximité des frontières régionales. Ainsi, le nombre de mètres carrés de surface de vente acceptés à Mouscron, Messancy et Arlon dépasse très nettement la moyenne. Par exemple, Arlon a accepté l'implantation d'un IKEA en 2004 et le projet de magasins de meubles Eurogros de 10 000 m² a été accepté à Mouscron en 2001.

Finalement, on notera que ce type de commerce se localise également souvent en dehors des pôles du SDER. En réalité, la grande diversité aussi bien au sein des enseignes et des produits pour les commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux fait qu'il est très difficile de catégoriser les choix de localisation de ceux-ci.



La carte 6 montre à quel point les demandes de permis liées à la création de nouveaux complexes commerciaux représentent des surfaces de vente très importantes de manière absolue et par rapport aux autres types de commerces. En réalité, celle-ci permet surtout de mettre en évidence les projets qui sortent réellement de l'ordinaire : Cora à Estaimpuis (55 400 m²), Padem à Wavre (29 438 m²), ForumInvest (25 681 m²) et Outlet à Verviers, le complexe de PROPERTY & ADVICE à Soumagne (20 580 m²), le complexe de Soors à Boussu (21 440 m²), ForumInvest à Charleroi (48 155 m²), La Citadelle à Farciennes (70 000 m² !), les Grands Prés à Mons (22 018 m²), l'Hydrion à Arlon (26 500 m²), le projet de Bouygues immobilier à Assesse (19 340 m²). Néanmoins, malgré l'existence d'un permis octroyé à un stade de la procédure, plusieurs de ces projets ne sont toujours pas concrétisés. En réalité, l'ampleur de ces projets fait qu'ils sont presque toujours soumis à une série de recours et d'attaques qui reportent l'obtention du permis, ou même qui aboutissent à l'annulation de l'autorisation accordée par le collège des Bourgmestre et Échevins. De plus, même lorsqu'il n'y a plus aucun obstacle administratif à la réalisation du projet, il faut encore que celui-ci attire les investisseurs et enseignes susceptibles d'apporter le financement nécessaire à sa réalisation.



5.3.3.2 Evolution de la localisation des projets ayant obtenu leur permis au regard de leur position plus ou moins périphérique et donc de la dépendance à la voiture qu'ils génèrent

Comme signalé ci-dessus, pour pouvoir juger à l'aide d'indicateurs la localisation plus ou moins périphérique des nouvelles implantations commerciales et la dépendance à la voiture que cela génère, il est nécessaire de disposer d'un référentiel, d'autant que ce dernier nécessite de distinguer plusieurs types de commerces. Dans ce but, il est pertinent de se baser sur les principes qui régissent l'implantation des commerces au sein de pays proches où ce sont des critères d'aménagement du territoire qui sont utilisés pour encadrer cette politique, d'autant que cet objectif de limiter la dépendance à la voiture en fait partie.

Indicateurs produits afin de juger la localisation plus ou moins périphérique du commerce tenant compte des principes appliqués aux Pays-Bas et en Allemagne.

Dans ces pays, on localise le commerce dans une logique de courtes distances par rapport à l'habitat afin de maximiser le recours aux alternatives à la voiture grâce à une forte mixité des fonctions et à la position centrale de la fonction commerciale. Toutefois, ce principe de courtes distances y est adapté en distinguant trois types de commerces :

- Les commerces d'achats courants (dont on cherche à équiper un maximum de quartiers urbains et de villages, de manière à ce qu'un maximum de personnes ait accès à ce genre de commerce dans un rayon de 400 à 700 mètres) ;
- Les commerces d'achats semi-courants peu pondéreux (qui doivent obligatoirement y être implantés au sein de noyaux commerçants existants ayant une position centrale vis-à-vis de l'habitat et du réseau de bus local) ;
- Les commerces d'achats semi-courants pondéreux (qui peuvent comme en Wallonie s'installer en périphérie même si une relative proximité de l'habitat et des lignes de bus est recherchée).

A l'occasion de l'expertise commerce réalisée par le Lepur-ULg en 2008-2009 et 2009-2010 dans le cadre des travaux de la CPDT (LAMBOTTE J.-M, MÉRENNE-SCHOUMAKER B., PIRART F, 2010), ces principes ont été traduits en critères quantitatifs pour l'ensemble du territoire wallon sur base des données du cadastre et de la SRWT.

Pour les achats courants, il a été vérifié si chaque nouvelle implantation était voisine (dans un rayon de 400 m) d'un volume de logements suffisant au regard de la densité de population de la commune. Dans les communes de moins de 35 habitants/km², ce seuil a été fixé arbitrairement à 80 logements et à 400 logements dans les communes les plus denses.

Pour les points de vente liés aux achats semi-courants peu pondéreux (y compris les complexes commerciaux), il a été vérifié si trois conditions conjointes étaient réunies :

- Le projet se trouve-t-il au voisinage (à moins de 700 m) d'un grand volume de logements (seuils élevés pour privilégier les parties les plus agglomérées des tissus bâtis mais variables à nouveau en fonction de la densité de la commune) ;
- Se trouve-t-il à moins de 35 m d'un autre commerce faisant partie d'un noyau commercial préexistant (le noyau commercial principal ou un noyau d'au moins 40 commerces) ?
- Se trouve-t-il à moins de 500 m d'un arrêt bien desservi par les bus (fréquence totale cumulée des différentes lignes desservant l'arrêt au moins égale à 100 % de la fréquence de la ligne la plus fréquente de la commune) ?

Pour les points de vente d'achats semi-courants pondéreux, deux conditions conjointes ont cette fois été prises en compte :

- Le projet se trouve-t-il au voisinage (à moins de 700 m) d'un volume de logements minimal (seuils à nouveau fixés en fonction de la densité de la commune) ;
- Se trouve-t-il à moins de 500 m d'un arrêt correctement desservi par les bus (fréquence totale cumulée des différentes lignes desservant l'arrêt au moins égale à 75% de la fréquence de la ligne la plus fréquente de la commune) ?

Les seuils retenus pour le sous-critère relatif au volume de logements situés dans le voisinage du projet commercial pour chacun des trois types de commerces sont présentés au tableau 1.

Tableau 1 : Seuils proposés relatifs au nombre minimum de logements dans un rayon de 400 et de 700 m selon la classe de densité de la commune et le type de commerce

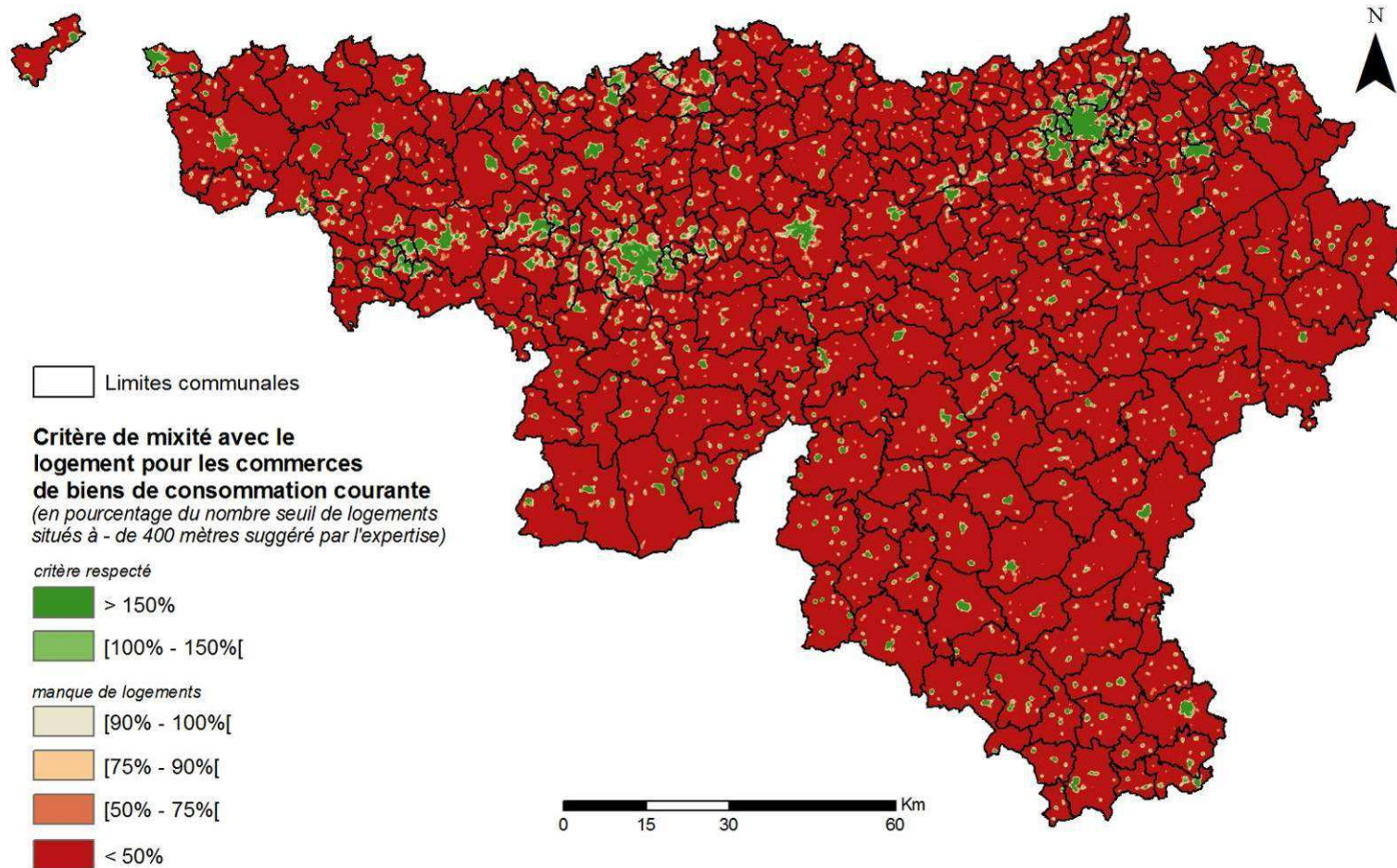
Classe de densité (en hab/km ²) des 262 communes wallonnes	Seuil proposé pour les achats courants (en nombre de logements) sur base d'un rayon de 400 m	Seuil proposé pour les achats semi-courants (en nombre de logements) sur base d'un rayon de 700 m	
		Biens peu pondéreux	Biens pondéreux
De 20 à 35	80	150	100
De 35 à 50	100	200	120
De 50 à 75	120	250	150
De 75 à 100	150	300	200
De 100 à 150	180	400	250
De 150 à 200	210	500	300
De 200 à 300	250	600	350
De 300 à 500	300	900	400
De 500 à 900	350	1 200	500
+ de 900	400	1 500	600

Source : LAMBOTTE J.-M, MÉRENNE-SCHOUMAKER B., PIRART F (2010), p. 19

Pour plus d'informations sur la méthodologie utilisée, nous renvoyons vers les annexes 1 et 2 du Rapport de Mai 2010 de l'Expertise Commerce (Lambotte J.-M. et al., 2010). Le quatre

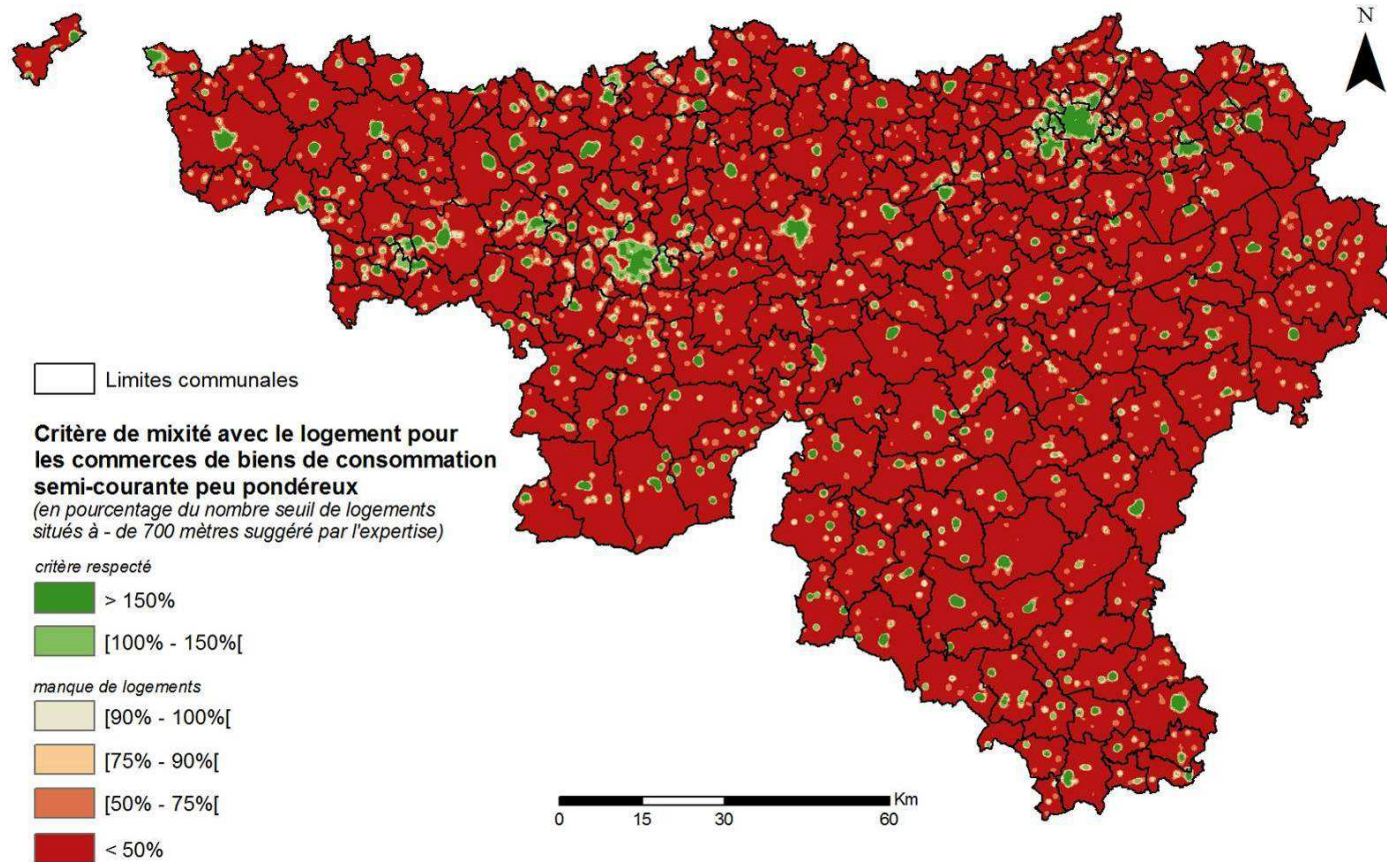
cartes suivantes permettent de visualiser les périmètres considérés comme adéquats dans cette logique pour chaque type de commerce.

Carte 7 : Importance relative du nombre de logements dans un rayon de 400 m par rapport au seuil proposé pour les commerces de biens de consommation courante, tenant compte de la densité de population communale.



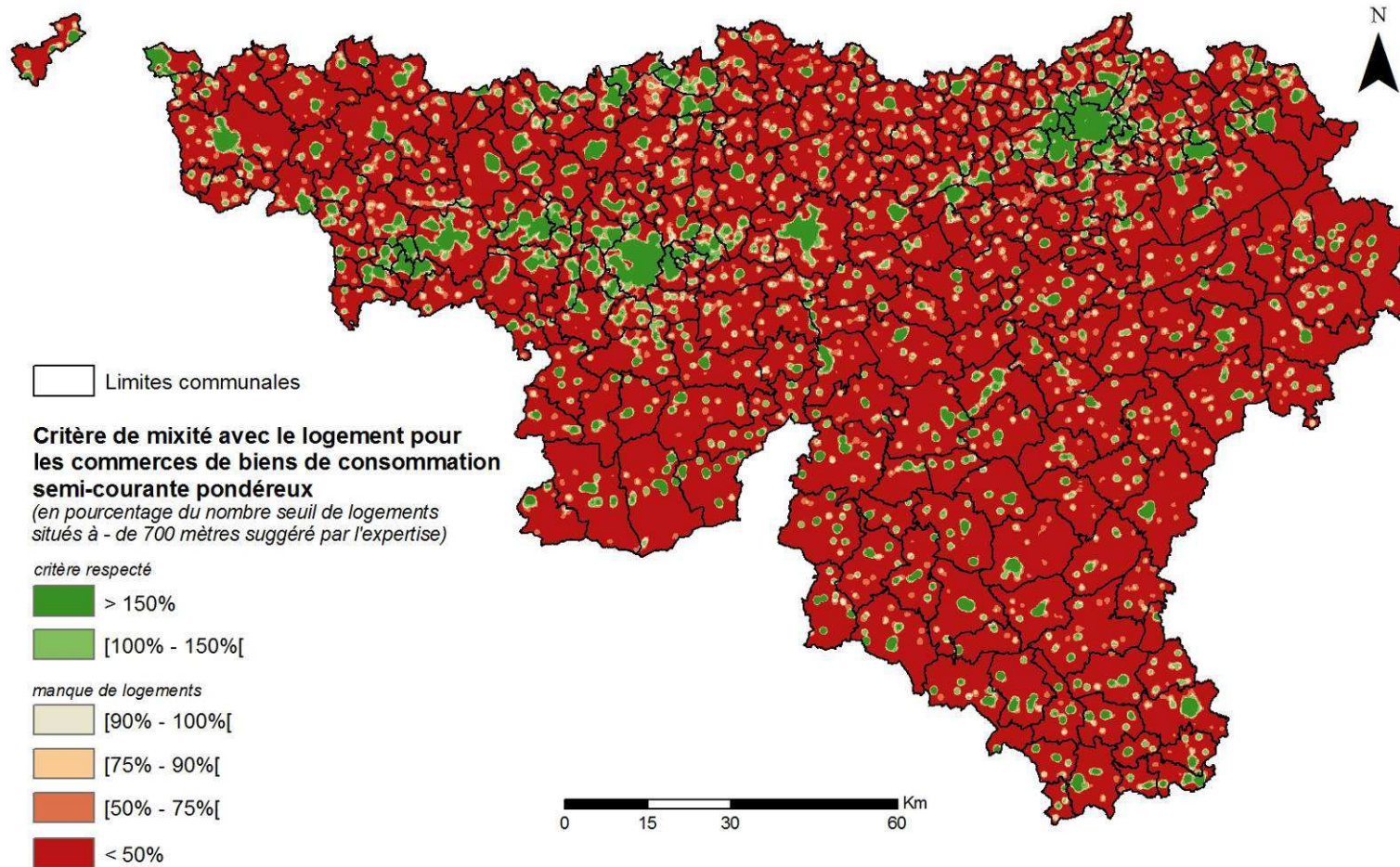
Auteurs: Lambotte JM., Pirart F. - LEPUR (mars 2010)
Sources: INS, SPF Finance - Documentation patrimoniale (2008)

Carte 8 : Importance relative du nombre de logements dans un rayon de 700 m par rapport au seuil proposé pour les commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux, tenant compte de la densité de population communale.



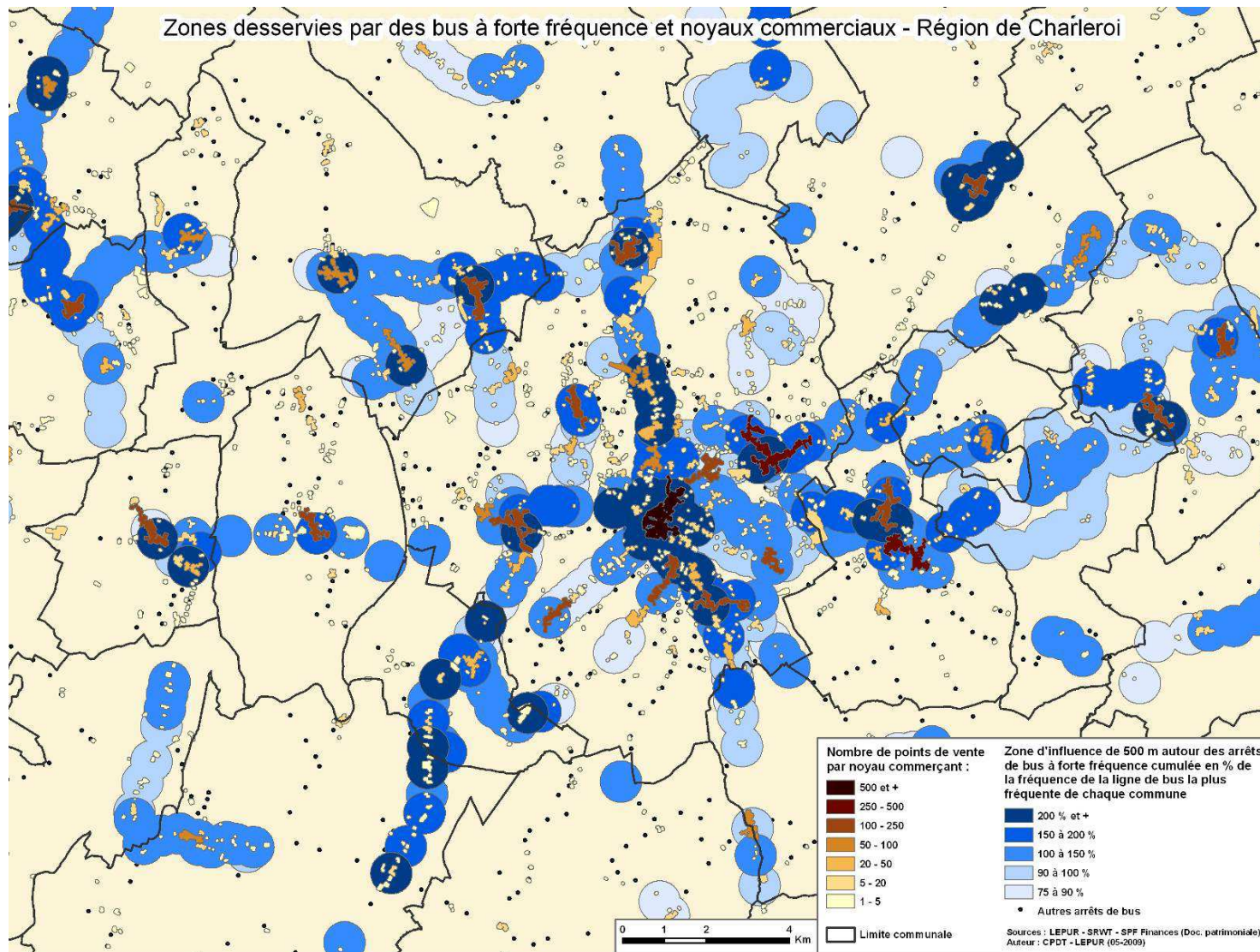
Auteurs: Lambotte JM., Pirart F. - LEPUR (mars 2010)
 Sources: INS, SPF Finance - Documentation patrimoniale (2008)

Carte 9 : Importance relative du nombre de logements dans un rayon de 700 m par rapport au seuil proposé pour les commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux, tenant compte de la densité de population communale.



Auteurs: Lambotte JM., Pirart F. - LEPUR (mars 2010)
Sources: INS, SPF Finance - Documentation patrimoniale (2008)

Carte 10 :



Les seuils arbitrairement fixés par l'équipe de recherche sont évidemment sujets à discussion même s'ils ont été étudiés pour permettre à toutes les communes de disposer d'au moins un ou plusieurs quartiers/localités répondant d'ores et déjà aux seuils proposés ou s'en rapprochant fortement (un supplément de quelques logements suffit dans ce cas).

Malgré ces éventuelles critiques de la méthodologie utilisée et des seuils retenus, il est intéressant de voir, par rapport à ces périmètres respectant ces derniers, quel a été l'effet de la loi de 2004 (dite loi IKEA) sur la localisation plus ou moins périphérique des projets acceptés vis-à-vis de l'habitat et de l'offre en transport en commun. Les seuils appliqués par l'équipe de recherche restant identiques quelle que soit l'année du permis, l'analyse suivante permet donc d'appréhender l'évolution à ce propos entre la période 2000-2004 et la période 2005-2008.

Appliqués à l'ensemble des projets ayant obtenu un permis socio-économique entre 2000 et 2008, les critères inspirés des politiques menées aux Pays-Bas et en Allemagne ont donné les résultats suivants pour les deux périodes analysées (Tableau 2).

Tableau 2 : Proportion de projets commerciaux ayant obtenu un permis socio-économique et dont la localisation contribue à limiter la dépendance à la voiture

Type de projet commercial	2000 - 2004	2005 - 2008
Biens courants	71 %	46 %
Biens semi-courants peu pondéreux	33 %	19 %
Biens semi-courants pondéreux	51 %	37 %
Complexes	36 %	11 %

Sources : LAMBOTTE J.-M, MÉRENNE-SCHOUMAKER B., PIRART F (2010), p. 19, CESND (2000-2004) et CND (2005-2008)

Au vu de ce test, il apparaît qu'une part importante des projets acceptés depuis 2000 a une localisation périphérique qui contribue à accroître la dépendance à la voiture et à déforcer les noyaux commerçants centraux. Sont particulièrement concernés les commerces de biens semi-courants peu pondéreux, et les complexes commerciaux (qui en comportent généralement une part significative). Le constat du SDER 99 relatif à la localisation d'une offre plus spécialisée au sein des centres n'est plus valide. Si, jusqu'au milieu des années 90, l'offre commerciale périphérique concernait encore fort peu les commerces d'achats semi-courants peu pondéreux, c'est désormais l'ensemble du commerce qui a tendance à se périurbaniser au regard des distances favorables à l'usage de la marche à pied. Depuis ces 15 dernières années, même les commerces de biens de consommation semi-courants peu pondéreux s'implantent massivement à la périphérie, que ce soit au travers de projets périphériques initiés par des promoteurs professionnels (centre commerciaux, *retail parks*...) ou par l'autopromotion. Suite au développement de l'offre commerciale le long des axes routiers situés dans les périphéries aisées des grandes villes (Loverval, Erpent, Neupré, Nandrin...), même le commerce de luxe a subi un profond mouvement de périurbanisation. De plus, suite à la loi IKEA, la proportion de projets localisés de façon adéquate en vue de limiter la dépendance à la voiture a eu tendance à chuter.

5.2.4 Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040

Dans un scénario au fil de l'eau, on peut postuler la poursuite dans les années à venir du rythme auquel les projets commerciaux voient le jour ces dernières années. Cela reviendrait à ajouter chaque année entre 120.000 m² et 300.000 m² de nouvelles surfaces de vente.

Dans un scénario tendanciel et dans l'hypothèse d'une absence de dispositif régional de régulation des implantations commerciales, il est probable que la majorité des nouveaux équipements commerciaux, surtout les complexes commerciaux de grande envergure se concentreront dans les pôles urbains tels que ceux identifiés dans le SDER de 1999. Dans

certaines de ces pôles une partie très significative du commerce devrait d'ailleurs désert les petites cellules des centres commerçants urbains traditionnels pour s'installer dans ces nouveaux complexes, soit au travers de réels transferts soit via un double mouvement implantations de nouvelles enseignes de la grande distribution / fermeture de points de vente indépendants. Pour une grande partie, ce déplacement de l'offre commerciale devrait être interne aux communes qui accueilleront ces projets très largement dimensionnés (les effets liés à l'extension de l'aire de chalandise de tous ces pôles finissant par s'annuler au vu d'un important excès d'offre). Au sein des grandes agglomérations, il est probable qu'une partie très significative des nouveaux complexes s'installent non plus dans la commune centrale, ni dans les pôles secondaires traditionnels mais dans d'autres communes de seconde couronne ou de première couronne mais qui ne sont guère polarisantes pour la plupart des autres équipements générateurs de fréquents flux de déplacements (cf. les projets apparus ces dernières années à Estaimpuis, Courcelles, Farciennes, Awans ou Soumagne). Dans un tel scénario, devraient fréquemment être rencontrés des problèmes de surdimensionnement / sous-dimensionnement de certains appareils commerciaux au regard du volume de population de l'entité territoriale concernée et de son rôle en tant que pôle scolaire, touristique, d'emploi, de services... Outre le problème des friches commerciales que ceci peut engendrer, il est certain que cette tendance devrait favoriser un accroissement des distances de déplacement liées au motif achats.

Une majorité d'effets bénéfiques en termes de mobilité durable et de dynamisation des centres-villes et de leur attractivité sont par contre à attendre de quelques projets de centre commercial qui ne manqueront pas d'être bien localisés, correctement dimensionnés et assurant une communication piétonne aisée avec le reste du commerce du centre-ville. Ceci implique toutefois des conditions qui, à l'heure actuelle, ne sont pas souvent rencontrées dans les projets développés ces dernières années sur le territoire wallon contrairement à ce qui s'opère souvent chez nos voisins notamment néerlandais ou flamands. On peut néanmoins à cet égard prendre en exemple les centres commerciaux Galeries Saint-Lambert à Liège ou L'Esplanade à Louvain-la-Neuve. De tels projets bénéfiques seront ceux situés au sein même des rues commerçantes des principaux centres-villes et pôles secondaires commerçants traditionnels. Ceci impliquera l'exploitation d'une friche ou une opération de démolition reconstruction ou de remembrement du parcellaire au sein des principales rues commerçantes ou à leur voisinage immédiat – une extension du noyau commercial étant souhaitable là où la croissance démographique le justifie). De plus, la balance entre effets positifs et négatifs sera d'autant meilleure que le projet sera correctement dimensionné au vu de la clientèle potentielle (actuelle ou future vu l'évolution démographique attendue à court terme) sur base du rayonnement de la polarité en question pour l'ensemble des fonctions qui participent à ce dernier. Ceci implique d'une part la présence d'une ou plusieurs grandes surfaces commerciales et de moyennes surfaces au sein du projet pour pouvoir jouer le rôle de locomotive au bénéfice de l'activité commerciale voisine. D'autre part, ce rôle de locomotive ne sera assuré que si le projet de centre commercial en question n'est pas dimensionné de façon tellement généreuse au regard de la clientèle potentielle qu'il risque fort d'attirer à lui seul une majorité des enseignes commerciales de la polarité et ainsi dévitaliser les rues commerçantes situées à l'écart.

De plus, le prolongement des tendances en cours quant à la localisation privilégiée des commerces hors des centres-villes et des quartiers d'habitat devrait encore accroître la dépendance à la voiture et réduire l'accessibilité à la fonction commerciale pour les populations non ou peu motorisées. Ceci viendrait donc amplifier l'ampleur des défis de la mobilité, de l'énergie, du climat, mais aussi de celui de la cohésion sociale. Avec le vieillissement de la population, un éloignement renforcé entre résidence et commerce devrait obliger les pouvoirs publics à multiplier plus encore les initiatives pour rendre accessibles les commerces aux personnes âgées.

5.3 INDICATEUR 2 : EVOLUTION PAR COMMUNE DE L'EMPLOI TOTAL SALARIES ET INDEPENDANTS DANS LE SECTEUR COMMERCIAL

5.3.1 Description

Cet indicateur porte sur l'évolution de la distribution de l'emploi total (salariés + indépendants) dans le secteur commercial entre 2001 et 2009 tant à l'échelle des communes wallonnes qu'à l'échelle des bassins de vie (version CPDT 2003).

5.3.2 Disponibilité et validité des données

Les données relatives à l'emploi salarié par commune de travail dans le commerce sont fournies chaque année par l'ONSS. Les données relatives à l'emploi indépendant dans le commerce sont fournies chaque année par l'INASTI au niveau de la commune de résidence. L'addition de ces deux variables à l'échelle communale présente un léger biais suite au fait que commune de résidence et commune de travail peuvent ne pas être similaires. Ce biais est particulièrement visible aux abords des grandes villes (surestimation de l'emploi total dans les communes périphériques à caractère résidentiel et sous-estimation dans la commune centrale).

De plus, chacune de ces deux sources présente pour les données fournies l'échelle communale un certain nombre de défauts. En ce qui concerne les données de l'ONSS, le découpage par secteur d'activité est basé sur le code NACE-BEL. Ce dernier a été modifié en 2008. Pour le secteur du commerce de détail, entre le secteur 52 utilisé jusqu'en 2008 et le secteur 47 utilisé depuis lors, une différence tout à fait minime est à noter. Il s'agit de la sortie des services de réparation (52.710 à 52.730) vers les services à la personne (codes 95.210 à 95.250). Comme la cordonnerie et les autres services de réparation forment une activité très marginale et qu'elle est de plus avant tout le fait d'indépendants, cette modification peut être négligée. De plus, il arrive que soient repris par l'ONSS dans l'emploi du secteur du commerce de détail, les salariés des centres de distribution des grandes chaînes commerciales, ce qui peut localement fausser l'analyse (cf. centre de distribution de Lidl à Vaux-sur-Sûre). De plus, les données fournies par l'ONSS au niveau communal concernent l'emploi total, sans distinction entre temps complets et temps partiels (3 heures par semaines suffisent pour être considéré comme un salarié). Selon que l'on compte en ETP ou en emploi total, on arrive à des résultats assez divergents concernant l'emploi dans le commerce et son évolution. Cela est lié au fait que l'emploi à temps partiel est très présent, voire de plus en plus présent dans le secteur commercial.

Du côté des données de l'INASTI, cet organisme utilise sa propre nomenclature, différente du code NACE-BEL, ce qui empêche toute comparaison détaillée par sous-secteur avec les données de l'ONSS. Pour les chiffres fournis par l'INASTI au niveau communal, le découpage par secteur d'activité est très sommaire (plus de détails sont fournis au niveau provincial ou régional). La branche 400 résumée par le terme commerce déborde ainsi du secteur du commerce de détail en incluant notamment le commerce de gros, la banque ou l'horeca. Ceci amène à une légère surestimation de l'emploi dans ce secteur. A l'opposé, une part non négligeable et en très légère croissance des commerçants indépendants ont choisi d'adopter le statut de gérant de société, statut dans lequel ils sont noyés avec des gérants de sociétés actives dans d'autres secteurs d'activités. En fait, entre 2001 et 2009, le ratio entre les indépendants repris comme gérants de sociétés (code 600) et les indépendants repris dans le secteur commercial (code 400) est passé de 22,4 % à 24,4 % au niveau régional. Une partie de la réduction de l'emploi indépendant dans le secteur commercial résulte donc de ce biais statistique qu'il est impossible de quantifier. Par ailleurs, L'INASTI opère deux distinctions :

1. le régime de travail. Dans notre approche, les « aidants » n'ont pas été repris pour se concentrer sur les indépendants.
2. le statut du travailleur. Les actifs à titre complémentaire et pensionnés n'ont pas été repris.

Ces deux soustractions ont été opérées afin d'éviter de surestimer l'emploi indépendant dans le commerce. Si, tous secteurs d'activité confondus, l'INASTI distingue l'emploi à titre complémentaire ou comme aidants, elle n'opère plus cette distinction dans les statistiques par branche d'activité. Dès lors, pour chaque entité, nous avons pondéré le nombre total d'emplois dans le secteur commercial (code 400) par le ratio (tous secteurs confondus) entre les indépendants à titre principal et la somme de tous les travailleurs indépendants (incluant donc les aidants et les travailleurs à titre complémentaire).

5.3.3 Observations et caractérisation de l'évolution passée

L'analyse de l'évolution de l'emploi a été menée à trois échelles différentes :

- au niveau régional ;
- au niveau communal ;
- au niveau des bassins de vie.

5.3.3.1 Evolution de l'emploi au niveau régional

Au niveau de l'ensemble de la Wallonie, entre 2001 et 2009, il apparaît une opposition dans le secteur du commerce entre une forte croissance du volume de salariés (+ 18,13 % - de 63 826 à 75 396 emplois) et une faible réduction de l'emploi indépendant à titre principal (- 5,79 % - de 60 538 à 57 032). Au global, l'emploi total salariés + indépendants a connu une croissance soutenue durant la précédente décennie dans le secteur du commerce (+ 6,48 % - de 124 364 à 132 428).

Cette évolution très favorable de l'emploi salarié dans le secteur commercial entre 2001 et 2009 doit cependant être relativisée en tenant compte du phénomène des salariés à temps partiel. Les données de la Banque Nationale de Belgique⁵ transmises par l'IWEPS relatives à l'emploi total (salariés + indépendants) par secteur d'activité (découpage par Code Nace) sous forme du nombre d'équivalents temps plein montre que le secteur du commerce de détail dans son ensemble a connu une très faible croissance du nombre d'ETP en Wallonie.

Ainsi, selon les chiffres de la BNB, entre le 31 décembre 1999 et le 31 décembre 2008, l'emploi total (salariés + indépendants) du secteur du commerce de détail (Code 52) est passé de 92 909 à 95 100 ETP, soit une hausse d'à peine 2 191 ETP. L'écart entre 95 100 ETP et 132 428 emplois atteste de l'ampleur du travail à temps partiel dans le secteur commercial. Ces 2,36 % de croissance du nombre d'ETP sont bien plus faibles que la hausse de l'emploi total, tous secteurs confondus, pour la Région wallonne (+ 10,83 % ETP) pour la même période. Ces 2,36 % sont de plus légèrement plus faibles que la croissance de la population de la Wallonie durant une période assez similaire : + 3,86 % entre le 1^{er} janvier 2000 et le 1^{er} janvier 2009 (passage de 3 339 516 à 3 475 671 habitants).

Cette divergence entre les chiffres de la BNB et ceux résultant de l'addition des deux sources ONSS + INASTI permet de tirer les enseignements suivants :

- A chaque disparition d'un commerçant indépendant à titre principal, il se crée en moyenne près de deux emplois salariés à temps partiel.
- Selon que l'on ne prend en compte que l'emploi salarié total (ONSS), l'emploi total salarié + indépendant (ONSS + INASTI) ou le nombre total d'ETP (BNB), on peut obtenir des résultats très différents quant à l'évolution de l'emploi dans le secteur commercial et porter des jugements très divergents sur l'impact économique des nouveaux développements commerciaux opérés ces 10 dernières années.

⁵ Données disponibles sur le site internet de la BNB à la page : <http://www.nbb.be/belgostat/PublicatieSelectieLinker?LinkID=807000093|910000082&Lang=F>

Vu l'importance de l'écart entre 2,36 % et 3,86 %, la faiblesse de la croissance de l'emploi total dans ce secteur vient confirmer le fait que, même si la population augmente et son niveau de richesse progresse (notamment du fait de la croissance de la population active et de l'emploi), ces revenus croissants ne génèrent guère une forte croissance des dépenses des ménages transitant par le secteur du commerce de détail et, en conséquence, une croissance sensible de l'emploi dans ce secteur. D'autres postes de dépenses croissent d'ailleurs beaucoup plus rapidement que ceux réalisés dans le commerce de détail (les loisirs, les soins de santé, les transports...).

L'évolution de la répartition globale entre emplois salariés et emplois indépendants permet aussi de constater que la progression de l'emploi salarié au niveau régional est largement compensée par le déclin des commerçants indépendants associé à la réduction progressive du nombre de points de vente dans la plupart des secteurs commerciaux.

Cette faible croissance de l'emploi dans le commerce de détail au cours d'une période où un grand nombre de projets commerciaux ont vu le jour (voir l'indicateur 1 ci-avant) est bien le signe d'un important effet de vases communicants (les gains et les pertes s'annulent largement). Lorsqu'un projet commercial voit le jour, bien qu'il « crée » un nombre parfois fort important d'emplois directs, il génère souvent un effet indirect et diffus de suppression d'emplois dans le commerce préexistant presque aussi puissant (à moins que la population et les richesses de la population ne croissent en conséquence). Cette faible croissance s'explique sans doute aussi par l'importance croissante des formules de vente de type discount. Dans ce type de commerce, le ratio chiffre d'affaires/emploi a tendance à être particulièrement élevé et à tirer l'emploi total du secteur vers le bas.

Cette faible croissance de l'emploi commercial en Wallonie est peut-être également le signe que la balance des achats transfrontaliers/ transrégionaux devient de plus en plus négative.

Ce résultat interpellant peut être enfin la conséquence du transfert d'une partie des dépenses faites jadis dans le commerce de détail vers d'autres formes de commerces (ventes par internet, circuits courts...). Remarquons d'ailleurs que le commerce de gros dans lequel se cache une partie des commerces électroniques a connu dans le même temps une croissance de près de 6 000 ETP selon la BNB (5 928, soit + 16,65 %).

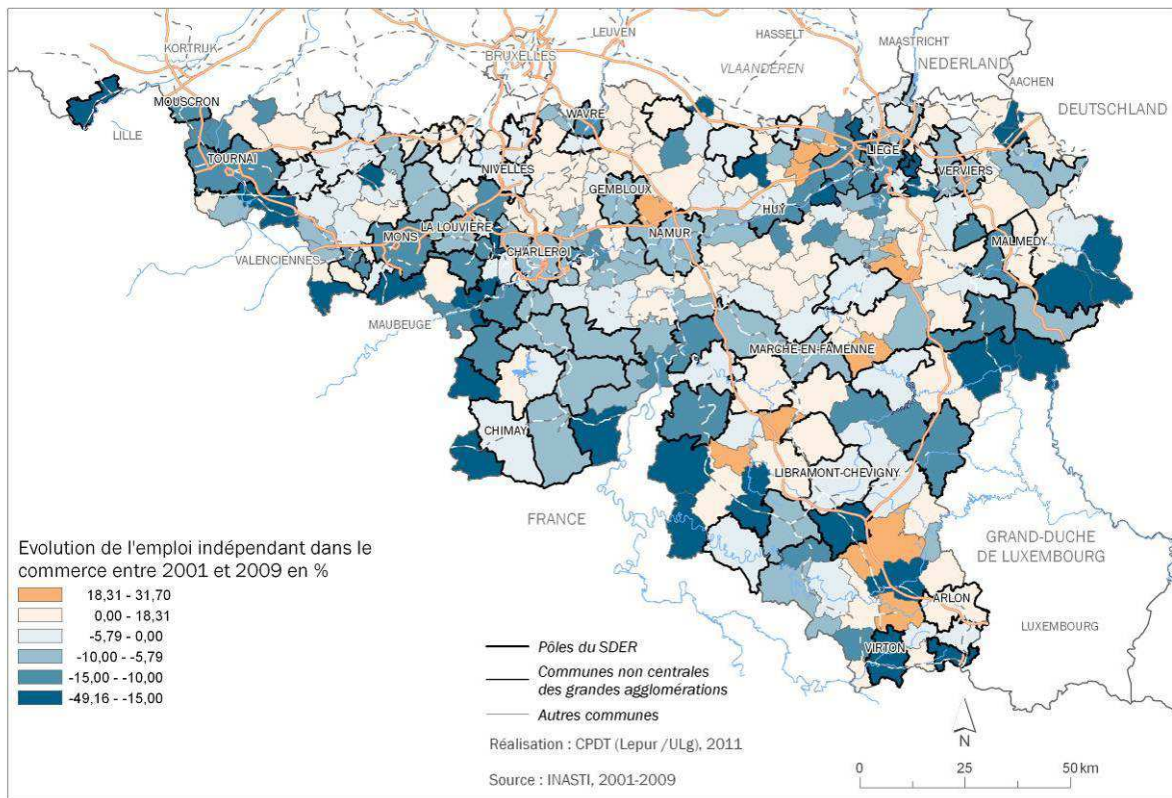
On peut donc en conclure que, sur base de ces chiffres d'emploi total (salariés + indépendants) fournis par la BNB, l'hypothèse de l'existence à l'échelle régionale d'un jeu à somme nulle entre créations et suppressions d'emploi en cas de nouvelles implantations commerciales est largement confirmée. La très légère croissance de l'emploi total de ce secteur sur la période 1999-2008 est sans doute exclusivement imputable à la croissance démographique modérée connue durant cette période tandis qu'une augmentation de la propension des ménages à effectuer des dépenses dans le commerce de détail paraît contraire à la vérité. Les perspectives souvent très positives en matière de création nette d'emploi émises par de nombreux promoteurs commerciaux et par leurs consultants sont donc très largement erronées une fois tenu compte de l'effet à moyen terme sur l'emploi total (salariés + indépendants) dans l'offre préexistante à l'échelle régionale.

5.3.3.2 Evolution de l'emploi au niveau communal

A cette échelle-ci, ce sont les données de l'ONSS et de l'INASTI qui sont les seules utilisées. L'effet de la croissance des temps partiels au détriment des temps complets n'est donc pas dans ce cas relativisé sous la forme du nombre d'ETP.

Une large majorité des communes wallonnes (177/262) a connu, entre 2001 et 2009, une évolution négative de l'emploi indépendant dans le secteur commercial (carte 11). Toutes les grandes villes et une majorité des pôles du SDER de 1999 ont connu une perte d'emploi indépendant supérieure à la moyenne régionale. La plupart des communes ayant connu une croissance de l'emploi indépendant ou une baisse moins prononcée que la moyenne régionale (- 5,79 %) sont situées au nord du sillon et dans la seconde couronne périphérique des grandes villes du sillon, en particulier de Namur, Liège et Verviers.

Carte 11 : Evolution de l'emploi indépendant dans le commerce entre 2001 et 2009



Ceci permet de mettre en évidence un certain mouvement de périurbanisation de l'emploi indépendant dans ce secteur au niveau des grandes agglomérations wallonnes. Vu que l'emploi indépendant est enregistré par l'INASTI au lieu de résidence, il n'est toutefois pas possible de mesurer dans quelle mesure le lieu de travail des commerçants indépendants a lui aussi tendance à suivre ce mouvement de périurbanisation.

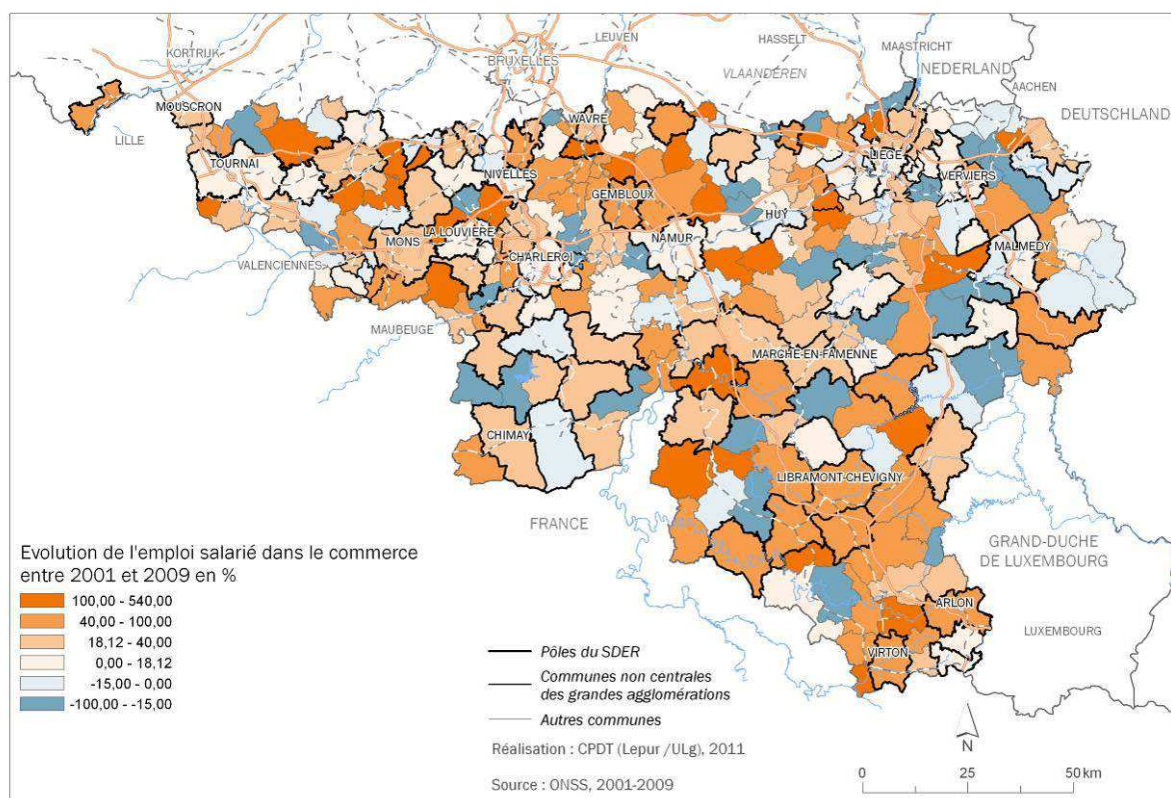
La grande majorité des communes ayant connu une croissance de l'emploi indépendant sont en fait des communes périurbaines / rurales qui ne sont pas des pôles du SDER et qui ne comptent d'ailleurs que fort peu d'emploi dans ce secteur. Par contre, elles sont souvent caractérisées durant la même époque par une forte croissance de la population. Néanmoins, il n'y a guère de corrélation entre évolution de l'emploi indépendant dans le commerce et évolution de la population.

Notons qu'une partie importante des communes ayant perdu une grande proportion de l'emploi indépendant dans le commerce sont situées aux abords des frontières avec la France, le Luxembourg et l'Allemagne. Plusieurs hypothèses sans doute complémentaires peuvent être à ce stade dégagées pour expliquer ce fait. C'est sans doute le signe qu'une relative croissance des achats transfrontaliers pénalise particulièrement le commerce indépendant implanté dans les localités qui bordent ces frontières. Dans le cas des abords de la frontière française, il est probable que jouent deux autres causes :

- la stagnation, voire la réduction de la population qui réside dans ces communes frontalières ;
- le déménagement pour des raisons fiscales du lieu de résidence de certains commerçants dans les communes proches situées sur le territoire français.

Concernant l'évolution de l'emploi salarié dans le commerce (carte 12), une très large majorité des communes wallonnes ont connu une tendance positive entre 2001 et 2009 (200/262).

Carte 12 : Evolution de l'emploi salarié dans le commerce entre 2001 et 2009

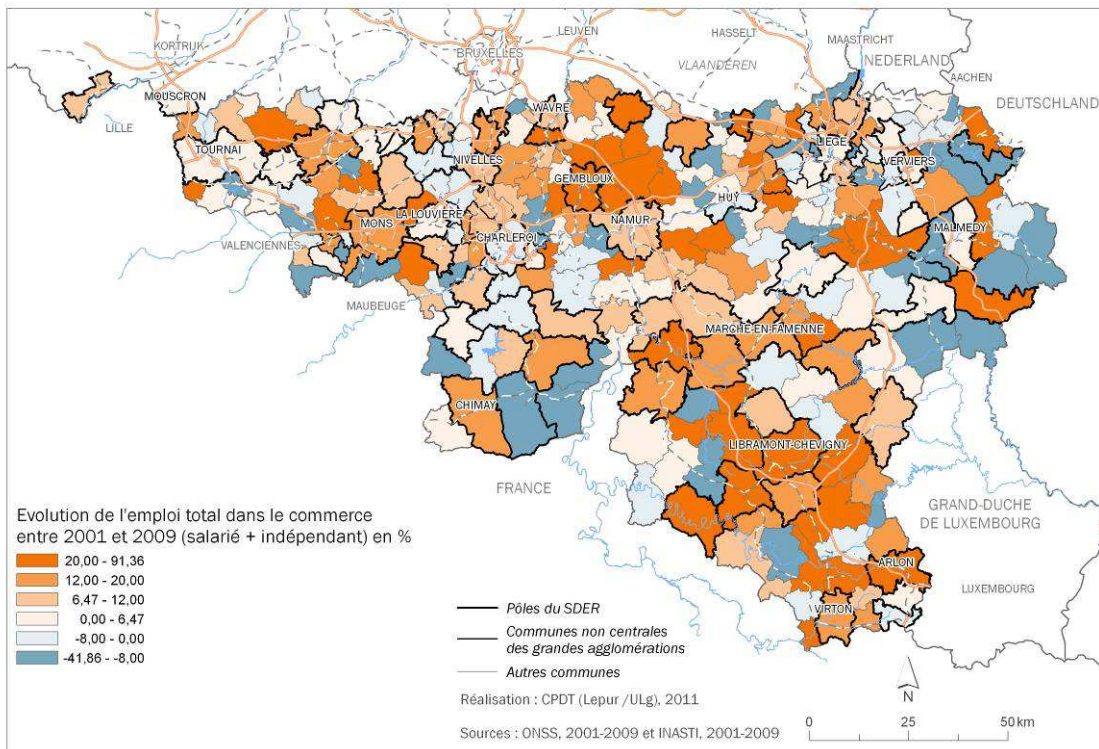


Toutes les grandes villes wallonnes ont connu une croissance de l'emploi salarié mais, mis à part Mons, ces croissances sont inférieures à la moyenne wallonne (+ 18,12 %). Dans le cas de Mons, cette forte croissance de l'emploi salarié entre 2001 et 2009 (+ 33,68 %) résulte sans conteste de l'ouverture du centre commercial des Grands Prés en septembre 2003. Notons que, si Mons est la grande ville wallonne ayant connu la croissance la plus forte de l'emploi salarié dans le commerce, c'est aussi elle qui a connu la chute la plus sévère du nombre d'indépendants à titre principal dans le secteur commercial (-12,21 %). A travers ce cas s'illustre à nouveau un relatif effet de vases communicants entre l'emploi salarié et l'emploi indépendant.

En dehors des grandes villes, un grand nombre de pôles du SDER (32 / 44) ont connu une croissance de l'emploi salarié dans le commerce supérieure à la moyenne wallonne. Des croissances particulièrement remarquables sont à noter dans le cas d'Ottignies-Louvain-la-Neuve (+ 137 % - effet de l'ouverture du centre commercial L'Esplanade) et Arlon (+ 83 % - effet de l'ouverture du retail park L'Hydrion et de l'IKEA de Sterpenich). Les pôles du SDER qui ont connu une décroissance à ce propos sont au nombre de six : Eupen, Couvin, Stavelot, Enghien, Walcourt et Huy. Hors des pôles du SDER, en milieu rural et périurbain, il ne semble guère y avoir de logiques spatiales quant à cette évolution.

Lorsque l'on analyse l'évolution du volume d'emploi total salarié + indépendant entre 2001 et 2009 (carte 13), on observe que l'effet de la croissance de l'emploi salarié (le plus souvent à temps partiel) dépasse dans la plupart des communes l'effet du déclin de l'emploi indépendant. Ainsi, 178 communes sur 262 connaissent une croissance de cet emploi total entre 2001 et 2009. Au niveau des grandes villes, Mons sort clairement du lot avec une croissance de 15 %, devant Namur (et ses + 8,85 %) située quant à elle juste au dessus de la moyenne régionale (+ 6,48 %). Les 5 autres grandes villes sont dans une situation moins favorable. Tandis que quatre (Tournai, Liège, Verviers et La Louvière) ont connu une croissance faible comprise entre + 2,15 et + 4,17 %, Charleroi a connu une très légère décroissance (-0,75 %).

Carte 13 : Evolution de l'emploi total (salarié + indépendant) dans le commerce entre 2001 et 2009



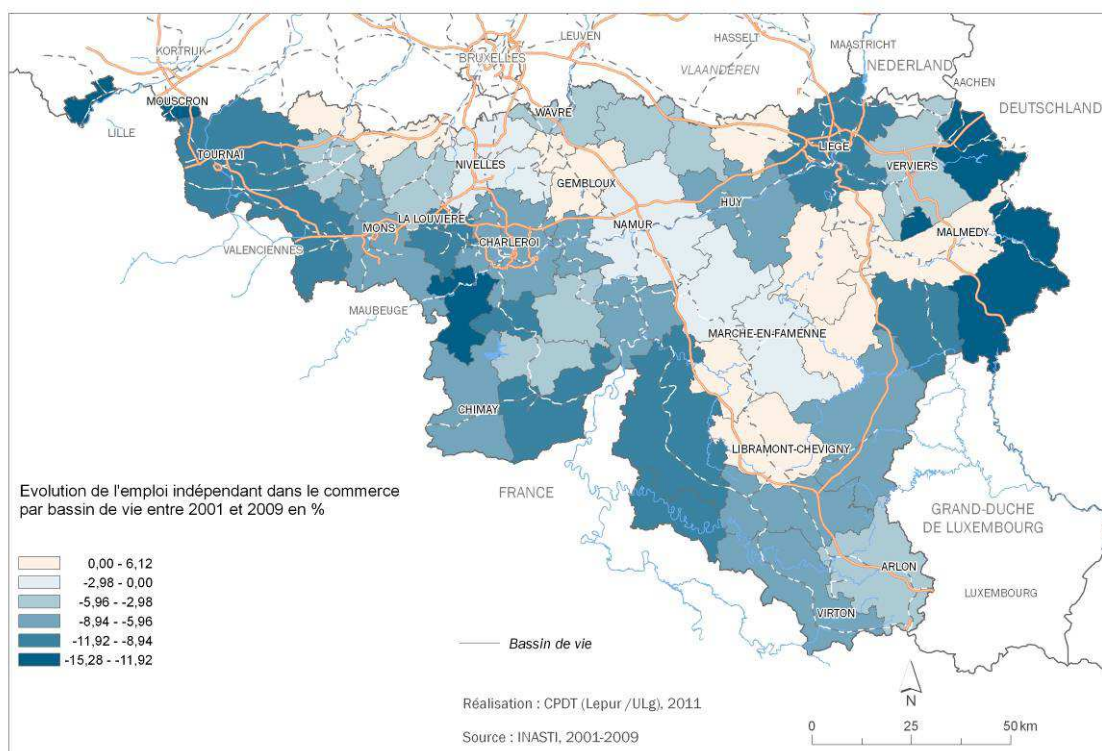
Sur base de l'évolution de cet emploi total, on voit apparaître une nette dichotomie entre un axe lotharingien (E411 – N4) en forte croissance entre Louvain-la-Neuve et Arlon en passant par Gembloux, Namur, Marche et Libramont et certaines zones frontalières en déclin. Une grande partie de l'arrondissement de Verviers, le Nord-Est de la province de Luxembourg (région de Vielsalm) et l'extrême Sud-Est de la province de Luxembourg (région d'Athus et Messancy) semblent particulièrement souffrir d'une balance de plus en plus négative des achats transfrontaliers. Il en va de même pour un certain nombre de communes situées le long de la frontière française.

5.3.3.3 Evolution de l'emploi au niveau des bassins de vie

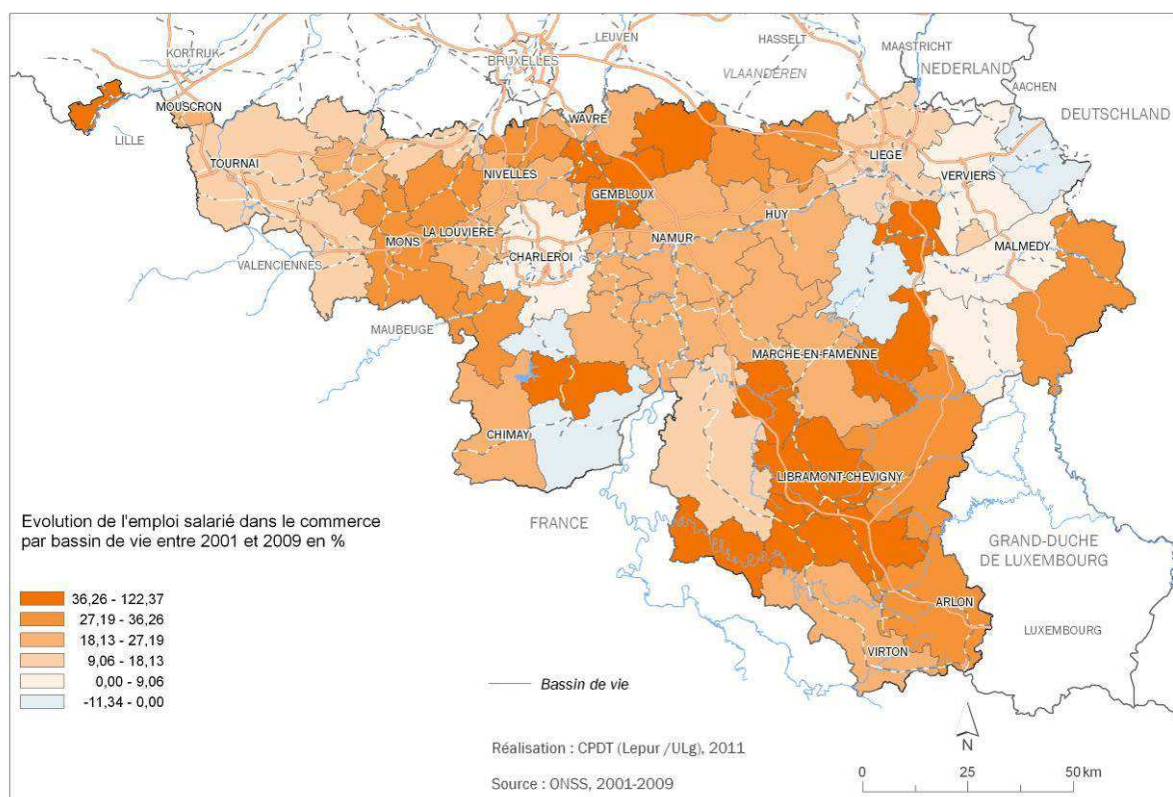
A l'échelle des bassins de vie, en comparaison des résultats à l'échelle des communes, les évolutions apparaissent fortement lissées. A cette échelle, ressort la forte chute de l'emploi indépendant à proximité des frontières françaises, grand-ducales et allemandes (carte 14).

Concernant l'évolution de l'emploi salarié (carte 15), on voit bien ressortir la croissance très positive caractérisant la plupart des sous-régions du nord du sillon Sambre et Meuse dans l'orbite de Bruxelles, la région de Mons (effet lié en partie à l'ouverture du centre commercial des Grands Prés) et un certain nombre de sous-régions de la province du Luxembourg et de ses abords (Rochefort, Ourthe-Amblève et canton de Saint-Vith). Malgré quelques exceptions flagrantes (Mons, Bouillon...), un certain lien semble exister à cette échelle entre la croissance de la population et la croissance de l'emploi salarié dans le commerce.

Carte 14 : Evolution de l'emploi indépendant dans le commerce par bassin de vie entre 2001 et 2009



Carte 15 : Evolution de l'emploi salarié dans le commerce par bassin de vie entre 2001 et 2009

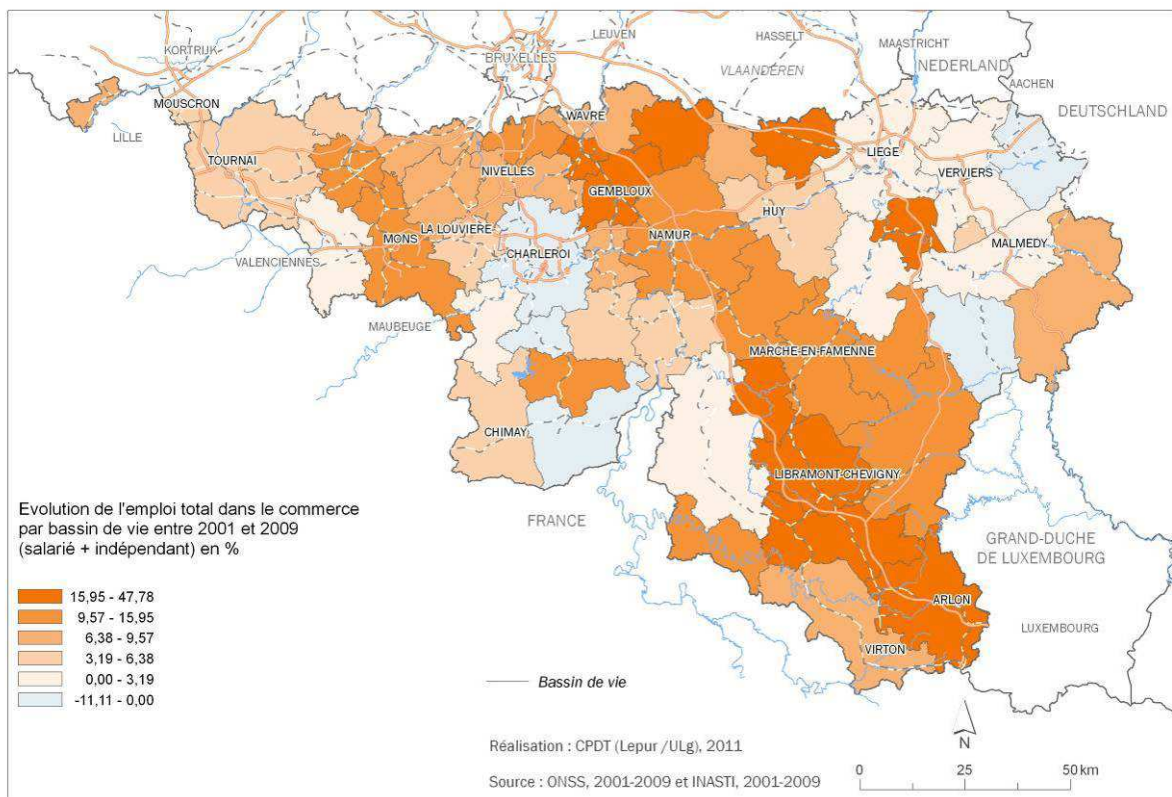


Concernant l'évolution de l'emploi total (salariés + indépendants – Carte 16), la dichotomie évoquée ci-dessus entre un axe lotharingien (E411 – N4) en forte croissance entre Louvain-la-Neuve et Arlon et certaines zones frontalières en déclin apparaît explicitement. De plus,

c'est une très large partie de la Province de Liège qui connaît une évolution peu favorable de l'emploi dans le commerce, semblant montrer que la balance commerciale transfrontalière la concernant est de plus en plus négative et que cela impacte non seulement les communes frontalières mais aussi ses deux principales agglomérations (Liège et Verviers). Dans le Hainaut, c'est l'opposition entre une évolution très positive de la région de Mons et très négative du côté de Charleroi qui est à noter. Il faut toutefois éviter de considérer qu'il existe un fort mouvement de vases communicants entre ces deux territoires. La croissance forte de l'emploi commercial à Mons s'est sans doute opérée plutôt au détriment du Borinage (illustré ici par le bassin de Saint-Ghislain). Si la région carolo voit son commerce légèrement décliner, ce n'est pas seulement l'effet d'une plus grande attractivité de Mons mais aussi l'effet d'une plus grande attractivité de Namur et du Brabant wallon.

Si ces cartes semblent indiquer une croissance des dépenses des ménages wallons effectués par delà les frontières, il faut souligner le fait que l'évolution de cette balance des achats transfrontaliers / transrégionaux n'est sans doute pas partout négative. Le développement du commerce dans le bassin d'Ottignies-Louvain-la-Neuve s'opère ainsi en induisant une moindre dépendance pour les brabançons wallons envers les commerces bruxellois (surtout envers le Woluwé Shopping Center) et envers ceux de sa proche périphérie flamande. En sens inverse, les bruxellois et les flamands sont sans doute désormais plus que jadis attirés par l'offre commerciale du Brabant wallon, grâce notamment au centre commercial de L'Esplanade. Du côté d'Arlon, malgré l'évolution négative à Aubange et une relative stagnation à Messancy (arrivée du Messancy Outlet shopping vs déclin du pôle du Cora), la balance commerciale transfrontalière reste sans doute encore assez positive grâce principalement à l'effet de l'IKEA de Sterpenich).

Carte 16 : Evolution de l'emploi total (salarié + indépendant) dans le commerce par bassin de vie entre 2001 et 2009



5.3.4 Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040

D'ici 2020 et 2040, il est fort probable que se poursuive ce jeu de vases communicants (réduction du nombre d'indépendants compensée par une forte hausse des salariés à temps partiel). Grâce à l'emploi salarié à temps partiel, le nombre total de travailleurs dans ce secteur devrait continuer à croître plus vite que la population à moins qu'une crise économique ou énergétique vienne rogner fortement le pouvoir d'achat de la population wallonne. Une fois relativisé en nombre d'ETP, il est probable que l'évolution de l'emploi total dans le commerce continue à être faiblement positive sous l'effet de la forte croissance globale attendue de la population. Sur ce point, d'autres variables risquent d'avoir également une influence :

- le développement des achats transfrontaliers ;
- le développement des formules de type hard discount, où le ratio chiffre d'affaire / emploi généré est particulièrement élevé ;
- la croissance des achats par internet (report partiel de l'emploi vers le commerce de gros) ;
- la croissance des différents postes de dépenses des ménages entre ce qui s'achète dans les commerces et les autres postes (vu le pic pétrolier, le vieillissement de la population et la réduction de la taille des ménages, les postes logements, chauffage, automobile, soins de santé et loisirs devraient sans doute voir leur part continuer à augmenter) ;
- le développement des filières courtes (report partiel de l'emploi vers les producteurs).

D'ici 2020 ou 2040, il est peu probable que le scénario tendanciel (ajout de 120 000 à 300 000 m² de surface de vente chaque année) aboutisse à des résultats plus favorables qu'en cas d'adoption d'un dispositif régional volontariste de régulation des implantations commerciales limitant l'ampleur des développements nouveaux et les orientant vers les noyaux de vie ; en particulier, vers les centres-villes.

En dehors de l'effet de la croissance démographique, ce qui est le plus susceptible d'impacter positivement ou négativement le volume global de l'emploi dans le secteur commercial au niveau régional et sur lequel la puissance publique peu avoir un effet indirect, c'est l'évolution de la balance des achats transfrontaliers entre ce que dépensent les wallons hors de Wallonie et ce que les voisins dépensent en son sein. A ce sujet, il semble que les tendances ne soient guère en notre faveur, principalement pour des raisons fiscales liées aux compétences du niveau fédéral.

L'ampleur des achats transfrontaliers effectués par les wallons dans les grandes surfaces françaises et luxembourgeoises ne s'explique guère selon divers experts interrogés lors de l'expertise commerce par un sous-équipement commercial côté belge mais, pour une large part, par un différentiel en matière de charge salariale pour ce qui concerne les bas salaires. Vu l'existence d'un revenu minimal assez élevé par rapport à nos voisins français (mais inférieur à ceux en vigueur côtés néerlandais et luxembourgeois) et vu, surtout, une imposition belge forte sur les bas salaires, les grandes surfaces situés de l'autre côté des frontières peuvent régulièrement vendre de nombreux produits quelques centimes de moins qu'en Belgique. A cela s'ajoutent des différentiels concernant la TVA, les accises (rendant carburants et tabac moins chers au Luxembourg) et les écotaxes appliquées spécifiquement en Belgique (par exemple sur l'emballage plastique des bouteilles d'eau).

Les chambres de commerce du Sud et du Nord-Limbourg, la Province du Limbourg et ses sept principales villes ont confié au bureau d'étude BRO une étude intitulée *Grenzeloos winkelen 2007*⁶. Cette problématique a été analysée au travers d'une large enquête menée auprès de résidents néerlandais ainsi qu'auprès des résidents belges et allemands des sous-régions proches du Limbourg. En tout, cette enquête a porté sur 7 500 personnes dont

⁶ Voir le site : http://portal.prvlimburg.nl/psonline/documenten/64689/grenzeloos_winkelen_limburg_2007

600 Liégeois. Cette étude a procédé à une estimation de la proportion de personnes effectuant des achats transfrontaliers en 2007, de leur fréquence et des montants dépensés. De là, a débouché une quantification des flux transfrontaliers dans chaque sens et un calcul du solde (qui perd et qui gagne ?).

De cette étude, il ressort que les flux à la frontière belgo-néerlandaise sont en faveur des Pays-Bas mais que le déficit n'est pas démesuré (210 millions d'euros contre 151, soit un écart de 28 %). Les Néerlandais sont également bénéficiaires vis-à-vis de l'Allemagne. Dans ce cas, le déséquilibre des flux est toutefois bien marqué (659 millions d'euros contre 194, soit un écart de plus de 70 %). Notons que cette étude semble indiquer que les flux à la frontière germano-belge sont quasi équilibrés (68 millions d'euros dépensés en Allemagne contre 67 dépensés en Belgique). Quand on ventile ces flux à une échelle sous-régionale, on se rend compte que l'offre commerciale des centres-villes de Maastricht, Roermond, Venlo et Heerlen sont les quatre grands gagnants de ces flux transfrontaliers. Dans l'autre sens, après diverses sous-régions allemandes, la région liégeoise est l'une des sous-régions qui souffrent d'un déficit dans la balance des échanges transfrontaliers. Les habitants des autres sous-régions (y compris de la Province du Limbourg belge) y dépenseraient 98 millions d'euros tandis que les Liégeois dépenseraient 139 millions d'euros dans les commerces des territoires voisins. Un déficit de 41 millions d'euros serait ainsi généré.

C'est pour les vêtements, les chaussures et l'horeca que les acheteurs traversent les frontières au sein de l'espace élargi de l'Euregio Meuse-Rhin. Viennent ensuite les achats de meubles et de médias. Ce commerce transfrontalier est donc essentiellement lié à la flânerie et au tourisme d'un jour, contrairement à ce qui est observé le long des frontières française et luxembourgeoise où les achats courants dominent.

Malgré une forte rigueur dans la maîtrise des projets commerciaux périphériques et une fiscalité guère plus enviable qu'en Belgique et en Allemagne, les Pays-Bas connaissent un solde positif très important concernant les achats effectués par les consommateurs frontaliers. De plus, pour une large partie, ces dépenses des Belges et Allemands dans les commerces néerlandais s'effectuent au sein des centres-villes. Cet attrait manifeste des clients étrangers pour les magasins des centres-villes néerlandais (en particulier à Maastricht) s'exerce alors qu'il existe une très forte limitation de l'offre commerciale en périphérie. L'association entre de fortes restrictions vis-à-vis de grands complexes commerciaux hors des centres-villes et une balance d'achats transfrontaliers très positive n'est rendue possible que dans un contexte où l'essentiel de l'attrait s'explique uniquement par la qualité du cadre dans lequel s'inscrit l'équipement commercial au centre-ville. La stratégie néerlandaise semble donc payante en accordant la priorité à l'amélioration de l'offre commerciale du centre-ville, à la revalorisation du patrimoine bâti ancien, à la qualité des nouvelles interventions urbanistiques en centre-ville et à la qualité des aménagements de l'espace public.

5.4 INDICATEUR 3 : OFFRE COMMERCIALE PAR COMMUNE OU ANCIENNE COMMUNE EN TERMES DE M² OU DE M²/1000 HABITANTS AU SEIN DES NODULES COMMERCIAUX

5.4.1 Description

Cet indicateur permet de montrer une photographie pour 2009-2010, de l'importance de l'offre commerciale ventilée par grands secteurs d'achats présente au sein de l'ensemble des nodules commerçants identifiés sur le territoire wallon sur base d'un recensement effectué par le SEGEFA-ULg à l'initiative du Ministre Marcourt.

Cet indicateur doit permettre de montrer, à plusieurs échelles spatiales, la distribution actuelle de l'offre commerciale tant en valeur absolue qu'en valeur relative au travers d'un

ratio nombre de m² de surface de vente / 1 000 habitants. Cet indicateur permet notamment de discuter du lien existant entre polarités supracommunales (cf. les pôles du SDER), bassins de vie et l'offre commerciale.

5.4.2 Disponibilité et validité des données

Cet indicateur ne peut à ce stade fournir d'information que par rapport à la situation actuelle. Il est impossible de jeter un regard plus en arrière par rapport à ce type de données nécessitant un lourd travail de relevé sur le terrain vu l'absence d'enregistrement officiel des mutations relatives à l'offre commerciale (sauf en ce qui concerne la création des projets de plus de 400 m² de surface de vente). Pour l'avenir, selon la volonté du Ministre de l'Economie, un dispositif de veille doit désormais être mis en place pour assurer une remise à jour systématique et régulière de ces données.

Dans le cadre de son recensement de l'offre commerciale, le SEGEFA a relevé l'ensemble de l'offre commerciale située au sein du périmètre de tout nodule commercial ainsi que tous les points de vente de plus de 400 m² situés en dehors de ces nodules. Pour être retenu comme nodule commerçant selon la méthodologie du SEGEFA, un commerce doit être inséré dans un relatif continuum d'immeubles à vocation commerciale comportant un minimum de 40 cellules commerciales ou 3 000 m² de surface de vente. Tandis que plus d'une centaine de communes peu équipées en commerces ne comportent aucun nodule de cette importance, il existe de nombreuses communes où plus de 90 % de l'offre commerciale est intégrée à la base de données du SEGEFA. En général, l'équipement de la personne (et plus largement l'ensemble des commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux) est recensé à près de 98 ou 99 % via cette méthode car cette offre a une forte tendance à s'agglomérer au sein des principaux pôles commerçants, qu'ils soient centraux ou périphériques. Pour les commerces de biens de consommation courante et de biens de consommation semi-courante pondéreux, une part non négligeable de l'offre échappe à ce recensement même si une part très importante de la surface de vente associée à ce type de commerces est le fait de points de vente de plus de 400 m². C'est particulièrement en milieu rural, dans les communes de moins de 5 000 habitants qu'il est fréquent qu'il existe une importante sous-estimation de l'offre commerciale dans les données du SEGEFA par rapport à la situation réelle (Butgenbach, Ouffet, Paliseul, Yvoir, Rance, Momignies, Orp-Jauche...). Malgré ce biais touchant surtout le milieu rural, cette source de données peut être considérée comme très exhaustive et donc bien représentative.

Pour chaque cellule commerciale, le SEGEFA a relevé les informations suivantes :

- Le nombre de m² de surface de vente ;
- Le type de commerce en fonction du type de produits vendus (alimentaire, équipements de la personne, sports, bricolage-jardinage...) ou le fait que la cellule commerciale est vide.

Sur cette base, l'ensemble de l'offre commerciale a été découpée en trois types de commerces selon leur logique de localisation induite par la fréquence des achats et par le caractère plus ou moins pondéreux des produits vendus. Ces trois types de commerces sont :

- les commerces de biens de consommation courante (alimentaire + produits d'entretien ménager) ;
- les commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux (vêtements, chaussures, livres, parfums, maroquinerie, bijoux, articles de sport...) ;
- les commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux (bricolage, jardinage, meubles, matériaux de construction, gros électroménager...).

Pour chacun de ces trois types de commerces, nous avons calculé par entité spatiale (région, bassin de vie, commune) un ratio entre le nombre de m² de surface de vente et le nombre d'habitants.

5.4.3 Observations et caractérisation de la distribution spatiale

La distribution spatiale de l'offre commerciale sous forme d'un ratio m² de surface de vente / 1 000 habitants est présentée à trois échelles différentes :

- au niveau régional et suprarégional (comparaison avec les territoires voisins) ;
- au niveau communal ;
- au niveau des bassins de vie.

5.4.3.1 Distribution spatiale au niveau régional et suprarégional

Sur base des relevés du SEGEFA, il apparaît que, en 2010, la Wallonie compte 5 510 553 m² de surface de vente pour 3 498 384 habitants. Ceci amène à un ratio de 1 575,2 m² de surface de vente / 1 000 habitants, ventilés de la façon suivante selon le type de commerce :

- 542,5 m² / 1000 hab. pour les commerces de biens de consommation courante ;
- 427,0 m² / 1000 hab. pour les commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux ;
- 605,7 m² / 1000 hab. pour les commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux.

Avant de porter un jugement sur ces ratios, il convient de considérer que l'offre ainsi recensée par le SEGEFA n'est pas exhaustive. Il y manque sans doute au moins 25 % du nombre de cellules commerciales caractérisées par leur petite taille (moins de 400 m² de surface de vente) et par leur dispersion ou leur regroupement dans une petite polarité commerciale inférieure aux seuils de 40 cellules commerciales ou 3 000 m² de surface de vente. En termes de surfaces de vente, on peut estimer que cette offre non répertoriée, surtout présente en milieu rural, dans les villages et les quartiers péri-centraux des villes grandes, moyennes et petites, représente un surcroît de près de 10 % de la surface de vente par rapport à celle estimée par le SEGEFA. Au total, l'offre commerciale présente en Wallonie doit donc avoisiner les 1 700 à 1 750 m² / 1000 hab.

Il est possible de comparer le ratio moyen wallon avec celui caractérisant plusieurs territoires voisins. Ainsi, selon l'UNIZO, en Flandre, la densité commerciale s'élève à 1 716 m² / 1000 habitants contre 1 645 m² / 1000 habitants aux Pays-Bas⁷. En Allemagne, dans la région urbaine d'Aix-la-Chapelle (StadtRegion Aachen), la densité de l'offre commerciale est aussi de 1 714 m² / 1000 habitants (975 094 m² de commerces pour 568 863 habitants)⁸.

On sait également que la densité commerciale de nombreuses régions françaises est également comprise entre 1 500 et 1 800 m² / 1 000 habitants⁹. Par contre, il semble que ce ratio est largement dépassé dans le cas de l'Etat grand ducal.

Mis à part la situation particulière du Grand-Duché, il semble donc que l'offre commerciale rapportée à la population caractérisant la Wallonie est globalement en phase sur le plan quantitatif avec ce qui caractérise les territoires voisins. La Wallonie ne souffre donc ni d'une suroffre commerciale ni d'une sous-offre commerciale par rapport à ses voisins. Si on peut

⁷ Source : Unizo-Studiedienst, 2010, *De verlinting van het Vlaamse winkellandschap op naar ruimtelijke instrumenten voor kernversterkend beleid*, p. 6 (d'après : *Vastgoed Journaal April 2008*, BRO / Locatus)

⁸ Source : BBE Retail Experts, 2008, *Städtereionales Einzelhandelskonzept STRIKT Aachen*, pp. 5 et 9.

⁹ En France, seules les surfaces de plus de 300 m² font l'objet d'un recensement régulier de la surface de vente. Dans le Nord-Pas-de-Calais, avec 2 786 points de vente, les commerces de plus de 300m² représentent seulement 8% des établissements de commerce de la région. La surface cumulée de ces points de vente atteint 3 906 322 m² soit 972 m² de surface de vente pour 1 000 habitants en région Nord-Pas de Calais (Source : Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Nord – Pas de Calais, 2009, Horizon-éco – L'économie du Nord – Pas de Calais / Etude sectorielle Le commerce de détail, n°2, p. 9).

conclure sur l'absence au niveau régional de problème de suroffre et de sous-offre commerciale, il faut par contre constater qu'à un niveau sous-régional, et plus encore local, de tels problèmes existent.

5.4.3.2 Distribution spatiale au niveau communal

Pour cette analyse de la distribution spatiale au niveau communal de l'offre commerciale en termes de surface de vente / 1 000 habitants, nous ventilons à nouveau l'ensemble de celle-ci entre les trois grands types de commerces basés sur la fréquence des achats et sur le caractère plus ou moins pondéreux des produits vendus. A travers cette analyse, il s'agit notamment de voir en quoi le fait d'être pôle du SDER de 1999 ou de ne pas l'être a une « influence » sur cette offre commerciale.

Avant de montrer à l'aide de cartes cette distribution spatiale au niveau communal, est présenté ci-après un tableau présentant le ratio moyen de la surface de vente par 1 000 habitants pour chacun des trois grands types de commerces et pour chacun des 3 grands groupes de communes basées sur le projet de structure spatial du SDER :

- les pôles du SDER (en ce compris les communes centrales des grandes agglomérations) ;
- les communes non centrales au sein des grandes agglomérations ;
- les autres communes (non reprises comme pôles du SDER).

Tableau 3 : Offre commerciale moyenne par 1 000 habitants selon le type de commerce et le type de commune au regard du SDER de 1999.

Type de commune	Achats courants			Achats semi-courants peu pondéreux			Achats semi-courants pondéreux		
	Ratio en m ² /1 000 hab.	Rapport du ratio à la moyenne RW	Ecart type	Ratio en m ² /1 000 hab.	Rapport du ratio à la moyenne RW	Ecart type	Ratio en m ² /1 000 hab.	Rapport du ratio à la moyenne RW	Ecart type
Pôles du SDER	734,9	135%	271,8	662,3	155%	371,9	794,0	131%	668,2
Communes non centrales d'agglomérations	525,1	97%	278,9	319,8	75%	277,8	462,6	76%	347,0
Autres communes	300,2	55%	290,5	168,2	39%	392,1	423,4	70%	681,3
Moyenne RW	542,5	100%		427,0	100%		605,7	100%	

Source : SEGEFA – ULg, 2011

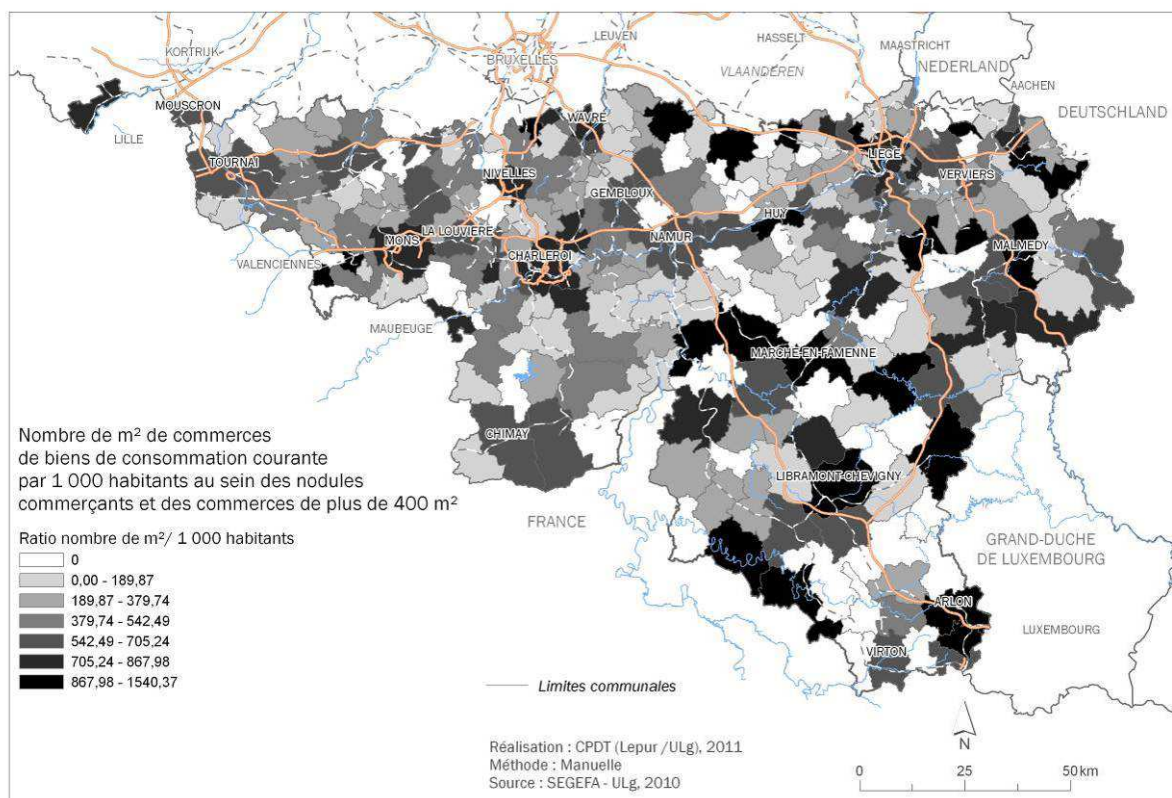
Distribution spatiale au niveau communal des commerces de biens de consommation courante

Pour les commerces de biens de consommation courante, il apparaît que les pôles du SDER concentrent une surface de vente supérieure de 35 % à la moyenne wallonne au regard de leur population (734,9 m²/ 1 000 habitants contre 542,5 m²/ 1 000 habitants). Ceci démontre le fait que ces pôles jouent majoritairement un évident rôle supracommunal tel que prévu par le SDER pour ce type d'offre commerciale. D'ailleurs, l'écart type concernant ce type de commune et ce type de commerces est assez réduit vis-à-vis de ce ratio (271,8 m²/ 1 000 habitants contre 734,9 m²/ 1 000 habitants). Toutefois, ce rôle supracommunal pour ce type de commerce est plus réduit qu'en ce qui concerne les commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux. Dans le cas des commerces de vêtements, chaussures, bijoux, parfums..., l'offre commerciale a plus encore tendance à se concentrer dans les pôles urbains principaux. D'ailleurs pour ce type d'offre, les communes non centrales au sein des agglomérations et, plus encore les autres communes, ne comportent qu'une faible surface de vente au regard de leur population (75 et 39 % respectivement). Ces valeurs sont

bien plus faibles que ce que l'on constate concernant l'offre commerciale pour la consommation courante (97 % et 55 %).

Concernant l'offre en commerces de biens de consommation courante (Carte 17), les 7 grandes villes du sillon ont toutes un ratio au dessus de la moyenne régionale, la plupart entre 107 et 135 % de la moyenne régionale. Seule Liège dépasse largement ce ratio moyen wallon de 57 %. Ce n'est pas pour ce type d'offre que les grandes villes apparaissent comme ayant un rôle fort dominant. Dans les 58 pôles du SDER, 46 communes ont un ratio supérieur à la moyenne wallonne dont 24 qui dépassent ce ratio moyen d'au moins 35%. Les pôles du SDER qui dépassent d'au moins 60 % le ratio moyen wallon pour ce type d'offre (soit le seuil de 868 m² / 1 000 habitants) sont au nombre de 16 pôles et sont surtout concentrés au sud du sillon et en Hesbaye (Bouillon, Waterloo, Malmedy, Bastogne, Dinant, Huy, Hannut, Spa, Libramont, La Roche, Jodoigne, Eupen, Waremme, Arlon, Marche et Ciney). A contrario, toujours à propos de cette offre liée aux achats courants, seuls 7 pôles du SDER ont un ratio inférieur à 90 % de la moyenne régionale dont un seul en dessous de 50 % de ce ratio moyen (106 m² à Walcourt contre 382 m² à Leuze et entre 436 et 469 m² à Florennes, Beaumont, Thuin, Visé et Lessines). Cinq autres pôles du SDER ont un ratio compris entre 90 et 100 % de la moyenne wallonne (Binche, Braine-l'Alleud, Tubize, Philippeville et Braine-le-Comte).

Carte 17 : Distribution au niveau communal de l'offre commerciale relative aux commerces d'achats courants (en m² de surface de vente par 1 000 habitants)



Parmi les 25 communes non centrales au sein des grandes agglomérations, seules 9 dépassent la moyenne régionale pour ce type d'offre dont quatre qui dépassent ce ratio moyen d'au moins 35% (Châtelet, Fléron, Boussu et Ans). Seules ces deux dernières dépassent d'au moins 60 % le ratio moyen wallon. De l'autre côté, six des 25 communes non centrales au sein des grandes agglomérations ont un ratio inférieur à 50 % du ratio moyen wallon (Colfontaine, Saint-Nicolas, Farciennes, Beyne-Heusay, Manage et Grâce-Hollogne).

C'est dans le cas des communes non reprises en tant que pôles du SDER que l'écart type relatif à ces ratios communaux est presque aussi élevé (pour les achats courants) que le ratio moyen de l'ensemble de ces 179 communes. Ceci démontre que ce groupe de 179 communes comportent à la fois un certain nombre de communes où le SEGEFA n'a recensé aucun m² commercial pour ce type d'offre (51) et quelques communes où ce ratio est très élevé. Sur ces 179 communes, seules 24 dépassent le ratio moyen wallon, dont 10 qui dépassent ce ratio moyen d'au moins 35%. Cinq de ces communes non pôles du SDER surpassent toutefois le ratio de 1 000 m² de surface de vente / 1 000 habitants pour les achats courants : Messancy, Florenville, Quiévrain, Aywaille et Aubel. A contrario, en plus des 51 communes où le SEGEFA n'a pas recensé la présence d'une offre commerciale d'au moins 400 m² ou en nodule pour les achats courants, 69 de ces 179 communes ont un ratio inférieur à 50 % du ratio moyen wallon. Ceci semble attester le fait qu'un nombre important de ces communes souffrent d'une sous-offre commerciale (là où ce ratio est nul ou très faible par rapport au ratio moyen pour ce type de communes). A côté de cette sous-offre impliquant de longs déplacements pour la population locale de ces entités, les quelques communes ayant un ratio très élevé (supérieur à 1 000 m² de surface de vente / 1 000 habitants) sont sans aucun doute la preuve d'une importante suroffre locale. Toutefois, certaines de ces localités non reprises en tant que pôles du SDER jouent un rôle polarisant à l'échelon local voire supralocal pour d'autres fonctions que le commerce (Aywaille, Florenville, Quiévrain et Aubel).

Distribution spatiale au niveau communal des commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux

Selon le tableau 3, c'est pour l'offre relative aux achats semi-courants peu pondéreux que l'écart entre le ratio moyen pour les 58 pôles du SDER vis-à-vis du ratio moyen pour les 25 communes non centrales au sein des grandes agglomérations et de celui des 179 communes non reprises en tant que pôle du SDER est le plus grand. Avec respectivement, 155 % du ratio moyen wallon, 75 % et 39 %, les communes non reprises en tant que pôles du SDER sont proportionnellement à leur population deux fois moins achalandées pour ce type d'offre que les communes non centrales au sein des grandes agglomérations et quatre fois moins achalandées que les pôles du SDER. Ceci démontre le fait que c'est pour ce type d'offre commerciale que s'opère traditionnellement une logique de respect de la hiérarchie urbaine. De plus, jusqu'ici, les dispositifs de régulation de l'appareil commercial en vigueur via le permis socio-économique ont globalement permis, pour ce type d'offre, de s'inscrire dans la logique du SDER quant à cette échelle d'analyse.

Concernant l'offre en commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux, offre traditionnellement concentrée dans les centres urbains, toutes les 7 grandes villes du sillon ont un ratio largement au dessus de la moyenne régionale (Carte 18). Ceci atteste du fait qu'elles jouent un important rôle supracommunal pour cette fonction. Pour quatre d'entre elles, ce ratio est compris entre 710 et 774 m² / 1 000 hab., soit entre 166 et 181 % de la moyenne régionale. Seule Liège dépasse encore plus nettement ce ratio moyen wallon en atteignant 842 m² / 1 000 hab., soit 197 % du ratio moyen wallon. Ceci s'explique par le fait que Liège est une ville ayant particulièrement fait l'objet en 1977 d'une petite fusion des communes par rapport à l'espace qu'elle polarise. A l'opposé, Charleroi et La Louvière ont une offre proportionnellement légèrement moindre (623 et 630 m² / 1 000 hab., soit 146 et 148 % de la moyenne régionale), ce qui est sans doute un héritage historique lié à l'absence en leur sein de centre urbain fort antérieur à la révolution industrielle. Les projets Rive gauche à Charleroi et Royal Boch à La Louvière devraient sans doute parvenir prochainement à effacer largement, voire totalement cette légère faiblesse.

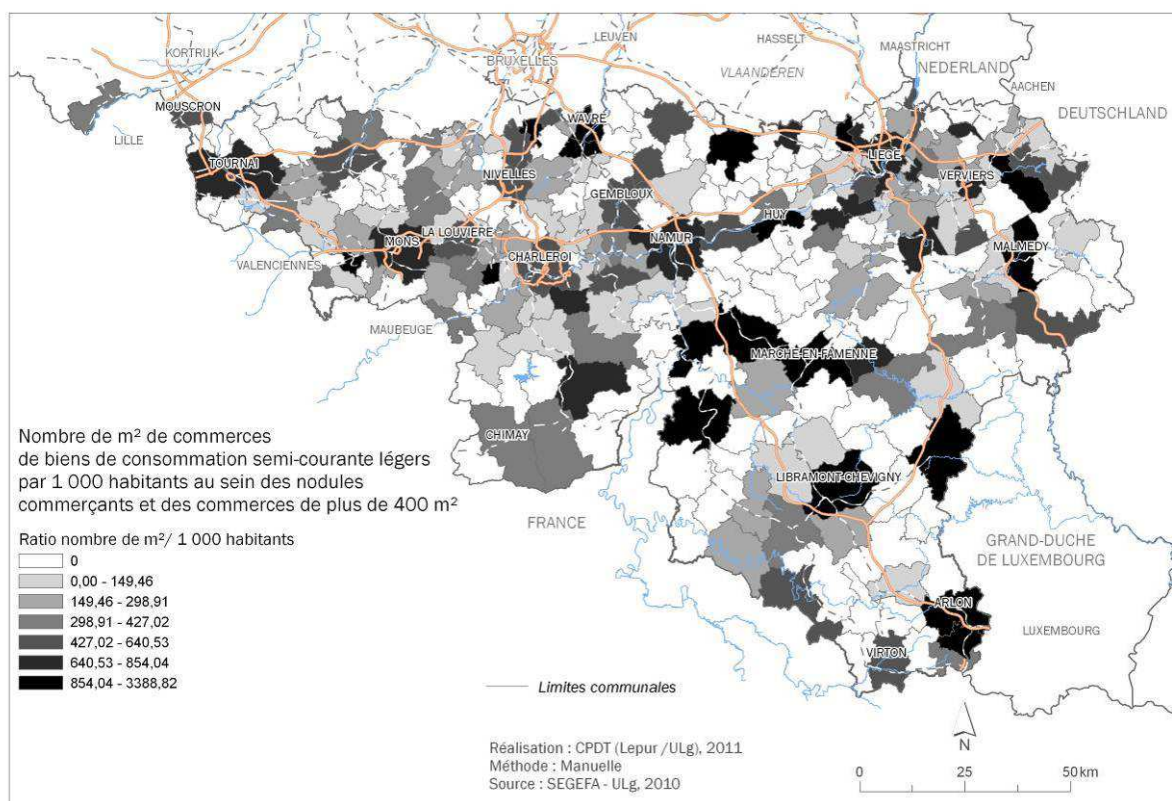
Sur les 58 pôles du SDER, 34 pôles ont un ratio supérieur au ratio moyen wallon dont treize qui dépassent ce score de plus de 100 % (Ottignies, Beauraing, Huy, Ciney, Hannut, Dinant, Arlon, Wavre, Marche, Malmedy, Waterloo, Bastogne et Libramont). Dans le cas de ces trois derniers pôles, le ratio moyen wallon est même dépassé de plus de 200 %. Ceci atteste pour partie le fait que la plupart de ces pôles rayonnent très largement au-delà du cadre

communal. A l'autre extrémité, parmi les 24 pôles du SDER qui ont un ratio inférieur à la moyenne wallonne pour ce type de commerces, huit d'entre eux ont un ratio inférieur à 50 % du ratio moyen wallon (Walcourt – 8 % -, Beaumont, Stavelot, Saint-Hubert, Tubize, Thuin, Herve et Rochefort – toutes entre 30 et 49 %). Ces huit communes souffrent chacune de la proximité d'autres pôles bien plus rayonnant pour ce type de commerces (Charleroi pour Walcourt, Beaumont et Thuin, Malmedy pour Stavelot, Libramont pour Saint-Hubert, Marche pour Rochefort...).

Sur les 25 communes non centrales au sein des grandes agglomérations, seules 6 dépassent le ratio moyen wallon (Seraing, Châtelet, Herstal, Ans, Fléron et Boussu). Parmi celles-ci, seule Boussu dépasse ce ratio moyen d'au moins 100 % (1 057 m² / 1 000 hab., soit 248 % de la moyenne régionale). Par contre, 13 de ces 25 communes ont une offre commerciale pour les achats semi-courants peu pondéreux inférieure à 50 % du ratio moyen wallon, soit 213,5 m² / 1 000 habitants.

C'est au sein du groupe des communes ne faisant pas partie des pôles du SDER que l'écart type relatif à ces ratios communaux dépasse largement pour les achats semi-courants peu pondéreux la valeur du ratio moyen de l'ensemble de ces 179 communes. Ceci démontre que ce ratio moyen n'est guère représentatif et que ce groupe de 179 communes comporte à la fois un grand nombre de communes où le SEGEFA n'a recensé aucun m² commercial pour ce type d'offre (112) et quelques communes où ce ratio est très élevé.

Carte 18 : Distribution au niveau communal de l'offre commerciale relative aux commerces d'achats semi-courants peu pondéreux (en m² de surface de vente par 1 000 habitants)



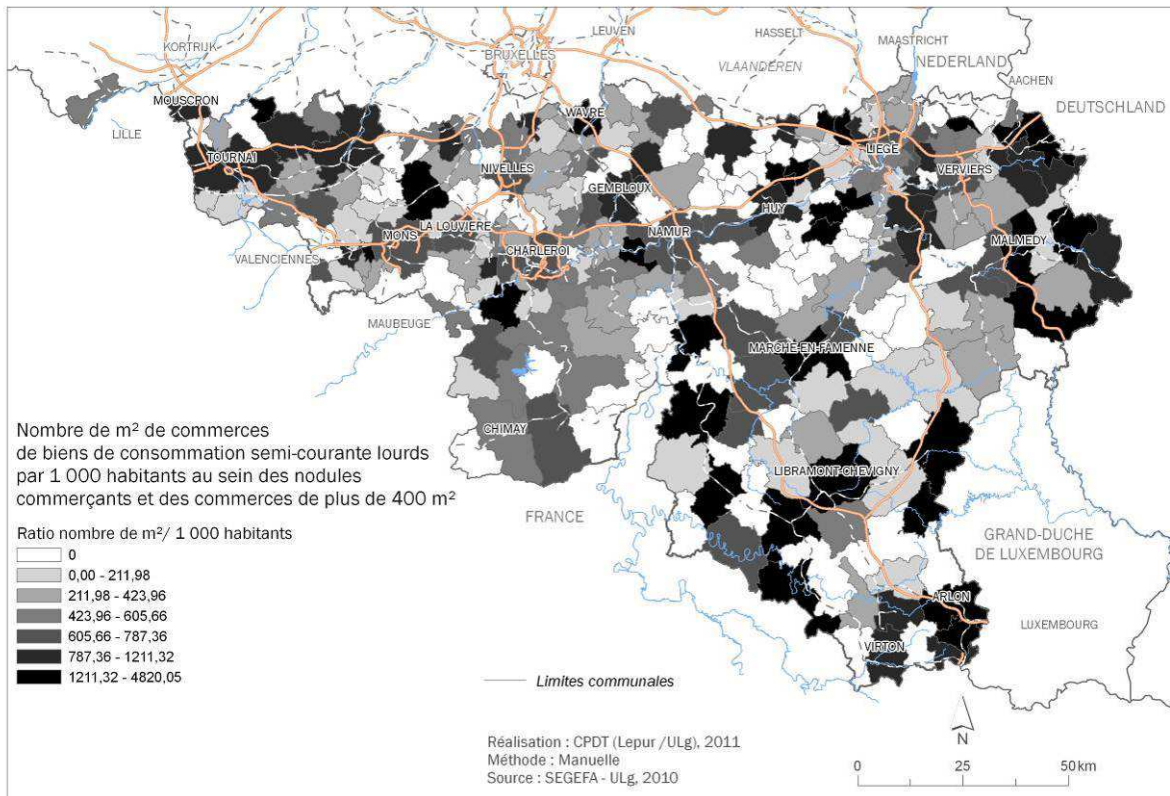
Ainsi, 4 communes non pôles du SDER dépassent le ratio moyen wallon de plus de 100 % et même le seuil des 1 000 m² de surface de vente / 1 000 habitants pour les achats semi-courants peu pondéreux : Anderlues, Baelen, Awans et Messancy. Dans le cas de ces deux dernières communes, le ratio pour ce type d'offre atteint respectivement 507 et 794 % du ratio moyen wallon. Ces ratios très élevés attestent explicitement d'une importante suroffre locale, contraire à la logique du SDER et aux principes d'un développement territorial

durable. En plus de ces 4 communes où le ratio moyen wallon est dépassé de plus de 100 %, ce dernier est dépassé d'une valeur comprise entre 0,1 et 99,9% de sa valeur au sein de seulement 10 autres communes non reprises en tant que pôles du SDER, soit une fraction très réduite des 179 communes reprises dans ce groupe (Perwez, La Hulpe, Andenne, Florenville, Neupré, Gerpinnes, Rendeux, Aywaille, Nandrin et Aubel). Si certaines de ces 10 communes sont également d'importants pôles scolaires ou d'emploi au niveau local, ce qui justifie une offre commerciale forte, d'autres sont caractérisées uniquement par leur caractère résidentiel et commercial, ce qui va à l'encontre de la logique du SDER. A l'opposé, en plus des 112 communes où le SEGEFA n'a recensé aucun m² commercial pour ce type d'offre, 41 autres communes ont un ratio inférieur à 50 % du ratio moyen wallon. Il convient cependant de considérer qu'à ce sujet, le relevé du SEGEFA est loin d'être exhaustif dans ce type de communes. Ne recensant pas les cellules commerciales de moins de 400 m² en dehors des nodules de plus de 40 commerces ou 3 000 m² de surface de vente, une grande partie des boutiques formant l'offre commerciale pour les achats semi-courants peu pondéreux n'y a pas été relevée. Même si le relevé du SEGEFA avait été totalement exhaustif, il est peu probable qu'une partie significative de ces 112 et 41 communes sur 179 nullement ou peu achalandées pour ce type de commerces selon le SEGEFA puissent figurer parmi les communes où le ratio moyen wallon est dépassé.

Distribution spatiale au niveau communal des commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux

Concernant l'offre en commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux, le tableau 3 nous enseigne que si les pôles du SDER jouent aussi un rôle prédominant (ratio moyen = 131 % de la moyenne wallonne), cette domination est moindre que pour les deux autres types d'offre, surtout par rapport aux communes non pôles du SDER (ratio moyen = 70 % de la moyenne wallonne). Toutefois, ce qui caractérise le plus cette offre c'est l'existence de grands écarts types, quel que soit le type de communes. Globalement, cela signifie que c'est pour ce type d'offre que la logique de la hiérarchie urbaine est la moins respectée. De nombreuses communes périphériques peuvent avoir un ratio très élevé tandis que de nombreux pôles du SDER, notamment certaines grandes villes, ont des ratios moyens, voire faibles (carte 19).

Carte 19 : Distribution au niveau communal de l'offre commerciale relative aux commerces d'achats semi-courants pondéreux (en m² de surface de vente par 1 000 habitants)



Concernant l'offre en commerces de biens de consommation semi-courante pondéreux (Carte 19), les 7 grandes villes du sillon ont un ratio voisin de la moyenne régionale (605,7 m²/1 000 hab.). Seule Liège a un ratio inférieur au ratio moyen wallon en atteignant 563 m² / 1 000 hab., soit 92 % du ratio moyen wallon. Juste au dessus de ce ratio moyen wallon, se trouvent Verviers (102 %) puis La Louvière et Charleroi (toutes deux à 106 %). Namur et Mons dépassent encore de peu cette moyenne wallonne (respectivement 120 et 123 %). Seule l'entité de Tournai dispose pour ces biens pondéreux d'un ratio fort supérieur à la moyenne wallonne (1 190 m² / 1 000 hab., soit 192 % du ratio moyen wallon). Ces faibles scores pour Liège, Verviers et, dans une moindre mesure La Louvière et Charleroi en comparaison de Namur, Mons et plus encore Tournai est à relier avec l'ampleur spatiale que la fusion des communes par rapport à l'urbanisation morphologique de ces agglomérations. Vu que ce type de commerce nécessite le plus souvent de grandes disponibilités foncières, il a en général tendance à s'installer en périphérie, c'est-à-dire en dehors du territoire communal de la ville centrale là où une petite fusion des communes a été réalisée.

Sur les 58 pôles du SDER, 38 pôles ont un ratio supérieur au ratio moyen wallon dont douze qui dépassent ce score de plus de 100 % (Bastogne, Arlon, Wavre, Thuin, Dinant, Beauraing, Soignies, Libramont, Marche, Malmedy, Bertrix et Saint-Vith). Dans le cas de ces cinq derniers pôles, le ratio moyen wallon est d'ailleurs dépassé de plus de 150 %. A Bertrix et à Saint-Vith, on atteint même un ratio équivalent à 404 et 739 % de la moyenne wallonne. A l'autre extrémité, parmi les 20 pôles du SDER qui ont un ratio inférieur à la moyenne wallonne pour ce type de commerces, seuls quatre d'entre eux ont un ratio inférieur à 50 % du ratio moyen wallon (La Roche – 2 % -, Braine-le-Comte, Florennes et Leuze-en-Hainaut – toutes entre 39 et 42 %).

Sur les 25 communes non centrales au sein des grandes agglomérations, 6 dépassent le ratio moyen wallon, dont trois qui dépassent ce dernier d'au moins 50 % (Boussu – 162 %,

Ans – 166 %, Quaregnon – 212 %). Par contre, 12 de ces 25 communes ont une offre commerciale pour les achats semi-courants pondéreux inférieure à 50 % du ratio moyen wallon. Cette relative faiblesse de l'offre commerciale de ce type dans ces communes d'agglomération semble démontrer à nouveau le caractère fort souvent périphérique (donc extra-agglomération) des grandes enseignes vendant ce type de produits.

Au sein des 179 entités du groupe des communes ne faisant pas partie des pôles du SDER, il existe à nouveau un grand nombre de communes où le SEGEFA n'a recensé aucun m² commercial pour ce type d'offre (71). Ceci est sans doute proche de la réalité puisque ces produits pondéreux sont de plus en plus rarement vendus au sein de commerces de moins de 400 m². En outre, 37 communes ont un ratio pour ce type de commerces inférieur à 50 % du ratio moyen wallon. A l'opposé, nombreuses (41) sont les communes ne faisant pas partie des pôles du SDER à avoir un ratio supérieur à la moyenne wallonne pour l'offre commerciale liée aux achats pondéreux. Notons qu'un grand nombre de ces communes bien équipées pour ces produits pondéreux sont situées dans la banlieue des grandes agglomérations, voire dans leur zone de migrants-alternants. Un grand nombre d'habitants des grandes villes sont donc contraints d'aller en lointaine périphérie pour faire ce type d'achats. Ce faible lien existant entre hiérarchie urbaine et offre en commerces de biens pondéreux peut être illustré aussi par le fait que 17 de ces communes ont même un ratio qui est supérieur à 200 % du ratio moyen wallon. Parmi ces 17 communes, 6 dépassent même 300 % de ce ratio moyen (Butgenbach - 323 %, Aubel – 396 %, Mont-de-l'Enclus – 419 %, Lontzen - 443 %, Awans – 461 % et Messancy – 796 %).

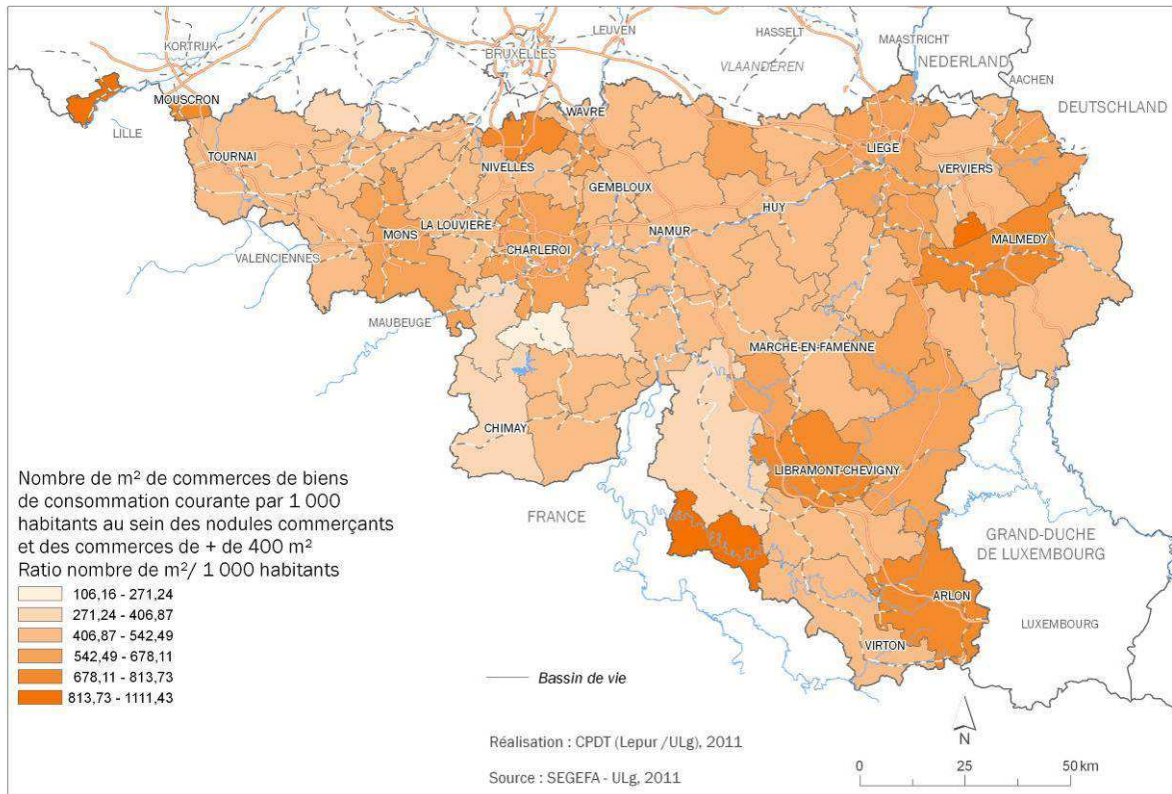
5.4.3.3 Distribution spatiale au niveau des bassins de vie

Offre par bassin de vie pour les achats courants

Lorsque l'on calcule ce type de ratio (nombre de m² de surface de vente / 1 000 habitants) à l'échelle des bassins de vie, on tend à fortement lisser la distribution spatiale de l'offre commerciale en mélangeant des communes où les valeurs sont minimales avec des communes où ce ratio est proche du maximum. Cet effet de lissage est particulièrement évident en ce qui concerne les commerces de biens de consommation courante (Carte 20). Ainsi, sur les 49 bassins de vie identifiés par la CPDT en 2002, 25 ont un ratio moyen compris entre 75 et 100 % du ratio moyen wallon et 10 bassins ont un ratio compris entre 100 et 125 % du ratio moyen wallon. Ceci démontre que, naturellement, le jeu de vases communicants (fermeture de m² lors de la création de nouveaux m² en surplus de ce qui est nécessaire au vu du potentiel démographique) tend à assez bien équilibrer les choses à une échelle mésospatiale (celle de petits bassins de vie formés d'un pôle du SDER et des communes proches qui en dépendent).

Nettement en dessous du ratio moyen wallon, on ne retrouve que six bassins de vie pour une large partie concentrée dans l'Entre Sambre et Meuse (Walcourt – 20 %, Florennes, Chimay, Thuin-Beaumont, Beauraing et Lessines – de 56 à 65 % du ratio moyen wallon). Ceci indique sans doute tout autant une sous-offre commerciale sur le plan local que le fait que les six bassins de vie en question ne sont guères autonomes mais dépendent pour une large part de pôles urbains plus importants voisins.

Carte 20 : Distribution au niveau des bassins de vie de l'offre commerciale relative aux commerces d'achats courants (en m² de surface de vente par 1 000 habitants)



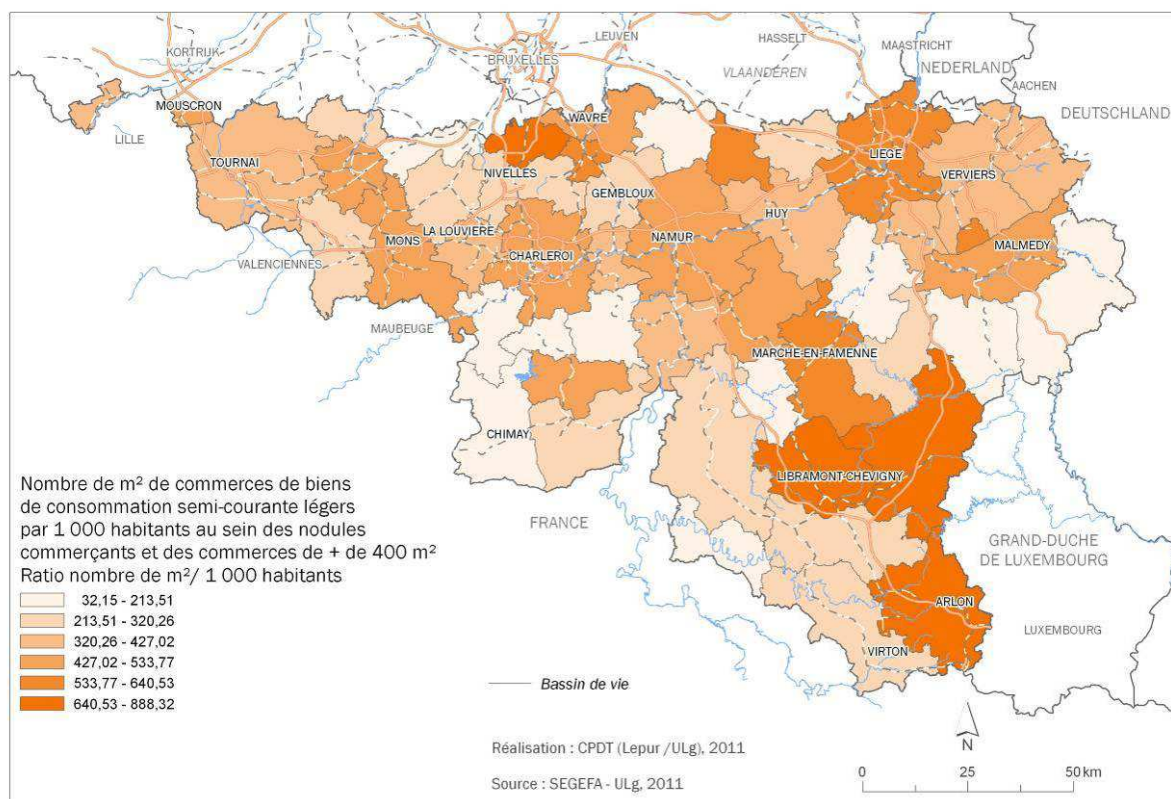
A l'autre extrémité, huit bassins de vie dépassent 125 % de la valeur du ratio moyen wallon (Mouscron, Braine-l'Alleud-Waterloo, Arlon, Malmedy, Libramont, Comines, Bouillon et Spa). Seuls ces trois derniers dépassent de plus de 50 % le ratio moyen wallon (Comines – 158 %, Bouillon – 177 % et Spa, 205 %). Notons que ces trois bassins de vie à l'offre très abondante sont de très petite taille (1 ou 2 communes maximum) et, soit, sont situées à proximité d'une frontière, soit, ont une activité touristique très importante. Notons que plusieurs bassins de vie comprenant d'importants pôles touristiques et situés au sud du Sillon sont marqués par un ratio bien supérieur à la moyenne wallonne. Ceci démontre le fait que l'offre en commerces de biens de consommation courante n'est pas seulement dimensionnée en fonction de la population résidente mais aussi en fonction de la population présente de fait suite aux résidences secondaires, aux gîtes et chambres d'hôte, aux campings, aux camps des mouvements de jeunesse...

Offre par bassin de vie pour les achats semi-courants peu pondéreux

Concernant l'offre par bassin de vie pour les achats semi-courants peu pondéreux (carte 21), l'effet de lissage évoqué ci-dessus est beaucoup moins prononcé. Les bassins de vie qui concentrent les principaux pôles urbains, pôles d'emploi (Liège, Namur, Charleroi, Mons mais aussi Marche, Libramont, Arlon, Braine-L'Alleud-Waterloo et Ottignies-Louvain-la-Neuve) ont ainsi des scores bien supérieurs à la moyenne wallonne pour ce type d'offre. Ceci atteste du fait que leur aire d'influence pour ce type d'achats déborde parfois largement le cadre restreint des bassins tels que configurés ici. Bien évidemment, les faibles scores de certains bassins centrés sur des polarités secondaires comme Saint-Ghislain, Tubize-Enghien, Jodoigne, Gembloux, Waremme, Walcourt, Thuin-Beaumont... s'explique par la même raison. A nouveau, l'activité touristique a peut-être à nouveau une légère influence positive sur l'offre commerciale pour les achats semi-courants peu pondéreux, ce qui

explique les ratios élevés dans les bassins de Spa, Malmedy, Bastogne et Marche). Les commerces vendant des souvenirs doivent d'ailleurs être rangés dans cette catégorie.

Carte 21 : Distribution au niveau des bassins de vie de l'offre commerciale relative aux commerces d'achats semi-courants peu pondéreux (en m² de surface de vente par 1 000 habitants)

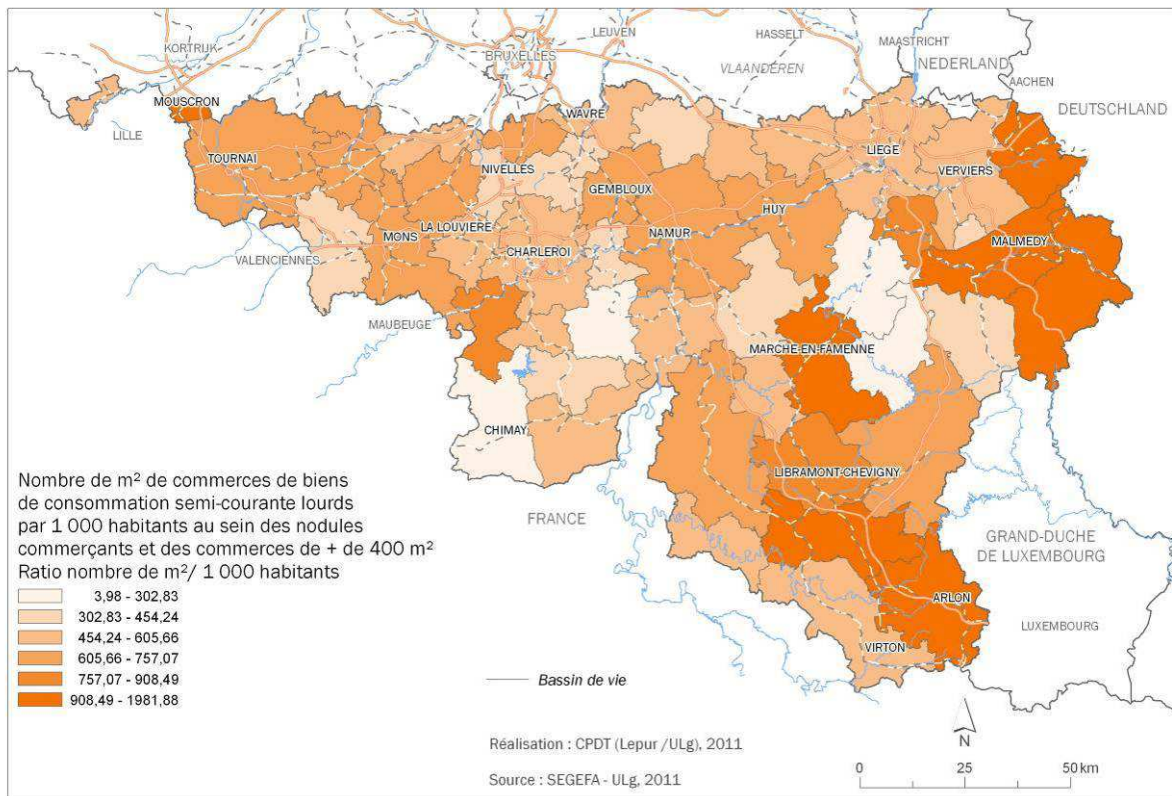


Offre par bassin de vie pour les achats semi-courants pondéreux

Concernant l'offre par bassin de vie pour les achats semi-courants pondéreux (carte 22), l'effet de lissage évoqué ci-dessus est moyennement prononcé (15 bassins / 49 dont le ratio est compris entre 75 et 100 % du ratio moyen wallon + 11 bassins / 49 dont le ratio est compris entre 100 et 125 % de ce même ratio). Mis à part cela, ce sont à nouveau plusieurs bassins de vie ardennais ou proches de l'Ardenne qui présentent un ratio bien supérieur à la moyenne. L'activité touristique ne peut sans doute expliquer qu'une petite partie de ce surcroît d'offre vu la nécessité d'aménager les gîtes, chambres d'hôtes et résidences de vacances. Dans le cas des régions de Mouscron, Arlon, Eupen et Saint-Vith, ce surcroît d'offre s'explique largement par l'importance des achats transfrontaliers dont profitent notamment les commerces de meubles installés en Belgique. L'Ikea de Sterpenich vient bien entendu de renforcer cette rare spécificité où la balance commerciale transfrontalière semble pencher en notre faveur. Une autre explication réside peut-être dans le fait que le moindre coût du foncier dans une grande partie de ces régions peu densément peuplées permet au commerçant de vivre correctement moyennant un moindre ratio chiffre d'affaire / m² de surface de vente. Une dernière hypothèse réside dans un surcroît de dépenses effectuées par les résidents de ces régions dans des biens vendus dans ce type de magasins en raison :

- d'une taille des logements en générale plus conséquente que dans beaucoup d'autres régions ;
- d'une forte proportion de grands jardins associés à ces maisons ;
- d'un attachement plus prononcé à tout ce qui est réalisé à base de bois (au niveau tant de la construction que du mobilier) vu la proximité géographique et psychologique avec la ressource forestière.

Carte 22 : Distribution au niveau des bassins de vie de l'offre commerciale relative aux commerces d'achats semi-courants pondérée (en m² de surface de vente par 1 000 habitants)



5.4.4 Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040

Ce sont les défis énergétiques et climatiques via leur impact sur les comportements de mobilité de la population qui sont susceptibles de modifier cette logique de distribution. Tant que le prix des carburants restent limités, il est possible pour les promoteurs de réussir leur pari de trouver des enseignes commerciales et donc des clients pour ceux-ci qui sont prêt à s'inscrire dans une logique tout à fait différente de celle liée à la hiérarchie urbaine (ou logique christallérienne). En accentuant ces déséquilibres entre une sous-offre commerciale d'une part et une suroffre d'autre part, l'arrivée de nouveaux complexes commerciaux en dehors des pôles du SDER ou l'arrivée de nouveaux complexes commerciaux surdimensionnés au sein de pôles du SDER pourrait continuer à accroître les déplacements à longue distance liés au seul motif achats. De même, c'est un prix des carburants encore limité qui autorise une partie importante de la population à faire de nombreux kilomètres pour faire des achats transfrontaliers et ainsi profiter de certains avantages liés à des différentiels de fiscalité.

Au cas où les prévisions relatives au pic du pétrole viendraient à se réaliser, la forte hausse des prix des carburants devraient contraindre les ménages à rationaliser leurs déplacements en voiture. En cherchant à minimiser les distances de déplacements et, lorsque cela est possible, à privilégier la marche à pied ou les transports en commun, ils seront contraints de se réinscrire dans une logique christallérienne. Cette logique, formalisée dans les années 30 par le géographe allemand Christaller dans sa théorie des places centrales, consiste en une organisation hiérarchique des services à la personne (dont fait partie explicitement le commerce) sur base de la fréquence du recours à ce service de façon à minimiser les distances à parcourir. Tandis que chaque village ou quartier (ayant une taille minimale suffisante) est appelé à disposer d'une offre répondant aux besoins les plus banaux (cf. les achats courants), les services à caractère semi-courants et exceptionnels sont appelés à se

concentrer dans un nombre de pôle d'autant plus réduit mais rayonnant sur un territoire de plus en plus vaste que la fréquence du recours à ce service est faible.

Cette logique christallérienne peut actuellement de moins en moins expliquer la distribution spatiale à l'échelle communale de l'offre commerciale comme le présent indicateur semble le montrer. Cette tendance risque de perdurer d'ici 2020 et 2040 sauf si le prix de l'énergie augmente fortement ou si les pouvoirs publics s'inspirent de ce qui se pratique en Allemagne et aux Pays-Bas pour tenir compte de façon formelle de la hiérarchie urbaine pour gérer les nouvelles demandes d'implantation des grandes surfaces commerciales.

5.5 INDICATEUR 4 : PROPORTION DE CELLULES VIDES AU SEIN DES NODULES COMMERCIAUX

5.5.1 Description

Cet indicateur permet une vue d'ensemble sur l'importance relative des cellules commerciales vides situées au sein des nodules commerçants dont l'offre a été recensée en 2009-2010 par le SEGEFA et sur la distribution spatiale de cette variable. Outre cette donnée donnant une image assez complète et tout à fait actualisée du phénomène, il est utile de connaître comment cette variable évolue. Pour ce faire, les relevés effectués par l'AMCV chaque année depuis 2004 permettent de suivre cette évolution pour un nombre assez limité de centres-villes wallons.

Cette présence massive de cellules vides au centre de nombreuses villes, pôles secondaires, voire dans certaines entrées de ville constitue un phénomène négatif à la fois pour le cadre de vie des populations riveraines et pour l'attractivité des villes wallonnes et, plus largement, pour l'attractivité du territoire wallon auprès des investisseurs.

5.5.2 Disponibilité et validité des données

Les données relatives à la situation 2009-2010 ont été relevées par le SEGEFA de l'ULg pour le compte du cabinet du Ministre de l'économie J.-C. Marcourt. Elles concernent l'ensemble des cellules commerciales répertoriées au sein des 260 nodules commerciaux identifiés à travers le territoire wallon par le SEGEFA. Pour rappel, pour être retenu comme nodule commerçant selon cette méthodologie, un commerce doit être inséré dans un relatif continuum d'immeubles à vocation commerciale comportant un minimum de 40 cellules commerciales ou 3 000 m² de surface de vente.

Les données relatives à l'évolution entre 2004 et 2010 du taux de cellules vides au sein d'une vingtaine de centres-villes wallons proviennent de l'AMCV. Pour les grandes villes, le périmètre inventorié par le SEGEFA est souvent plus étendu que celui ayant fait l'objet du relevé par l'AMCV. Dans les villes petites et moyennes, soit les périmètres de travail de ces deux organismes sont quasi similaires, soit celui du SEGEFA est aussi plus étendu lorsqu'il existe un continuum du centre vers la périphérie.

Pour l'avenir, selon la volonté du Ministre de l'Economie, un dispositif de veille doit désormais être mis en place pour assurer une remise à jour systématique et régulière des données collectées en 2010 par le SEGEFA.

5.5.3 Observation et caractérisation de la distribution de ce phénomène et de son évolution

Analysons d'abord la distribution du phénomène en 2010 sur base des données du SEGEFA avant d'analyser l'évolution de la situation dans quelques villes depuis 2004 sur base des données de l'AMCV.

5.5.3.1 Distribution des cellules vides en 2010

Concernant la situation en 2009-2010, la proportion moyenne des cellules vides recensées par le SEGEFA au sein des 260 nodules commerçants identifiés se monte à 13,47 % (7 850 cellules vides sur 58 272 recensées). Au niveau provincial, c'est la province du Hainaut qui connaît la situation la moins favorable (avec un taux moyen de cellules vides de 15,40 %), un peu devant la province de Luxembourg (14,32 %). Les deux provinces où cet indicateur est le plus favorable sont : la Province de Namur (11,28 %) et le Brabant wallon (11,78 %). La Province de Liège est dans une situation intermédiaire (12,61 %, soit près d'un pourcent en deçà de la moyenne wallonne).

Ce même classement (tableau 4) décroissant au niveau des arrondissements montre que seuls 5 arrondissements dépassent largement la moyenne régionale. Il s'agit de ceux d'Arlon, de Charleroi, de Thuin, de Verviers et de Soignies. Cinq autres arrondissements gravitent autour de la moyenne régionale (les 2 de la Wallonie picarde et 3 arrondissements du sud du sillon). Peu sous la moyenne régionale, on trouve les arrondissements de Mons, Liège, Nivelles et Namur. Viennent pour finir 6 arrondissements caractérisés par une densité de population peu élevée mais le plus souvent en forte croissance.

Tableau 4 : Proportion moyenne par arrondissement des cellules vides situées au sein des nodules commerçants

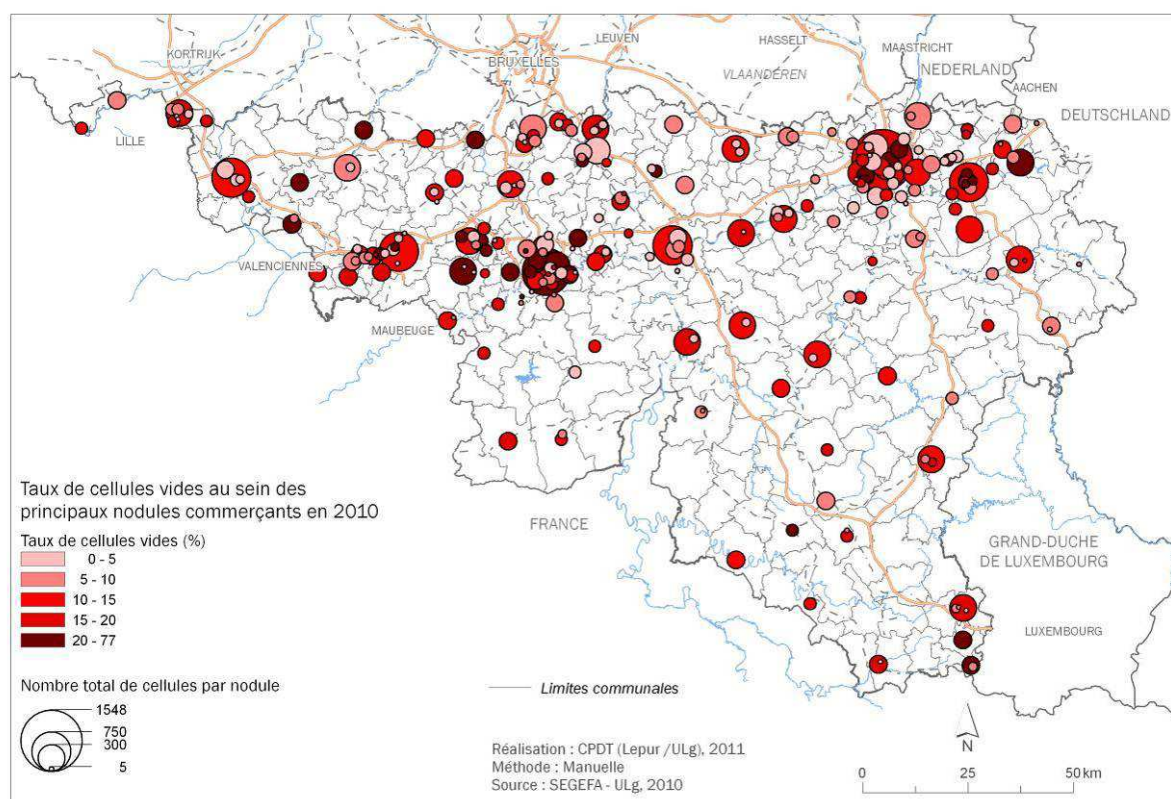
Arrondissement	Part des cellules vides
Arlon	20,78%
Charleroi	18,50%
Thuin	17,66%
Verviers	15,43%
Communauté germanophone	12,58%
Verviers francophone	16,37%
Soignies	14,65%
Tournai	13,90%
Neufchâteau	13,76%
Mouscron	13,48%
Virton	13,43%
Dinant	13,19%
Mons	12,64%
Liège	12,03%
Nivelles	11,78%
Namur	11,02%
Marche-en-Famenne	10,77%
Bastogne	10,23%
Huy	9,88%
Philippeville	8,33%
Waremme	8,13%
Ath	8,11%

Source : SEGEFA – ULg, 2010

La carte 23 indiquant nodule par nodule la classe relative au taux de cellules vides et le nombre total de cellules qui y sont recensées permet de bien mettre en avant la dichotomie très fréquente entre un centre-ville connaissant de grandes proportions de cellules vides et un pôle périphérique en meilleure santé. C'est ainsi le cas pour Bastogne, Arlon, Virton, Neufchâteau, Marche, Ciney, Dinant, Couvin, Namur, Andenne, Hannut, Huy, Herstal, Seraing-Bonnelles, Herve, Eupen, Perwez, Wavre, Nivelles, Mouscron, Tournai, Péruwelz, Soignies, Binche, Gosselies... Cette dichotomie centre-périphérie illustre à nouveau à la fois le jeu de vases communicants s'opérant à l'occasion des nouvelles implantations périphériques de même que l'inadéquation fréquente entre la taille des cellules commercia-

les disponibles dans les centres-villes et celle recherchée aujourd'hui par les acteurs de la grande distribution.

Carte 23 : Proportion des cellules vides situées au sein des nodules commerçants en 2010



A cette échelle aussi doit être soulignée la situation particulièrement négative au centre-ville et dans plusieurs polarités secondaires de la proche et lointaine périphérie de l'agglomération de Charleroi. Ce problème y est assez généralisé, excepté dans certains pôles secondaires nouveaux (en particulier au niveau de Gosselies). C'est ainsi la seule agglomération où le taux de cellules vides dépasse la barre des 20 % dans la majorité des nodules. Dans le cas des agglomérations de La Louvière et de Verviers, le centre-ville a un taux de cellules vides voisin de la moyenne régionale ; une situation aigue en matière des cellules vides concerne toutefois la plupart des quartiers péricentraux ou des pôles secondaires proches (Hodimont et Dison à Verviers, Houdeng-Goegnies, Morlanwez et Jolimont à La Louvière...).

Dans l'agglomération de Liège, le taux de cellules vides au centre-ville est deux pourcents supérieur à la moyenne régionale tandis que les pôles secondaires présentent un état de santé souvent meilleur que la moyenne régionale (en particulier dans tous les pôles périphériques nouveaux comme Rocourt, Bonnelles, Basse-Campagne...). Seuls quelques rares pôles commerçants secondaires situés au cœur de quartiers industriels anciens marqués fortement par le déclin de l'industrie et par la paupérisation de la population (Bressoux, centre de Herstal, Seraing-Bas, Seraing-Pairay...) connaissent un taux de cellules vides supérieur à 20 %.

Dans les agglomérations de Mons et de Tournai, la situation au centre-ville est voisine de la moyenne régionale tandis que les pôles périphériques se portent très bien à Tournai et, pour la plupart, moyennement bien dans la Ville de Mons et dans le Borinage. Les centres de Ghlin, Jemappes, de Dour, de Quaregnon et de Frameries dépassent toutefois les 15 % de cellules vides, voire 25 % dans les deux premiers cas. La situation très négative de Ghlin et de Jemappes est sans doute liée à l'effet aspirateur dû au développement conjoint du centre commercial des Grands-Prés et de polarités commerciales nouvelles voisines (cf. Maisières

au Nord de Mons). La situation au nord-ouest du Borinage (Hornu, Boussu, Saint-Ghislain et Quiévrain) est par contre nettement plus favorable (taux proche ou inférieur à 10 %).

Ce problème des cellules vides se concentre donc au sein des centres-villes et des pôles secondaires anciens des grandes agglomérations. Une explication de cette concentration des cellules vides dans ces polarités réside dans le fait que ces villes ont été marquées depuis 50 ans à la fois par l'exurbanisation des classes moyennes et par la progression de l'offre commerciale périphérique directement concurrente à l'offre de centre-ville et de pôles commerçants secondaires traditionnels. Une autre partie de y réside aussi dans la forte domination en leur sein des petites cellules commerciales de moins en moins en adéquation avec les attentes des acteurs du commerce, qu'ils relèvent de la grande distribution ou, dans une moindre mesure, du monde des commerçants indépendants.

Au sein des sept grandes agglomérations wallonnes, c'est de loin l'agglomération namuroise qui présente la situation la plus favorable. Au centre-ville, le taux de cellules-vides est de peu inférieur à 11 %, soit le score le plus faible entre les sept grandes villes wallonnes. De plus, tous les nodules commerçants péricentraux de Namur comptent un taux de cellules vides inférieur à 10 %.

Réparties à travers toute la Région wallonne, plusieurs centres commerçants de villes moyennes et petites connaissent également un taux de cellules vides supérieur à 20 % (Eupen, Herve, Athus, Bertrix, Perwez, Tubize, Lessines, Leuze en Hainaut, Péruwelz et Binche) ou proche de ce seuil de 20 % (Gembloux, Dinant, Andenne, Auvelais, Neufchâteau, Saint-Hubert, Barvaux, Aubel, Chimay, Beaumont, Thuin, Antoing, Wavre, Genappe et Braine-l'Alleud).

Les très bas taux de cellules vides concernent un grand nombre de pôles secondaires nouveaux situés tant aux abords des grandes agglomérations et de petites villes que le long des grands axes en lointaine périphérie des grandes agglomérations (N3, N4, N5, N63, N90...). Toutefois, les centres-villes de quelques villes moyennes et petites sont également en très bonne santé de ce point de vue. A cet égard, la province du Brabant wallon présente une relative concentration de ces villes et localités au faible taux de cellules vides. En particulier, les centres de Louvain-la-Neuve et d'Ottignies apparaissent peu pourvus en cellules-vides (respectivement 2 et 5 %). En dessous de 10 % de taux de cellules vides figurent aussi les centres de Jodoigne, Rixensart, Waterloo, Ath, Comines, Stavelot, Esneux, La Calamine, Aywaille, Visé, Saint-Vith, Waremme, Wanze, Battice, Libramont, Houffalize, Durbuy, Eghezée, Beauraing et Philippeville). La plupart de ces villes et localités comptant un bas taux de cellules vides concernent des communes et des sous-régions en forte croissance démographique durant la dernière décennie.

A proximité de la frontière française, la relative évasion du pouvoir d'achat transfrontalier vers notamment les hypermarchés français et la stagnation, voire la régression démographique qui caractérise ce territoire semblent avoir un impact négatif mais limité sur le taux de cellules vides au sein des nodules commerçants de l'ensemble de ces localités. Beaucoup de ces localités dépassent 15 % de taux de cellules vides. A l'exception de Comines et de Beauraing (sous le seuil des 10 %) et, dans une moindre mesure de Florenville, d'Erquelines et Quiévrain, toutes ces localités présentent un taux de cellules vides supérieur à la moyenne régionale.

A proximité de la frontière grand-ducale, Saint-Vith, Houffalize et, dans une moindre mesure, Bastogne et Vielsalm s'en tirent bien et résistent à la forte évasion commerciale (respectivement 6, 8, 10 et 12 % de cellules vides). La forte croissance démographique de cette région et son importante activité touristique permettent sans doute encore d'amortir l'effet des développements commerciaux surdimensionnés côté grand-ducal car visant bien plus la clientèle belge que le public local (centres commerciaux Knauf à Pommerloch et Schmiede, Massen shopping center à Weiswampach). Sans doute est-ce aussi la preuve que l'évasion du pouvoir d'achats vers ces centres commerciaux du Nord du Grand-Duché est très diffuse

sur le territoire wallon. L'ensemble des polarités de l'arrondissement de Verviers souffrent sans doute ainsi de cette concurrence grand-ducale. A l'opposé, Athus, Messancy et, dans une moindre mesure, le centre d'Arlon souffrent fortement de l'importante suroffre commerciale caractérisant l'ensemble de cette zone des trois frontières. Messancy et ses 26 % de cellules vides en 2010 illustre parfaitement le fait que les développements périphériques sont loin d'être préservés de ce phénomène des cellules vides lorsque cette offre est surdimensionnée ou mal organisée au niveau microspatial (accessibilité routière difficile de certains commerces).

Au voisinage des frontières allemandes et néerlandaises, l'impact de l'évasion du pouvoir d'achat sur le taux des cellules vides des nodules situés à proximité de la frontière ne semble guère explicite. Ainsi, si les centres d'Aubel et d'Eupen ont des taux de cellules-vides très élevés (18 et 20 %), c'est sans doute, pour la première, liée à un problème de suroffre par rapport au potentiel local et, pour la seconde, par la présence au sein du centre-ville d'un centre commercial mal agencé (car notamment réparti sur plusieurs niveaux) et mal localisé (à l'écart du principal axe commerçant de la localité) : le centre Eupen Plaza.

5.5.3.2 Evolution des cellules vides entre 2004 et 2010 dans quelques villes

Si l'AMCV recense les cellules commerciales vides dans le centre-ville de plusieurs villes depuis plusieurs années, la liste de ces villes s'étoffe petit à petit (Tableau 5).

Pour l'ensemble des 24 centres-villes recensés en 2010 par l'AMCV, ces derniers arrivent à un taux moyen de cellules vides de 13,30 %, soit un score très proche des 13,47 % en moyenne obtenu par le SEGEFA sur 260 nodules. Cette similitude est toutefois une coïncidence car les calculs de l'AMCV portent sur 8 014 cellules commerciales contre 58 272 pour le SEGEFA. Pour plusieurs centres-villes recensés par ces deux organismes, remarquons que le SEGEFA comptabilise un taux de cellules vides plus conséquent de quelques pourcents (Wavre, Liège, Namur...). Cela s'explique par le fait que les périmètres d'analyses diffèrent entre ces deux sources. En général, les nodules du SEGEFA sont plus larges que les périmètres d'analyse de l'AMCV. Comme ces derniers sont limités strictement au centre-ville, ces relevés ne couvrent pas des rues commerçantes secondaires dirigés vers la périphérie, axes où se rencontrent souvent une proportion importante de cellules vides. Dans le cas de petites villes, les périmètres coïncident sans doute et les taux de cellules vides obtenus sont assez similaires.

L'évolution au cours du temps du taux de cellules vides ne présente pas une réelle tendance forte dans la majorité des villes étudiées. Tandis que certaines présentent une situation assez stable (cf. Wavre), un grand nombre de villes connaissent clairement une évolution en dents de scie. Il ressort toutefois que plusieurs villes, notamment plusieurs grandes villes hennuyères, connaissent une évolution clairement négative, surtout depuis 2008 (Mons, La Louvière, Charleroi, Bastogne et Braine-l'Alleud). Il est toutefois difficilement possible d'en tirer des enseignements très robustes car il n'est pas possible de distinguer ce qui est structurel de ce qui est conjoncturel au niveau global (la crise économique) ou au niveau local (cf. l'impact de travaux de voirie liés au tram – métro – et au projet Phénix à Charleroi ou l'impact du projet Royal Boch à La Louvière). A l'opposé, un nombre très limité de villes voient ces dernières années leur situation s'améliorer concernant ce problème des cellules vides. C'est ainsi clairement le cas de Louvain-la-Neuve où 5 ans après l'inauguration du centre commercial l'Esplanade, on se rapproche à nouveau du 0 % de cellules vides. La situation à Florennes semble aussi s'être globalement améliorée.

Malgré le retour d'une croissance démographique soutenue y compris dans certains centres-villes et malgré le soutien public depuis plus d'une dizaine d'années à une vingtaine de cellules de gestion de centre-ville, on n'arrive donc pas à juguler ce problème des cellules vides commerciales. Ce constat d'échec est sans aucun doute à relier à la progression trop rapide de l'offre nouvelle au regard de l'évolution des besoins liés aux développements démographiques et économiques.

Tableau 5 : Evolution entre 2004 et 2010 du nombre et du taux de cellules-vides au sein de quelques centres villes

Villes	Nombre de cellules vides							Nombre total des cellules du centre-ville							Taux de cellules vides (%)						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Châtelet	43	38	34	32	38	41	37	161	162	158	155	154	154	150	26,71	23,46	21,52	20,65	24,68	26,62	24,67
Dour	30	38	47	40	36	31	30	157	162	168	156	152	153	154	19,11	23,46	27,98	25,64	23,68	20,26	19,48
Hannut	24	23	24	23	21	23	23	200	199	196	197	198	197	204	12,00	11,56	12,24	11,68	10,61	11,68	11,27
Mons	54	64	68	60	69	71	79	495	498	502	501	502	501	501	10,91	12,85	13,55	11,98	13,75	14,17	15,77
Quaregnon	10	11	12	11	6	9		69	70	73	73	75	76		14,49	15,71	16,44	15,07	8,00	11,84	
Tournai	51	51	52	57	68	48	64	424	450	455	453	473	477	476	12,03	11,33	11,43	12,58	14,38	10,06	13,45
Wavre	43	36	41	42	42	46	42	411	408	403	405	409	408	412	10,46	8,82	10,17	10,37	10,27	11,27	10,19
Sous-total RW	255	261	278	265	280	269	275	1917	1949	1955	1940	1963	1966	1897	13,30	13,39	14,22	13,66	14,26	13,68	14,50
Arlon		43	50	35	34	34	38		260	266	259	260	262	262		16,54	18,80	13,51	13,08	12,98	14,50
Braine-l'Alleud		28	28	33	35	36	38		197	204	203	207	205	210		14,21	13,73	16,26	16,91	17,56	18,10
Braine-le-Comte		20	15	13	12	18	19		167	165	164	165	165	166		11,98	9,09	7,93	7,27	10,91	11,45
La Louvière		43	47	42	37	41	56		358	354	352	365	369	365		12,01	13,28	11,93	10,14	11,11	15,34
Louvain-la-Neuve		5	30	22	16	14	8		135	266	261	260	259	260		3,70	11,28	8,43	6,15	5,41	3,08
Mouscron		39	38	45	46	43	34		308	313	312	307	304	304		12,66	12,14	14,42	14,98	14,14	11,18
Namur		48	46	67	69	68	56		683	686	689	725	733	734		7,03	6,71	9,72	9,52	9,28	7,63
Sous-total RW		487	532	522	529	523	524		4057	4209	4180	4252	4263	4198		12,00	12,64	12,49	12,44	12,27	12,48
Bastogne			13	19	18	17	22			196	198	196	194	196			6,63	9,60	9,18	8,76	11,22
Florennes			14	14	15	5	7			90	90	91	87	88			15,56	15,56	16,48	5,75	7,95
Dinant				29	31	29	36				213	212	209	210				13,62	14,62	13,88	17,14
Liège				119	90	113	95				813	800	796	795				14,64	11,25	14,20	11,95
Nivelles				51	45	42	33				320	322	317	317				15,94	13,98	13,25	10,41
Verviers				45	63	51	55				369	370	370	372				12,20	17,03	13,78	14,78
Sous-total RW				799	791	780	772				6183	6243	6236	6176				12,92	12,67	12,51	12,50
Charleroi					120	133	145					685	682	684					17,52	19,50	21,20
Waterloo					10	17	17					248	251	259					4,03	6,77	6,56
Binche						49	60						291	296						16,84	20,27
Ciney						29	36						240	239						12,08	15,06
Huy						41	36						360	360						11,39	10,00

Total RW						1049	1066							8060	8014						13,01	13,30
-----------------	--	--	--	--	--	-------------	-------------	--	--	--	--	--	--	-------------	-------------	--	--	--	--	--	--------------	--------------

Source : AMCV, 2004-2010

Les chiffres fournis par l'AMCV ne permettent toutefois pas de corroborer l'hypothèse d'un important phénomène de vases communicants entre les centres-villes en déclin et des périphéries où se développe une offre commerciale à un rythme beaucoup plus rapide que ce que ne justifie la croissance démographique. Il semble donc que les principales victimes de cet actuel suréquipement commercial que connaissent de nombreuses communes périphériques des grandes agglomérations et de certains pôles du SDER soient situées ailleurs. Il s'agit d'une part, des hypermarchés et, d'autre part, des indépendants actifs dans l'équipement de la maison et de la personne, indépendants qui sont progressivement remplacés au sein des centres-villes par les grandes enseignes commerciales. Il est donc logique que les périmètres d'analyse de l'AMCV souvent limités aux rues les plus commerçantes des centres-villes ne soient pas les lieux les plus touchés par la croissance des cellules vides.

5.5.4 Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040

D'ici 2020, il est probable que les quelques grands projets commerciaux en cours au sein des centres-villes (Verviers, La Louvière, Charleroi et Namur) auront un impact important sur ce phénomène des cellules vides dans les centres-villes. Là où le projet est correctement dimensionné par rapport au potentiel local, où il est bien localisé par rapport aux principales rues commerçantes et où les liaisons pédestres entre ce centre commercial et le reste de l'offre du centre-ville est bien assuré, il est probable que le rôle de locomotive qu'il risque de jouer sera bénéfique pour une large partie du centre-ville. Par contre, là où le centre en question est surdimensionné, excentré ou trop replié sur lui-même, les effets négatifs en matière de cellules vides devraient nettement l'emporter.

A l'image des outlet shoppings de Verviers et de Messancy ou du centre Eupen Plaza, il est probable que, si un grand nombre de projets actuellement dans les cartons des promoteurs voient le jour, plusieurs d'entre eux connaissent un grand vide locatif (surtout au niveau des étages). Même si ces projets sont un grand succès pour leur promoteur, il est probable que l'effet induit positif de ces centres commerciaux se limite aux rues ou tronçons de rues les plus proches des principales entrées et sorties de ces centres commerciaux. Surtout lorsque le projet est surdimensionné par rapport au contexte local, il est probable que les rues situées à l'écart de ces projets subiront un important contrecoup négatif direct (transfert de locomotives commerciales vers le nouveau centre ou ses abords) ou indirect (moindre passage des clients et donc baisse du chiffre d'affaires).

D'une façon globale, dans un scénario au fil de l'eau, on peut postuler la poursuite dans les années à venir du rythme auquel les projets commerciaux voient le jour ces dernières années (ajout chaque année entre 120.000 m² et 300.000 m² de nouvelles surfaces de vente – cf. Indicateur 1). D'ici 2040, si les pouvoirs publics ne parviennent pas à créer un cadre qui limite la croissance de l'offre commerciale à ce qui est justifié au niveau de l'évolution démographique et économique, il est probable qu'un phénomène d'inflation des cellules vides commerciales tant en tissu urbain dense qu'en périphérie voie le jour. Le rythme actuel avec lequel ces projets voient le jour est en effet trop rapide ou leur taille trop importante par rapport au rythme auquel évoluent les besoins de la population en produits vendus dans le commerce.

Si, au contraire, les pouvoirs publics parviennent à créer un tel cadre et à stimuler de multiples projets de reconstruction de la ville sur la ville de dimension moyenne en divers endroits des centres commerçants, il devrait être possible de réduire ce problème d'inadéquation entre offre et demande concernant la taille des cellules commerciales et ainsi le nombre de cellules vides. Cette réduction du nombre de cellules vides dans les centres urbains pourrait d'ailleurs être maximisée si ces projets parviennent par la même occasion à résoudre le problème aigu des logements vides aux étages des commerces.

Le défi de la cohésion sociale est et sera à l'avenir fortement touché par ce problème des cellules vides qui risque de s'accroître en l'absence d'un dispositif volontariste de régulation des implantations commerciales. Là où se concentrent les cellules vides commerciales, la qualité du cadre de vie en pâtit, des problèmes d'insécurité sont accentués, ce qui pousse plus encore les classes moyennes et aisées à fuir. Le mouvement de paupérisation qui concerne les quartiers centraux commerçants de nombreuses grandes, moyennes et petites villes ainsi que les polarités secondaires traditionnelles des grandes agglomérations est toutefois plus inducteur du déclin de l'activité commerciale qu'induit indirectement par ce déclin au travers de la multiplication des cellules vides.

Le développement conjoint, d'une part, des cellules vides au sein de certains centres-villes et autres centres de noyaux d'habitat et, d'autre part, d'une nouvelle offre commerciale périphérique entraîne la contraction de l'offre de proximité et, plus généralement, de l'offre accessible à pied ou en transport en commun. Ceci provoque une moindre accessibilité aux commerces des personnes non ou peu motorisées du fait de leur âge, de leurs revenus, de leur handicap... Ce problème vient donc aggraver l'ampleur des défis de la cohésion sociale et de la mobilité ainsi que, indirectement, ceux de l'énergie et du climat.

Comme cela a déjà été souligné, la présence massive de cellules vides au centre de nombreuses villes et à leurs abords constitue un phénomène négatif pour l'attractivité des villes wallonnes et, plus largement, pour l'attractivité du territoire wallon auprès des investisseurs et auprès de la clientèle résidents au-delà de nos frontières. La croissance attendue du phénomène des cellules vides en l'absence de dispositif de régulation pertinent risque donc d'avoir des conséquences négatives également au niveau du défi de la compétitivité économique du territoire wallon.

Au cas où les prix des carburants viendraient à fort progresser dans les prochaines décennies, il est probable que les commerces accessibles à pied ou en transport en commun par un grand nombre de personnes soient bien plus fréquentés au contraire des commerces dépendant du tout à la voiture. Dans un tel scénario, c'est principalement dans l'offre commerciale périphérique que l'on risque de voir se multiplier les cellules vides. Au contraire, c'est l'offre commerciale située dans les centres-villes, dans les quartiers urbains et au centre des noyaux d'habitat qui est la plus résiliente dans un tel scénario.

5.6 INDICATEUR 5 : IMPORTANCE RELATIVE PAR COMMUNE DE L'OFFRE EN LOGEMENTS SITUÉS A MOINS DE 700 M DE COMMERCES

5.6.1 Description

Cet indicateur vise à croiser deux types de données :

- les données fournies par CADMAP (SPF Finances – Documentation patrimoniale) sur le nombre de logements par parcelles et sur leur date de construction ;
- la position x-y de l'offre commerciale recensée par le SEGEFA - ULg (d'une part, les libres-services alimentaires de plus de 400 m² et les libres services alimentaires de moins de 400 m² situés au sein d'un nodule commerçant, d'autre part, le périmètre des nodules commerçants).

Il s'agit de cartographier pour chaque commune et pour différentes périodes de construction des logements, en quelle proportion les logements se localisent dans un rayon maximal de 200, 400 et 700 m des commerces alimentaires, d'une part, et des nodules commerciaux, d'autre part.

Cet indicateur vise à montrer dans quelle mesure la mixité raisonnée des fonctions prônée par le SDER de 1999 est d'application en ce qui concerne ce couple de fonctions a priori fort compatibles que sont le commerce et le logement.

Sur base de ce que l'on connaît de cette proximité entre logements et commerces dans d'autres contextes où s'appliquent la logique de la ville des courtes distances – logique impliquant mixité et densité - (Pays-Bas, Allemagne...), une comparaison internationale sommaire à ce propos peut être menée pour juger de la résilience du bâti wallon par rapport aux effets du pic pétrolier.

5.6.2 Disponibilité et validité des données

Les données arrêtées au 1^{er} janvier 2010 relatives au nombre de logements par parcelle et à leur date de construction fournies par la Documentation patrimoniale sont d'une bonne fiabilité par rapport à l'utilisation qui en est faite dans le cadre de cet indicateur. De surcroit, une remise à jour annuelle de ces données est possible. Vu que la finalité première du cadastre n'est pas de servir pour ce type d'exercice mais bien de servir de base légale par rapport au droit de propriété et à la fixation des impôts fonciers et immobiliers, elle présente toutefois certains défauts. Le cadastre regroupe sous le vocable logement, toute une série de réalités qui n'ont pas grand-chose à voir avec des logements servant de résidence principale. Y figurent aussi les logements vides (nombreux dans les centres-villes au dessus des commerces), des résidences secondaires, des kots, des gîtes et autres locaux servant à l'hébergement touristique. Par ailleurs, à côté de cette surestimation de l'offre en logements servant de résidence principale, le cadastre méconnaît le nombre exact de logements situés au sein d'anciens immeubles ayant fait l'objet de travaux de subdivision n'ayant pas été couverts par un permis d'urbanisme.

Les données recensées par le SEGEFA et relatives à l'offre commerciale ne sont pas non plus exemptes de défauts. Celles-ci ont déjà été commentées au point 6.4.2 dans le cadre de l'indicateur n°3. Le principal souci par rapport au présent exercice réside dans le manque d'exhaustivité de ce relevé notamment par rapport aux nodules commerçants situés en milieu rural ou périurbain et comportant moins de 40 cellules commerciales. C'est particulièrement en milieu rural, dans les communes de moins de 5 000 habitants qu'il est fréquent qu'il existe des nodules commerciaux non relevés par le SEGEFA car de trop petite taille mais offrant tout de même une large gamme de produits (Butgenbach, Ouffet, Paliseul, Habay-la-Neuve, Yvoir, Mettet, Rance, Momignies, Pecq, Flobecq, Orp-Jauche, Hamme-Mille...). De même, les libres-services alimentaires de moins de 400 m² parfois encore présents en milieu rural et de plus en plus présents en milieu urbain (Carrefour Express, Proxy Delhaize...) ne sont pas non plus pris en compte dans la base de donnée du SEGEFA s'ils ne sont pas situés au sein d'un nodule commerçant.

Le principal souci lié à cette source est cependant dû au fait qu'il ne s'agit que d'une photographie à un temps x (2010). Il n'est donc pas possible rétrospectivement de tenir compte de la date de construction ou d'ouverture du commerce. Pour examiner dans quelle mesure la nouvelle offre commerciale s'inscrit plus ou moins dans la logique de la mixité des fonctions, nous renvoyons le lecteur vers l'indicateur 1. Dans le cas présent, c'est l'évolution de la distribution des logements que l'on évalue au travers du présent indicateur. Néanmoins, une fois additionnées toutes les périodes de construction, les résultats obtenus pour l'ensemble du stock de logements sont bien le fait conjoint de la localisation des commerces et des logements.

A l'avenir, il est possible de suivre de façon régulière cet indicateur tant à l'échelle régionale que communale. Celui-ci constitue d'ailleurs un indicateur très pertinent vis-à-vis de la problématique de la résilience du territoire vis-à-vis du pic pétrolier.

5.6.3 Observations et caractérisation de l'évolution passée

Dans le cadre de cette analyse, nous allons traiter spécifiquement la distance séparant les logements des libres-services alimentaires. Dans ce premier point, cette distance est analysée indépendamment de la période de construction des logements. La seconde partie

de ce premier point sera consacré à décrire comment cette distance logements – libres services alimentaires a évolué au cours du temps. Pour ce faire, cinq périodes de construction ont été distinguées : jusque 1945, de 1946 à 1970, de 1971 à 1985, de 1986 à 1999 et de 2000 à 2009.

Cette analyse est complétée à l'Annexe 9.2 par deux examens complémentaires :

- A l'aide des résultats relatifs à l'ensemble du parc de logements toutes périodes de construction confondues, une sommaire comparaison supranationale est menée en ce qui concerne ce voisinage entre la fonction résidentielle et les libres-services alimentaires (comparaison avec le sud du Limbourg néerlandais et la région d'Aix-la-Chapelle) ;
- Dans un second temps, on procède à la même analyse pour la distance séparant logements et nodules commerçants que celle présentée ci-après à propos des libres-services alimentaires (excepté pour ce qui concerne la comparaison internationale).

5.6.3.1 Distance entre logements et libres services alimentaires

a) Toutes périodes de construction des logements confondues

- La situation globale en Wallonie

Voici comment se répartissent les logements présents sur le territoire wallon en fonction de la distance au plus proche libre service et du type de commune concernée (Tableau 6).

Tableau 6 : Proportion de logements en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche et du type de commune

Type de communes	Distance au libre-service alimentaire				
	<200 m	200-400 m	400-700 m	>700 m	<700m
Grandes villes	10,62%	21,52%	28,80%	39,05%	60,95%
Communes non centrales des grandes agglomérations	7,45%	16,42%	24,18%	51,96%	48,04%
Autres pôles du SDER	7,22%	14,55%	17,84%	60,39%	39,61%
Autres communes	3,18%	6,28%	9,09%	81,44%	18,56%
Total RW	6,48%	13,30%	18,05%	62,17%	37,83%

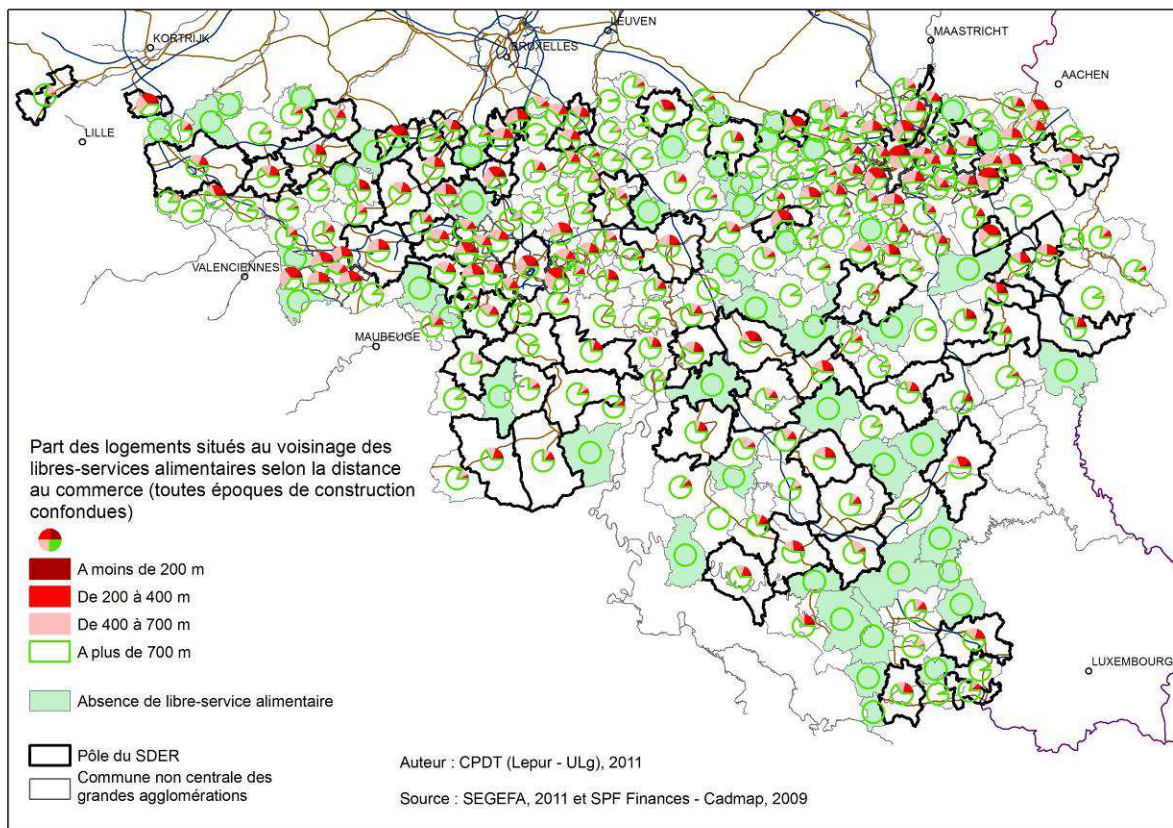
Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

Il semble que près de 20 % de tous les logements wallons sont situés à moins de 400 m d'un libre-service alimentaire et près de 40 % à moins de 700 m. Bien entendu, au sein des pôles du SDER, particulièrement dans les 7 grandes villes et dans une moindre mesure les communes non centrales de ces grandes agglomérations, ces pourcentages sont dépassés. Par contre, en dehors des pôles du SDER, cette proportion est beaucoup plus faible (près de 10 % à moins de 400 m et près de 20 % à moins de 700 m).

- Distribution spatiale au sein du territoire wallon de cette distance entre logements et libres-services alimentaires

Voici comment se distribue la proportion par commune de logements situés à moins de 200 m, entre 200 et 400 m, entre 400 et 700 m et à plus de 700 m de tout libre-service alimentaire (Carte 26). Cette carte met assez bien en évidence la dichotomie existant entre la plupart des pôles du SDER et des communes d'agglomérations d'une part et le reste du territoire d'autre part. La plupart des pôles du SDER ont une part de logements situés à moins de 700 m d'un libre-service proche ou supérieure à 35 ou 40 %.

Carte 26 : Proportion par commune de logements en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche en 2010



Ce sont particulièrement les villes grandes et moyennes et les communes d'agglomération ayant fait l'objet d'une petite fusion des communes qui ressortent (Liège, Verviers, La Calamine, Spa, Herstal, Seraing, Huy, Châtelet, Nivelles, Charleroi, Boussu, Frameries, Mouscron...). Des villes pourtant bien, voire très bien équipées en commerces de ce type mais ayant connu une grande fusion des communes ont par contre des scores beaucoup moins favorables (Tournai, Namur, Libramont, Arlon, Couvin, Hannut, Gembloux, Philippeville, Durbuy...). La situation peu favorable de quelques communes non urbaines fortement équipées en commerces d'achats courants est aussi à épingle : Messancy, Aubel, Aywaille, Crisnée... Dans ces communes, les principaux ou l'ensemble des libres-services alimentaires sont particulièrement excentrés par rapport à l'habitat.

b) En fonction de l'époque de construction des logements

Au niveau global wallon, la part des logements construits à moins de 700 m d'un commerce a fortement chuté à partir du début des années 1970 (Tableau 10). La période antérieure, 1946-1970, a par contre encore été marquée par une importante production de logements aux abords des commerces (la périurbanisation de cette époque est encore peu dispersée et a encore parfois une forme assez compacte – beaucoup de logements semi-mitoyens sur de petites parcelles). Cette périurbanisation des années 1950-1960 s'est surtout concentrée aux abords immédiats des grandes villes, des petites villes et des gros bourgs tandis que le milieu rural profond – les petits villages et hameaux – était encore marqué par l'exode rural. De plus, le front de l'urbanisation datant de cette époque a souvent été choisi à partir du milieu des années 60, fin des années 1970, par les grands groupes commerciaux (GB, Delhaize...) pour y installer les très nombreux supermarchés et hypermarchés datant de cette époque.

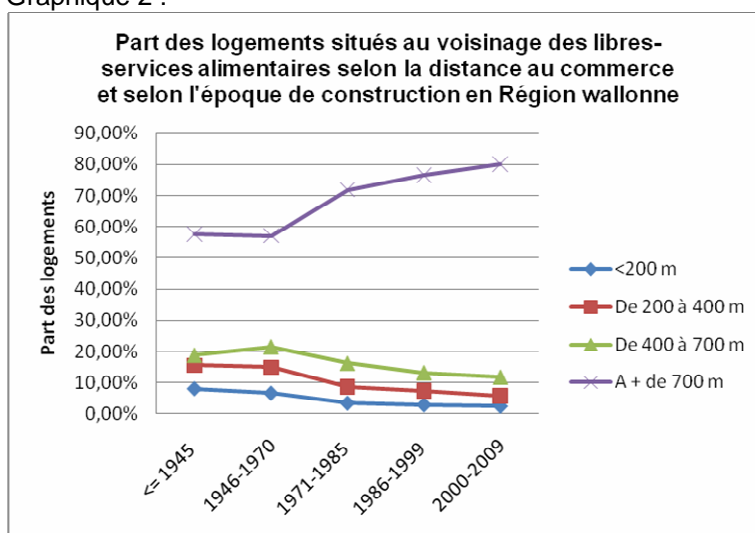
Tableau 10 : Proportion de logements situés à moins de 700 m d'un libre-service alimentaire selon la date de construction des logements et le type de commune

Type de communes	Epoque de construction des logements				
	<= 1945	1946-1970	1971-1985	1986-1999	2000-2009
Grandes villes	67,93%	56,37%	38,90%	36,42%	37,04%
Communes non centrales des grandes agglomérations	52,41%	49,11%	36,88%	35,12%	33,31%
Autres pôles SDER	42,90%	47,99%	32,80%	29,73%	22,53%
Autres communes	19,19%	24,41%	17,23%	13,13%	11,94%
Total RW	42,33%	42,91%	28,17%	23,40%	20,02%

Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

Une fois la voiture devenue un bien de consommation équipant la plupart des ménages et l'habitat quatre façades sur sa grande parcelle devenue la norme, les nouveaux logements n'ont cessé de se distancier des libres services alimentaires. Si la chute a été brutale au moment des années septante et s'est ralentie depuis lors, la tendance ne semble toujours pas s'inverser. Si cette chute n'est pas enrayée, c'est surtout dû au fait que la part de la production de nouveaux logements réalisée dans les grandes agglomérations et, plus largement des villes ne cesse de se réduire au profit de celle caractérisant les communes qui ne sont pas des pôles du SDER. De plus, malgré le fait que la production d'appartements repart en flèche sous l'effet du vieillissement et le fait que la taille des parcelles pour l'habitat unifamilial s'est réduite par rapport à la précédente décennie, la construction neuve de logements s'oriente de plus en plus vers les villages et hameaux dépourvus de tout commerce. En fait, si cette construction neuve s'oriente de plus en plus vers les petits villages et hameaux excentrés, c'est parce que celle-ci tend à s'opérer là où se concentre aujourd'hui une grande partie de l'offre foncière au plan de secteur ne faisant pas l'objet d'une rétention.

Graphique 2 :



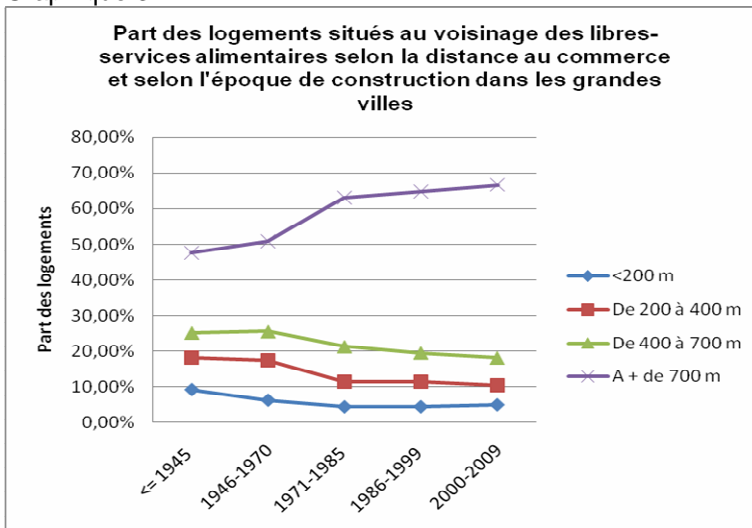
Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

Lorsque l'on entre un peu plus dans le détail concernant les seuils de distances (200, 400 et 700 m) entre logements et commerces (Graphique 2), il apparaît que la chute de la proportion de logements à moins de 200 m d'un libre service alimentaire a chuté bien avant les années 1970. Cette proportion liée à une forte mixité, voire promiscuité logements-commerce, a déjà baissé dès la fin de la seconde guerre mondiale. Un score élevé pour

cette proportion est en fait typique des centres villes dont l'urbanisation s'est faite avant l'apparition de la voiture. Entre la période 1946-1970 et la période antérieure, cette baisse sensible de la part des logements construits à moins de 200 m des actuels commerces alimentaires, complétée par une baisse plus légère de la part des logements construits entre 200 et 400 m a été compensée par une forte croissance de la part des logements situés entre 400 et 700 m. Depuis lors (1970), ces trois classes de distances voient leur part respective dans la production neuve des logements se réduire sans cesse.

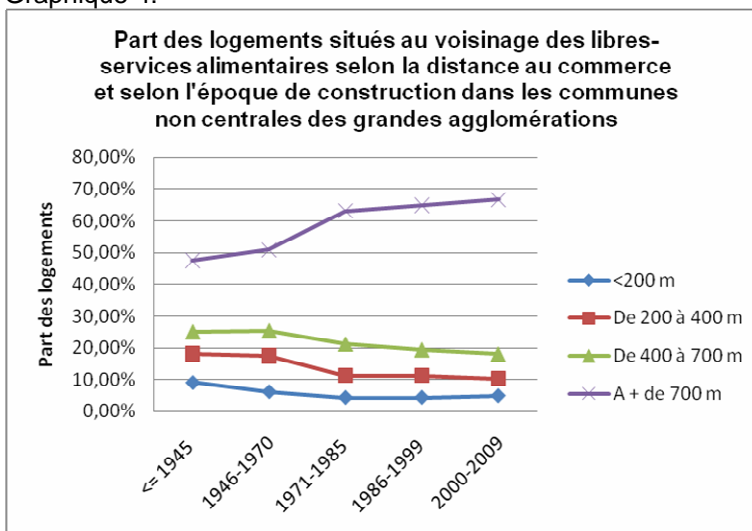
Pour chaque type de communes sur base du projet de structure spatiale du SDER de 1999, il est possible de faire le même type d'analyse (Graphiques 3 à 6).

Graphique 3 :



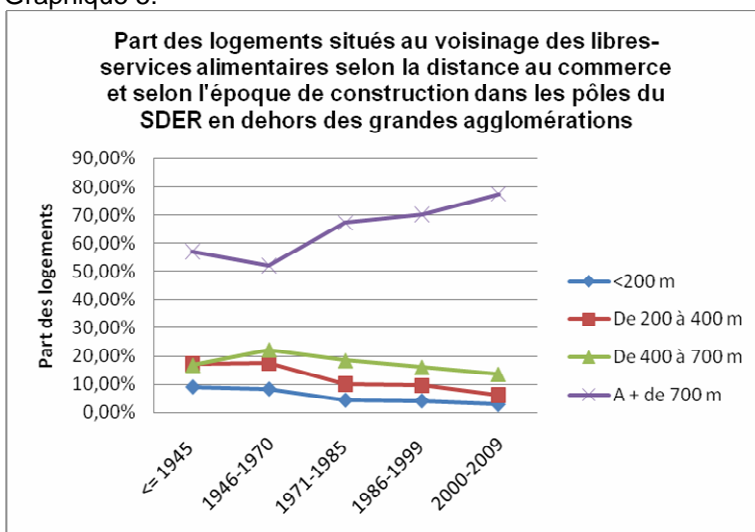
Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

Graphique 4:



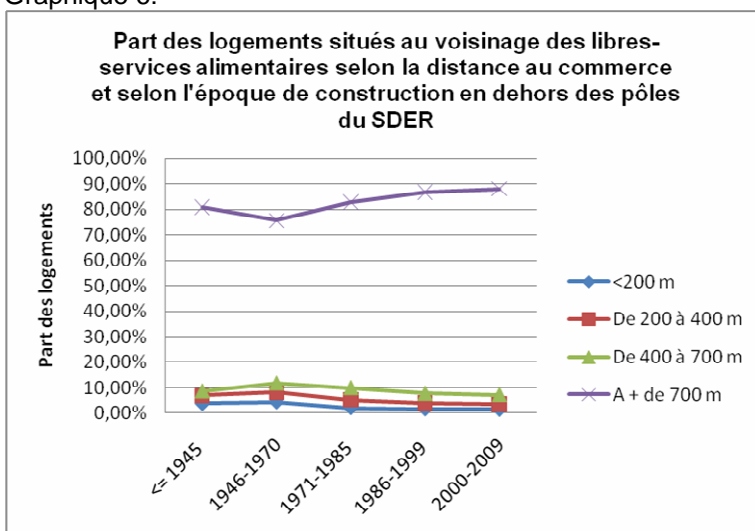
Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

Graphique 5:



Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

Graphique 6:

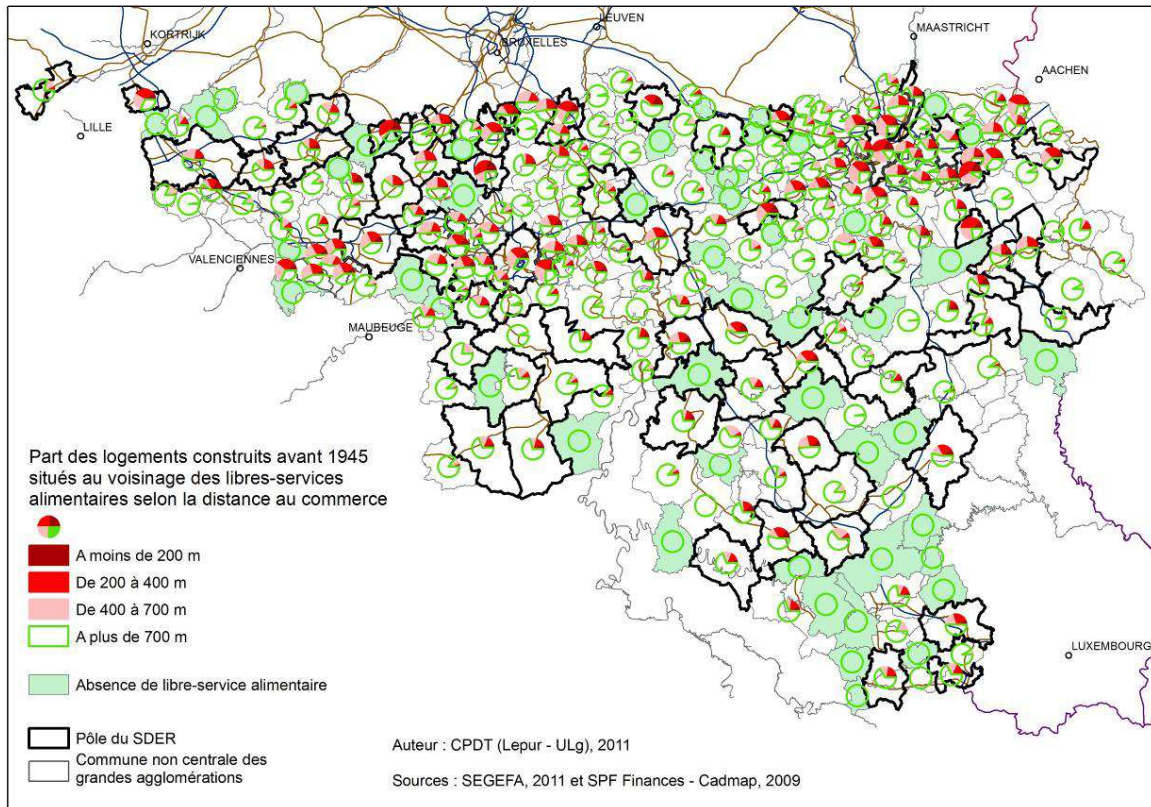


Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

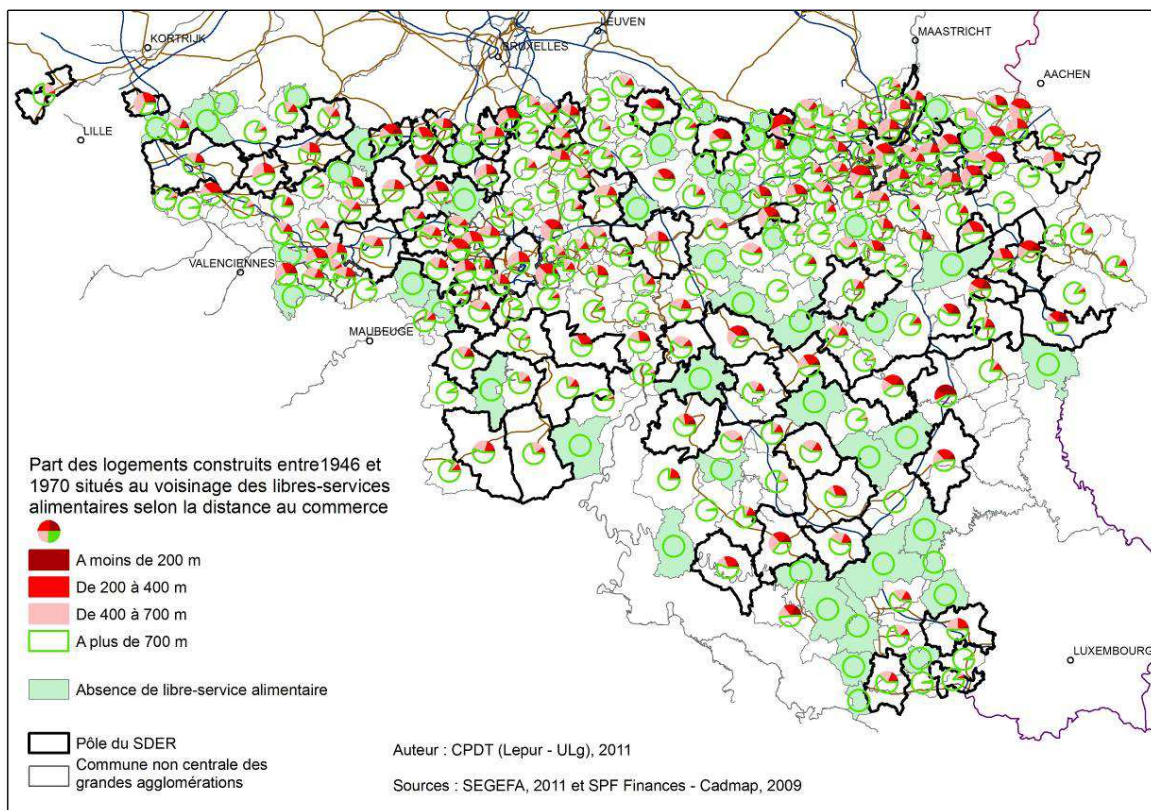
Au niveau cartographique, pour chaque période de construction, a été représentée la distribution spatiale par commune de cette proportion de logements en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche en 2010 (Cartes 27 à 31). Tant dans les grandes agglomérations que dans les petites et moyennes villes, les deux premières périodes analysées (donc jusque 1970) sont caractérisées par une relativement forte mixité entre commerces alimentaires et logements.

Depuis lors, cette proportion de logements construits à moins de 400 m ou moins de 700 m d'un libre service alimentaire ne se maintient à un niveau élevé que dans quelques communes densément urbanisées où de multiples commerces de ce type existent mais où il ne reste plus guère de disponibilités foncières fortement excentrées par rapport à ceux-ci. Il s'agit donc de communes (Waterloo, Liège, Seraing, Boussu, Châtelet...) où la production neuve de logements a eu tendance à être assez faible proportionnellement à leur stock bâti total ces deux dernières décennies. Par contre les communes en pleine croissance démographique (la Hesbaye, la seconde, voire la troisième couronne au sud des grandes agglomérations ainsi que le sud de l'Ardenne et le nord de la Gaume) gardent souvent des scores très faibles par rapport à cette mixité.

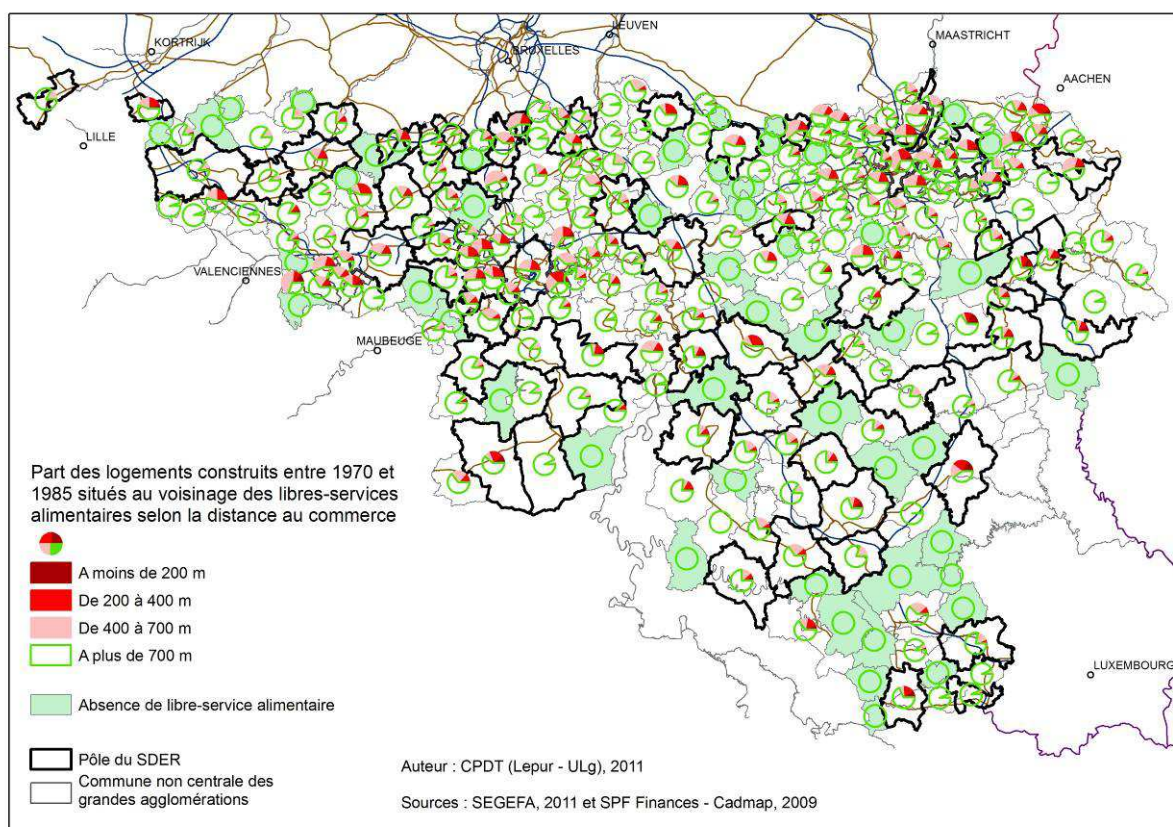
Carte 27 : Proportion par commune de logements construits avant 1945 en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche



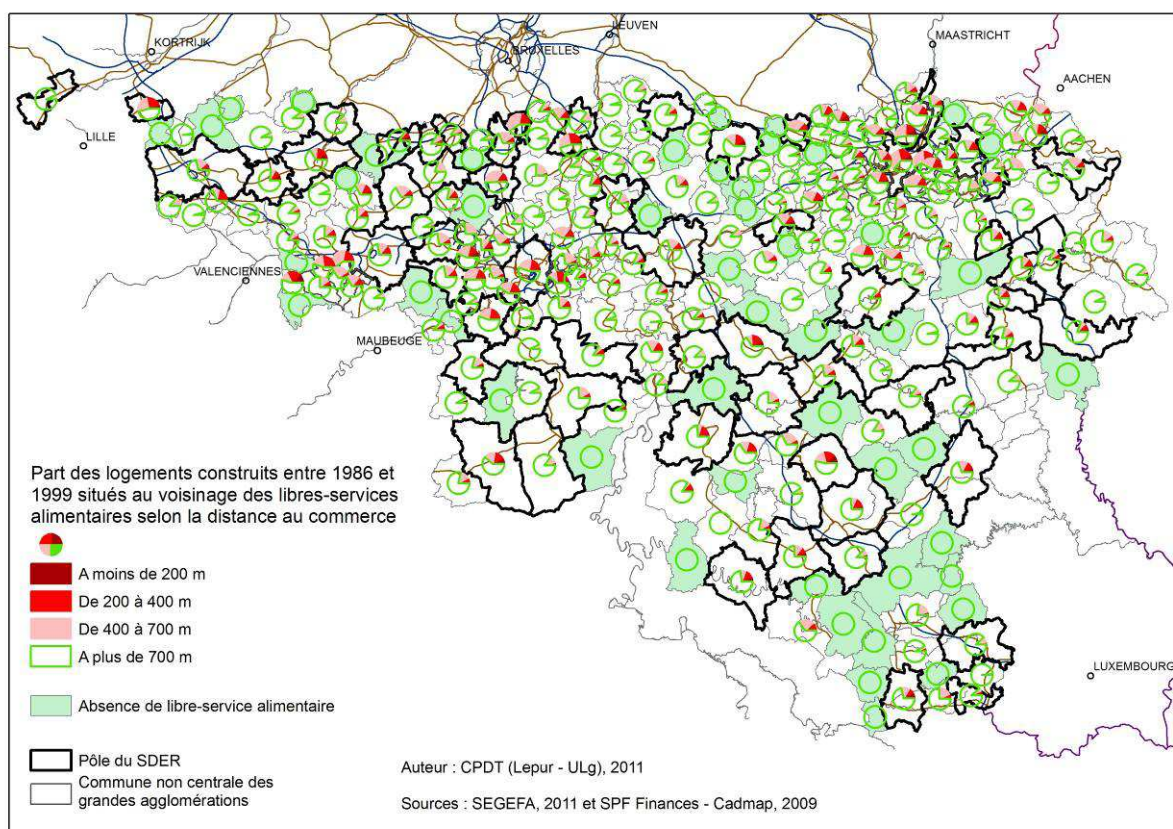
Carte 28 : Proportion par commune de logements construits entre 1946 et 1970 en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche



Carte 29 : Proportion par commune de logements construits entre 1971 et 1985 en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche

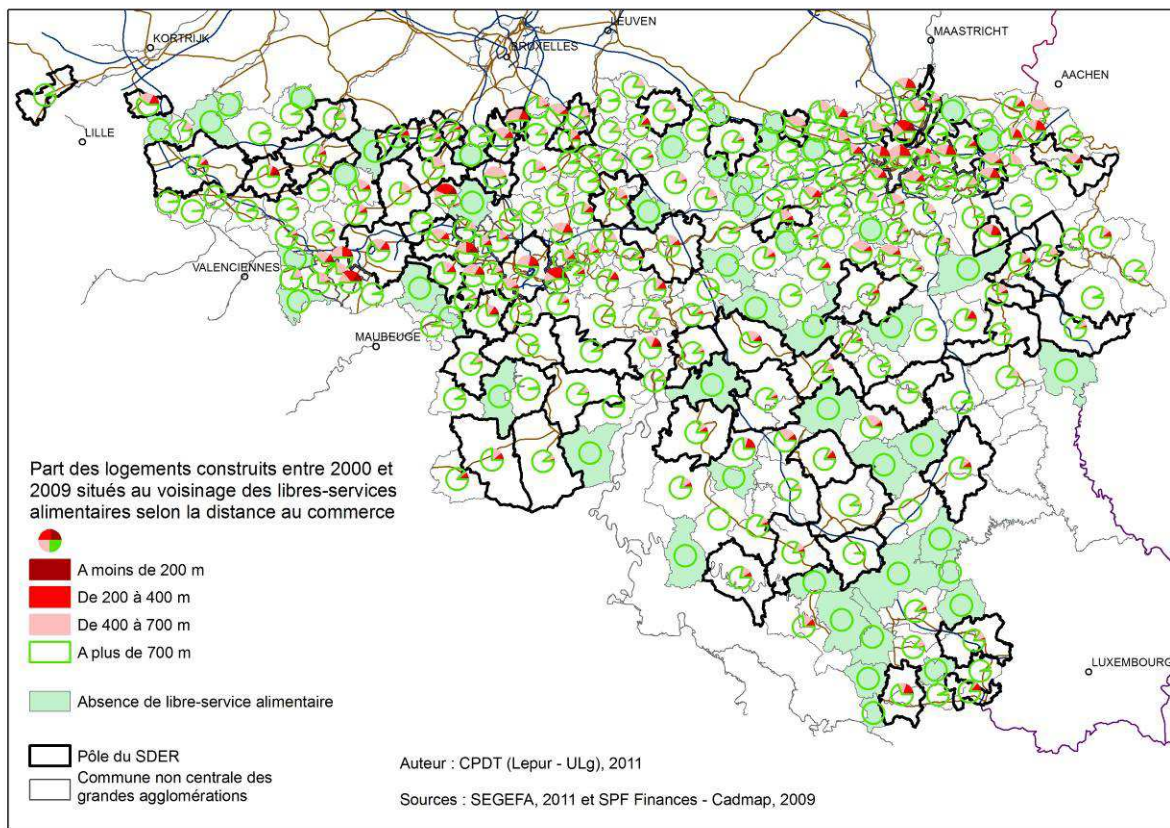


Carte 30 : Proportion par commune de logements construits entre 1986 et 1999 en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche



Pour la période postérieure à l'adoption du SDER de 1999 (Carte 31), il semble que la mixité raisonnée des fonctions prônée par ce document n'a pas eu d'effet sur la façon dont on a urbanisé le territoire wallon. A nouveau, ce sont toujours les mêmes communes marquées par une forte saturation de leurs zones d'habitat et par de multiples points de ventes alimentaires qui ressortent comme connaissant une importante proportion de la production neuve de logements au voisinage de commerces alimentaires (Waterloo, Liège, Seraing, La Calamine, Boussu, Frameries, Mouscron, Châtelet...). Quelques villes moyennes et communes périurbaines ou rurales connaissent aussi une proportion non négligeable de logements neufs situés à moins de 700 m d'un libre-service alimentaire (Spa, Virton, Welkenraedt, Lontzen, Fleurus, Villers-le-Bouillet, Wellin, Crisnée...). La seule commune qui ressort fort du lot comme ayant été très performante sur ce plan est toutefois la commune d'Ecaussines. En effet, un lotissement d'une centaine de lots vient d'y être récemment construit à mi chemin entre Ecaussines-Lalaing et Ecaussines-d'Enghien juste à l'arrière de grandes surfaces commerciales. C'est la raison pour laquelle près de 40 % des nouveaux logements y sont distants de moins de 400 m et près de 55 % éloignés de moins de 700 m.

Carte 31 : Proportion par commune de logements construits entre 2000 et 2009 en fonction de la distance au libre-service alimentaire le plus proche



5.6.4 Hypothèses d'évolution aux horizons 2020 et 2040

Cet indicateur montre donc clairement que l'objectif de mixité raisonnée des fonctions prônée par le SDER de 1999 est très loin d'être atteint. Au contraire, il y a encore eu au cours de la dernière décennie une dissociation accrue entre commerces et logements dans la plupart des communes par rapport à la période ayant précédé le SDER. D'ici 2020 et 2040, en l'absence d'une politique volontariste visant à mieux coordonner les développements résidentiels et les développements commerciaux, il est hautement probable que ce processus se poursuive.

Sans rupture dans ce domaine lié à une volonté politique forte ou à une grave crise énergétique, les tendances en cours risquent de se poursuivre en raison de la persistance des causes structurelles qui expliquent ce mécanisme. Si depuis 1970, on constate une forte dissociation spatiale entre les nouveaux développements commerciaux et les nouveaux développements résidentiels, cela s'explique par le fait que ces fonctions :

- s'inscrivent de plus en plus dans une logique monofonctionnelle ;
- s'organisent massivement sous forme de ruban ;
- s'intègrent dans une urbanisation présentant une faible densité (préférence au logement unifamilial 4 façades sur sa vaste parcelle et à la « boîte à chaussures » commerciale entourée de ses vastes parkings).

Ce phénomène est amplifié par le fait que la production neuve de logements s'oriente massivement vers les quartiers excentrés, les villages et hameaux dépourvus de toute offre commerciale de proximité car c'est là que se trouve l'essentiel de la disponibilité foncière au plan de secteur.

Le défi de la cohésion sociale est fortement touché par ce manque de mixité entre logement et commerce. Les évolutions citées ci-dessus ont tendance à réduire l'accessibilité aux commerces des personnes non ou peu motorisées du fait de leur âge, de leurs revenus, de leur handicap... Vu le vieillissement attendu de la population (cf. défi démographique), il est probable que, attachées à leur logement unifamilial périphérique (ou coincés financièrement dedans), de très nombreuses personnes âgées auront de plus en plus de mal à accéder aux commerces. Même en considérant un prix du pétrole inchangé dans les années à venir, ce problème sera croissant. La puissance publique va devoir s'atteler à mettre en place de multiples initiatives souvent très coûteuses pour suppléer à ce manque d'accessibilité liée à la forte disjonction entre logements et commerces. Les multiples demandes pour la création de bus ou mini-bus communaux sont explicitement liées à ce problème.

Outre cet écueil au regard de l'objectif de cohésion sociale, cette disjonction croissante entre fonction commerciale et résidentielle s'inscrit dans une logique contraire au défi de la mobilité ainsi que, indirectement, à ceux de l'énergie et du climat. Or, pour assurer une résilience au territoire wallon par rapport au pic du pétrole et répondre à nos obligations en matière de réduction des émissions de GES, une bonne articulation entre commerces et logements dans une logique de courtes distances s'avère un levier puissant. A ce sujet, il apparaît clairement que les Flamands, les Allemands et, plus encore les Néerlandais ont plusieurs longueurs d'avances sur la Wallonie.

Si les pouvoirs publics wallons parviennent à créer un cadre pour la localisation du commerce qui impose une forte articulation entre ce dernier et l'habitat (et, pour les achats semi-courants, l'offre en transport public), ils peuvent amorcer une inversion plus ou moins rapide de ce phénomène.

Pour accélérer la croissance de la proportion de logements disposant d'une offre commerciale de proximité, il sera cependant utile de jouer sur de nombreux autres aspects que sur le seul cadre guidant l'octroi des autorisations administratives liées aux nouvelles implantations commerciales (lutter contre la rétention foncière à propos des terrains situés au bon endroit, mener via des PPP des opérations de démolition-reconstruction pour permettre aux promoteurs de recréer, dans les centres-urbains, dans les centres des quartiers et des gros villages, des immeubles contenant à la fois des appartements et des cellules commerciales d'une taille en adéquation avec les besoins actuels des acteurs du commerce...).

Il sera également utile de mettre en œuvre de façon prioritaire les disponibilités foncières proches de zones commerciales périphériques en vue d'y construire des quartiers d'habitat denses. Les abords des Cora de Rocourt, Châtelineau, La Louvière et Hornu ainsi que les environs des Carrefour de Fléron, Bonnelles, Marche, Jambes... offrent ainsi d'intéressantes potentialités pour l'habitat neuf. Dans certains cas, l'offre commerciale périphérique est située dans une ZAEM (ou ZAEI) distante de la zone d'habitat ou s'inscrit dans une logique

de ruban au niveau du plan de secteur de sorte qu'il n'est pas facile d'adjoindre à ces commerces de nouveaux quartiers d'habitat. C'est ainsi le cas au niveau de la zone de la Pirire à Marche, du retail park de l'Hydrion à Arlon, des sites IKEA de Hognoul et Sterpenich, de toute la zone commerciale de Messancy ou de la zone commerciale de Froyennes (centre commercial Les Bastions) sur le territoire de Tournai. Si l'on veut maximiser aux abords de ces sites l'habitat, il conviendra sans doute d'y modifier le plan de secteur pour permettre aux localités/quartiers les plus proches de voir leur urbanisation les rejoindre.

Il s'agira aussi pourquoi pas également de réaménager les zones commerciales périphériques vieillissantes (celles où les hypermarchés sont en crise) pour y assurer une plus grande mixité des fonctions – y introduire des appartements aux étages de certains nouveaux immeubles produits au travers de démolitions-reconstructions.

La lutte contre les logements vides situés aux étages des commerces des centres-villes peut également participer comme aux Pays-Bas à maximiser cette mixité entre logements et commerce. L'augmentation de la densité de l'habitat au sein de tous les noyaux d'habitat via une lutte contre les dents creuses et les friches urbaines et via des opérations de démolition-reconstruction de logements unifamiliaux sur leur vaste parcelle au profit de logements unifamiliaux mitoyens ou d'immeuble à appartements pourra aussi grandement permettre d'accélérer la croissance de la proportion de logements situés à moins de 400 m d'un libre-service alimentaire.

Par rapport à la localisation du logement en milieu rural, il apparait qu'un volume minimum de population est nécessaire à la pérennité d'un libre-service alimentaire. Selon l'expertise commerce, ce minimum approche 2 000 habitants sur base d'une analyse du lien entre le volume de population par ancienne commune et la présence ou l'absence d'un tel commerce. Dans les anciennes communes qui sont le chef lieu de la commune après fusion, ce volume minimal de population associé fréquemment à la présence d'un libre-service alimentaire est plutôt voisin de 1 500 habitants. On peut donc en conclure que la construction neuve de logements doit préférentiellement être orientée vers les villages qui correspondent à de tels volumes de population.

Au cas où les prix des carburants viendraient à fort progresser dans les prochaines décennies, il est probable que les commerces accessibles à pied ou en transport en commun par un grand nombre de personnes soient bien plus fréquentés au contraire des commerces dépendant totalement de la voiture. Dans un tel scénario, c'est l'offre commerciale périphérique qui risque d'être touchée par la multiplication des cellules vides. Au contraire, c'est l'offre commerciale située dans les centres-villes ainsi que dans les quartiers urbains et au centre des noyaux d'habitat ruraux qui est la plus résiliente dans un tel scénario. De même, en cas de forte hausse des prix du pétrole, on peut s'attendre à ce que soit généré un effet indirect sur la demande en logements au regard de ce critère de proximité avec l'offre commerciale. Tandis que les logements situés à l'écart de toute offre commerciale devraient être beaucoup moins recherchés et connaître ainsi une décote sur le marché immobilier, les résidences bénéficiant de cette proximité avec l'offre commerciale (et les autres services à la personne) pourraient voir leur valeur augmenter légèrement plus rapidement que le reste du parc immobilier.

6. PRINCIPALES TENDANCES D'EVOLUTION, BESOINS SECTORIELS ET ENJEUX TERRITORIAUX

Des friches commerciales en cas de poursuite de la tendance

Dans un scénario au fil de l'eau, on peut postuler la poursuite dans les années à venir du rythme auquel les projets commerciaux voient le jour ces dernières années. Cela reviendrait à ajouter chaque année entre 120.000 m² et 300.000 m² de nouvelles surfaces de vente. Il est certain que le prolongement d'une telle tendance jusqu'à 2020 et, plus encore, 2040

devrait aboutir à un fort accroissement des friches commerciales situées tant en centre-ville qu'en périphérie. Le rythme actuel avec lequel ces projets voient le jour est en effet trop rapide ou leur taille trop importante par rapport au rythme auquel évoluent les besoins de la population en produits vendus dans le commerce.

Une régulation possible, en fonction de l'augmentation de la population

Pour rester dans un scénario n'impliquant aucun ajout de nouvelles friches, le nombre de m² de surface de vente pouvant être ajoutés annuellement devrait en effet s'approcher du résultat de la multiplication du ratio moyen de surface de vente (1.575 m² / 1.000 habitants) et des prévisions en matière de croissance démographique au niveau wallon. Ceci correspond à un volume de 40.000 m²/an d'ici 2020 avant de descendre à 26.000 m²/an entre 2020 et 2040. Dans ces derniers chiffres, n'est toutefois pas comprise la nouvelle offre qui viendrait se substituer à l'ancienne.

Des types de développement commerciaux plus gourmands que d'autres

Traduire ces estimations de nouvelles surfaces de vente en hectares de nouvelle urbanisation n'est pas chose aisée. Cela dépend du choix du type de développement qui oscille entre deux tendances. Si l'on continue à privilégier les développements monofonctionnels de type « boîte à chaussures » ou parcs commerciaux périphériques, de grandes quantités de terrains seront nécessaires, notamment pour le parking. A l'opposé, si l'on privilégie des formes mixtes (appartements aux étages des commerces) plutôt centrées sur le cœur des noyaux d'habitat, la surface de terrains vierges de toute construction à consacrer spécifiquement au commerce peut être fortement réduite.

Un accroissement possible des distances des déplacements pour les achats

Dans un scénario tendanciel et dans l'hypothèse d'une absence de dispositif régional de régulation des implantations commerciales, il est probable que s'amplifie le problème du surdimensionnement / sous-dimensionnement de certains appareils commerciaux au regard du volume de population de l'entité territoriale concernée et de son rôle en tant que pôle scolaire, touristique, d'emploi, de services... Outre le problème des friches commerciales que ceci peut engendrer, il est certain que cette tendance devrait favoriser un accroissement des distances de déplacement liées au motif achats.

De même, le prolongement des tendances en cours quant à la localisation privilégiée des commerces hors des centres-villes et quartiers d'habitat devrait accroître la dépendance à la voiture et réduire l'accessibilité à la fonction commerciale pour les populations non ou peu motorisées. Ceci viendrait donc amplifier l'ampleur des défis de la mobilité, de l'énergie, du climat, mais aussi de celui de la cohésion sociale. Avec le vieillissement de la population, un éloignement renforcé entre résidence et commerce devrait obliger les pouvoirs publics à multiplier plus encore les initiatives pour rendre accessibles les commerces aux personnes âgées.

L'impact paysager associé à ce scénario devrait également être assez négatif vu le gabarit souvent très imposant des projets commerciaux et vu leur implantation fréquente en périphérie sous une forme de ruban.

Un nombre d'emplois stable, quel que soit le scénario retenu

Par rapport à l'effet direct de ce scénario tendanciel sur l'emploi dans le secteur commercial, rappelons que le commerce de détail est une activité induite (cf. l'effet de vases communicants). Il est donc peu probable que ce scénario aboutisse à des résultats plus favorables qu'en cas d'adoption d'un dispositif régional volontariste de régulation des implantations commerciales limitant l'ampleur des développements nouveaux et les orientant vers les noyaux de vie ; en particulier, vers les centres-villes. Le scénario tendanciel ne devrait d'ailleurs avoir guère d'impact vis-à-vis du problème de la balance commerciale au niveau des achats transfrontaliers et transrégionaux. Si la situation wallonne est plutôt négative à cet égard par rapport aux quatre pays voisins, l'origine principale réside en effet dans

l'existence d'un différentiel fiscal. Par ailleurs, la forte présence de cellules vides dans de nombreux centres-villes devrait avoir un impact négatif sur l'image de marque des villes wallonnes et, indirectement, sur l'attractivité du territoire wallon vis-à-vis des investisseurs, des touristes et des consommateurs étrangers.

7. ANALYSE AFOM DE LA THEMATIQUE COMMERCE

Atouts	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<p>Volonté du Gouvernement wallon de se doter d'un schéma régional de développement commercial</p> <p>Volonté de plusieurs communes de se doter d'un schéma communal de développement commercial</p> <p>Multiplication des supérettes et grandes surfaces de proximité dans l'alimentaire, formule commerciale facilement combinable avec du logement et qui réduisent les distances de déplacements</p> <p>Mode des retails parks qui offrent une opportunité de mieux gérer les aspects paysagers par rapport aux développements en ruban</p> <p>Rôle croissant des promoteurs professionnels susceptibles d'intervenir dans des opérations mixtes commerces + logements en centre-ville et au centre des villages</p> <p>Possibilité de baser les décisions en matière d'implantations commerciales sur des critères de développement territorial durable suite à la Directives services et à la prochaine régionalisation de la compétence sur le permis socio-économique</p> <p>Mécanisme de la revitalisation urbaine (formule de PPP destinée à</p>	<p>Tendance encore très prononcée à la séparation entre commerce et logement à l'échelle de la métrique piétonne (notamment suite au CWATUPE autorisant le commerce de détail en ZAEM)</p> <p>Forte croissance des complexes commerciaux périphériques centrés sur l'offre concurrente des centres-villes (équipement de la personne)</p> <p>Crise du modèle de l'hypermarché (d'où une nécessaire reconversion)</p> <p>Manque de régulation accentué depuis 2004 générant une forte inflation de l'offre nouvelle dans un contexte où les dépenses des ménages dans les commerces stagnent et où le nombre de ménages augmente de façon limitée (effet de vases communicants)</p> <p>Poursuite de la tendance au développement commercial en ruban</p> <p>Inadéquation concernant la taille des cellules commerciales entre l'offre en centre-ville et la demande des acteurs du secteur commercial</p> <p>Inadéquation entre le pouvoir octroyé en 2004 aux communes de délivrer le permis socio-économique et l'impact supracommunal (voire</p>	<p>Croissance démographique globale forte attendue dans plusieurs sous-régions et modérée dans les autres, y compris dans les centres urbains = clientèle supplémentaire pour les commerces de détail = marge en plus pour une nouvelle offre commerciale en plus du jeu de vases communicants</p> <p>Accroissement de la demande en appartements au dessus/à proximité des commerces suite au vieillissement de la population</p> <p>Hausse en cours et attendue des coûts des carburants = regain d'intérêt des consommateurs pour les commerces de proximité et pour les commerces de centre-ville</p> <p>Pic pétrolier et obligations en matière de réduction des GES = motifs puissants pour gérer les implantations commerciales comme en Allemagne et aux Pays-Bas de façon à limiter les déplacements de longue distance liés au seul motif achats (respect de la hiérarchie urbaine) et à assurer une accessibilité optimale des commerces par les alternatives à la voiture (articulation forte entre commerces, logements et desserte</p>	<p>Hausse en cours et attendue des coûts des carburants pour partie liée au pic pétrolier = pression à la baisse sur le pouvoir d'achats des ménages et donc sur la consommation dans les commerces de détail surtout là où la dépendance à la voiture est forte</p> <p>Hausse en cours et attendue des coûts des carburants = moindre attrait des consommateurs pour les hypermarchés et, plus largement, les commerces peu accessibles par les alternatives à la voiture = forte probabilité de friches commerciales périphériques</p>

<p>des projets recréant du logement privé en centre urbain et incluant souvent un volet commercial)</p>	<p>transfrontalier) fort des grands projets commerciaux</p> <p>Développement du commerce électronique = cause de la contraction de l'offre commerciale dans certains secteurs (marché du disque, du livre, de la photo...).</p> <p>Poursuite du déclin des indépendants dans l'équipement de la personne et de la maison = contraction du nombre de points de vente = croissance parfois marquée du nombre de cellules vides en milieu urbain</p> <p>Balance des achats transfrontaliers négative avec les 4 pays voisins en raison notamment de différences relatives à la fiscalité sur le travail et sur la consommation ainsi qu'au montant du salaire minimum</p>	<p>en TC)</p> <p>Obsolescence attendue à moyen ou long terme des grandes surfaces commerciales périphériques vieillissantes notamment au regard de l'enjeu de l'efficacité énergétique = opportunité pour un réaménagement paysager des entrées de ville</p>	
---	--	--	--

8. BIBLIOGRAPHIE

a) Etudes de la CPDT – Expertise commerce et travaux antérieurs :

BASTIN A., DOGUET A., LAMBOTTE J.-M., MERENNE-SCHOUMAKER B., 2009, Expertise implantations commerciales – Rapport intermédiaire de la subvention 2008-2009 – Février 2009, CPDT, 49 p. + Annexes 1 à 7.

BASTIN A., LAMBOTTE J.-M., MERENNE-SCHOUMAKER B ET PIRAT F., 2009, Expertise commerce – Rapport final de la subvention 2008-2009 – Septembre 2009, CPDT, Etat d'avancement + Annexes 1 à 7

LAMBOTTE J.-M., MERENNE-SCHOUMAKER B ET PIRAT F., 2010, Expertise commerce – Rapport intermédiaire de la subvention 2008-2009 – Mai 2010, CPDT, Etat d'avancement + Annexes 1 à 3

HALLEUX J.-M., 2002. La logique de la désurbanisation : les aptitudes aux déplacements et les formes urbaines, in : *Les coûts de la désurbanisation*, Etudes et documents CPDT, n°1, Ministère de la Région wallonne, pp. 26-32.

b) Législation

Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur

Loi du 22 décembre 2009 adaptant certaines législations à la directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil relative aux services dans le marché intérieur

Arrêté royal du 13 janvier 2010 modifiant l'arrêté royal du 22 février 2005 précisant les critères à prendre en considération lors de l'examen de projets d'implantation commerciale et de la composition du dossier socio-économique

c) Autres ouvrages hors CPDT

AUGEO, 2007, *Schéma de développement commercial de l'agglomération de Charleroi*, 198 p.

BASTIN C., BLONDIAUX G., 2008, La place de la fonction commerciale dans l'aménagement du territoire, in : *Les cahiers de l'Urbanisme*, n°70, p. 9

BENLARECH N., MILLE M.-N., 2004, *Déplacements et commerces – Exploitation des enquêtes ménages déplacements de l'agglomération grenobloise pour le motif achat 1985 et 1992*, CERTU – CETE de Lyon, 67 p.

BELLANGER F., *Le couple hypermarché-voiture va disparaître*, Le Monde, 27/11/2008

BOOTH P., 2002. Le dispositif britannique, in *Le commerce et la ville en Europe – Le droit des implantations commerciales*, Les cahiers du GRIDAUH, série droit comparé, n°6, Paris, pp. 138-145.

BBE RETAIL EXPERTS, 2008, *Städteregionales Einzelhandelskonzept STRIKT Aachen*

BORCHERT J., 1995, Retail Planning policy in the Netherlands, in : *Retail planning policies in Western Europe*, R. Davies, ed., Routledge, London, pp. 160-181

CALONGER J.-L., L'évolution de l'appareil commercial en Belgique, in : *Les Cahiers de l'Urbanisme*, n°70, 2008, pp. 20-25

CASTAIGNE M., HUBERT J.-P., TOINT P., 2003, *La mobilité des aînés en Wallonie*, Presses Universitaires de Wallonie, 164 p.

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL DE LA REGION WALLONNE, 2008. *Avis A.912 relatif au redéploiement commercial des centres urbains : premières réflexions*, 18 p.

- DENOORE M., 2004, Actualisation 2004 de l'observatoire du commerce de la Région de Bruxelles-Capitale, in : *Cahier bruxellois de l'Urbanisme*, n°7
- GIBERT M., MILLE M.-N., 2004, *Déplacements et commerces – Exploitation des enquêtes ménages déplacements de l'agglomération lyonnaise pour le motif achat 1986 et 1995*, CERTU – CETE de Lyon, 67 p.
- GOVERNEMENT WALLON, 2009, *Déclaration de politique régionale*
- GOVERNEMENT WALLON, 2010, *Cahier des charges de l'appel d'offre du Schéma Régional de Développement Commercial*
- HUBERT J.-P., TOINT P., 2002, *La mobilité quotidienne des belges*, Presses Universitaires de Wallonie, 352 p.
- INTER-ENVIRONNEMENT WALLONIE, 2008. *Propositions de la Fédération pour un meilleur encadrement du développement commercial en Région wallonne*, 23 p.
- JASPARD M., DEVILLET G., LAPLANCHE F. ET MERENNE-SCHOUMAKER B., 2008, *Vers un outil participatif d'aide à la décision en matière d'implantations commerciales*, pre-acts - 6th annual international conference of Territorial Intelligence – caENTI, Besançon, 8 p.
- JEHIN J-B., 2002, Influence des politiques des pouvoirs publics en matière d'implantation commerciale sur l'activité en centre-ville, Comparaison : Liège, Maastricht et Aix-La-Chapelle, in *Bulletin de la Société géographique de Liège*, n°42, pp. 39-51
- LAMBOTTE J.-M., 2010, Les plans stratégiques des régions frontalières, source d'inspiration en cas de révision du SDER, in : *Territoire(s) wallon(s)*, n°5, Spécial SDER, pp. 103-114
- LAMBOTTE J.-M., ROUCHET H., 2008, Le Provinciaal Omgevingsplan 2006 du Limbourg néerlandais et ses ambitions transfrontalières, in : *Territoires wallons*, n°2, pp. 35-42
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1998, L'éclatement des polarités commerciales : nouvel enjeu de l'aménagement du territoire, in : *Bulletin de la Société géographique de Liège*, n°34, pp. 57-75.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 2008, *Géographie des services et des commerces*, Presses Universitaires de Rennes, 255 p.
- TILKORN E., 2002, *Le système allemand*, in *Le commerce et la ville en Europe – Le droit des implantations commerciales*, Les cahiers du GRIDAUH, série droit comparé, n°6, Paris, pp. 129-137.
- TOINT P., BARETTE P. ET DESSY A., 2000, *Enquête nationale sur la mobilité des ménages (1998-1999) – Contribution de la Région wallonne à l'enquête ménages*, Rapport final, GRT – FNDP, 142 p.
- UNION DES VILLES ET COMMUNES DE WALLONIE, 2008. *Les implantations commerciales : bilan, perspectives et propositions – Avis du Conseil d'administration de l'Union des Villes et Communes de Wallonie du 10 juin 2008*, 22 p.
- UNIZO-STUDIEDIENST, 2010, *De verlinting van het Vlaamse winkellandschap op naar ruimtelijke instrumenten voor kernversterkend beleid*, 50 p.
- VAN DOESBURG P., 2002, Pays-Bas, in : *Le commerce et la ville en Europe – Le droit des implantations commerciales*, Colloque international de Louvain-la-Neuve, Les cahiers du GRIDAUH, Série Droit comparé, n°6, pp. 262-273
- VIELBERTH H., 1995, Retail planning policy in Germany, in : *Retail planning policies in Western Europe*, – edited by Ross L. Davies, Routledge, London, pp. 78-103

WAYENS B., 2006, *Structure et dynamique du commerce de détail bruxellois – Une approche sous l'angle des facteurs de localisation différentielle*, Thèse de doctorat, Université Libre de Bruxelles, Laboratoire de géographie humaine, 237 p.

9. ANNEXES

9.1 PRECISIONS RELATIVE AU CROISEMENT DE LA THEMATIQUE COMMERCES AVEC LES AUTRES THEMATIQUES

Les liens entre le commerce et huit des quinze thématiques sectorielles méritent de plus amples explications que la très brève description présentée dans la note de cadrage. Les précisions apportées ci-après concernent les thèmes de l'Habitat et services, des activités économiques et industrielles, du tourisme et des loisirs, du patrimoine bâti, du transport de personnes, du transport de marchandises, du transport de l'information et de la gestion des déchets.

Habitat et services :

Traditionnellement, le commerce s'inscrit dans une grande mixité avec le logement : les commerces de biens courants (alimentation et produits d'entretien) s'inscrivaient au centre des quartiers et des villages tandis que les commerces d'achats semi-courants s'inséraient au cœur des centres urbains. La forte séparation entre commerce et concentrations d'habitat à l'échelle de la marche à pied ces cinquante dernières années a favorisé un recours massif à la voiture. Pour lutter contre la dépendance à la voiture liée au motif achat, la configuration spatiale optimale consiste en une forte articulation entre le commerce et le logement de manière à ce qu'un maximum de logements soit situé à moins de 400, 500, 600 ou 700 m d'au moins un commerce d'achats courants. Une telle politique inspirée du concept de la ville des courtes distances permet, tant en milieu urbain qu'en milieu rural, de maximiser le recours à la marche à pied, principale alternative à la voiture pour le motif achats. Les villes et régions qui pratiquent une telle articulation entre ces deux fonctions (Maastricht, Houten, Groningen, Breda... aux Pays-Bas, Munster en Allemagne...) agissent à la fois sur la localisation du commerce (localiser le commerce uniquement au sein de noyaux d'habitat) et sur les développements de l'habitat (concentrer l'habitat dans les noyaux d'habitat c'est-à-dire en des lieux déjà bien équipés en commerces ou susceptibles d'atteindre la masse critique nécessaire pour assurer la pérennité de commerces et autres services de proximité).

Les autres services à la personne abordés dans cette thématique (écoles, administrations, horeca, banques et assurances, poste, agences de voyage, bureaux d'intérim, équipements culturels et sportifs...) sont des fonctions qui ont aussi eu tendance à s'inscrire dans une relative séparation des fonctions par rapport à l'habitat. Pourtant, vu les faibles nuisances qu'elles génèrent, ils peuvent eux aussi aisément s'inscrire dans une logique des courtes distances et donc de forte mixité avec le logement si l'on veut répondre adéquatement aux défis mobilité, énergie et climat.

Ce thème de l'habitat et des services est aussi en interaction avec le thème du commerce car, comme souligné ci-dessus, suite au vieillissement de la population, il faut pouvoir répondre dans les années à venir à une forte demande en appartements situés à proximité immédiate (voir directement au dessus) des commerces et autres services de proximité.

Par ailleurs, la méconnue problématique des étages vides au dessus des commerces se situe également à l'interface entre commerce et habitat. Un potentiel inexploité de plusieurs milliers de logements existe ainsi au cœur des villes, en des lieux qui sont particulièrement adéquats si l'on veut maximiser le recours aux alternatives à la voiture.

Activités économiques et industrielles :

Le commerce de détail est une activité économique importante en soit. Elle représente environ 8 % de l'emploi présent en Wallonie. Entre le 31 décembre 1999 et le 31 décembre 2008, selon les chiffres de la Banque Nationale, l'emploi total de ce secteur (salariés + indépendants) est passé de 92 909 à 95 100 personnes. Cette croissance d'à peine 2,36 % est plus faible pour la Région wallonne que la hausse de l'emploi total, tous secteurs confondus, (+ 10,83 %). Ces 2,36 % sont même légèrement plus faibles que la croissance de la population de la Wallonie durant une période assez similaire : + 3,51 % entre le 1^{er} janvier 2000 et le 1^{er} janvier 2008. Cette faible croissance de l'emploi dans le commerce de détail a plusieurs origines. Elle s'explique sans doute pour partie par l'importance croissante des formules de vente de type discount. Dans ce type de commerce, l'importance du ratio chiffre d'affaires/emploi a tendance à être particulièrement élevé et à tirer l'emploi total du secteur vers le bas. Une autre origine réside dans le transfert d'une partie des dépenses faites jadis dans le commerce de détail vers d'autres formes de commerces (ventes par internet, circuits courts...). D'ailleurs, le commerce de gros dans lequel se cache une partie des commerces électroniques a connu dans le même temps une croissance de 16,65 %. Une autre explication réside probablement dans l'importance croissante des achats transfrontaliers réalisés par la population wallonne.

Il semble que l'attractivité des territoires, notamment envers les investisseurs étrangers, dépend fortement de l'image de marque que génèrent les villes qui composent ce territoire. A cet égard, cette image de marque passe notamment fortement par la qualité urbanistique et l'impression de dynamisme qui se dégagent des parties centrales de ces agglomérations. Or, pour améliorer l'image de marque de nos centres urbains, il s'avère nécessaire de mobiliser des sommes très importantes afin de multiplier les opérations de rénovation ou de démolition/reconstruction et de réinvestir dans les dents creuses qui enlaidissent trop souvent nos centres-villes. Les sommes que peut allouer la puissance publique à ces opérations s'avèrent sans commune mesure avec les besoins financiers qui y sont liés. Dans ce cadre, les revenus tirés des loyers que peuvent supporter les commerces de biens de consommation semi-courante peu pondéreux, commerces générant en général un ratio chiffre d'affaire / m² très élevé, constituent une ressource financière importante. Il est possible de multiplier les projets de requalification d'initiative privée ou impliquant un partenariat public-privé au sein des quartiers commerçants centraux en mobilisant une partie importante de ces revenus. Si l'on veut permettre à plus de promoteurs d'investir au cœur de nos centres urbains, il convient donc de concentrer un maximum sur ces périmètres centraux l'offre relative à ce type de commerce.

Si les centres-villes néerlandais sont jugés si attractifs par les consommateurs et, de façon indirecte, par les investisseurs, c'est en partie lié au fait que les Néerlandais ont réussi au cours de ces dernières décennies à mobiliser les revenus liés à ces loyers pour monter un grand nombre d'opérations immobilières mixtes en centre-ville. Cette mobilisation massive de moyens financiers privés a été rendue possible grâce, principalement, à l'obligation faite dans ce pays de concentrer le commerce de biens de consommation semi-courante peu pondéreux uniquement dans les centres-villes.

Le commerce de détail est autorisé en vertu du CWATUPe au sein des ZAEM. Ces terrains sont souvent convoités par les acteurs de la grande distribution et de la promotion de complexes commerciaux car leur prix de vente par m² est en général moins élevé qu'en zone d'habitat. Même au sein des parcs d'activités gérés par les intercommunales de développement économique, certains de ces opérateurs accueillent régulièrement une telle activité. Via les subsides à l'équipement octroyés par la Région wallonne, ces nouveaux commerces bénéficient ainsi d'un avantage dont ne peuvent bénéficier les autres commerces concurrents s'installant en dehors. Indirectement, ces subsides à l'équipement aident donc à mettre à mal le commerce préexistant (commerce de proximité et commerce de centre urbain) que la Région cherche par ailleurs à soutenir (politique de gestion de centre-ville, agence de développement local, rénovation rurale et rénovation urbaine...).

Par ailleurs, dans leurs projets visant à exploiter au maximum l'offre potentielle en ZAE existantes au plan de secteur, les intercommunales sont confrontées à une concurrence de la part de promoteurs privés souhaitant développer un projet commercial sur les sites convoités. Même si leur offre ne se concrétise pas, les propriétaires ne sont alors plus enclins à céder leur terrain à des prix inférieurs aux prix proposés par l'opérateur privé. Tous ces facteurs entraînent le gel des terrains, en particulier ceux situés dans des endroits stratégiques comme dans les entrées de ville ou aux abords de voies rapides. Vu le différentiel entre ce qui peut être exigé vis-à-vis des entreprises du secteur du commerce de détail et ce qu'il est décent de demander à des fonctions moins intensives habituelles en parcs d'activités (ratio chiffre d'affaires/surface occupée faible), il est dommageable de permettre le mélange de ces deux grandes types d'affectations. De nombreuses friches industrielles restent ainsi gelées depuis plusieurs décennies de ce fait.

Tourisme et loisirs :

L'activité de tourisme à caractère résidentiel (hôtels, camping, gîtes...) ainsi que les secondes résidences ont des conséquences positives sur le commerce de détail. Grâce à ce surcroît de clientèle, l'équipement commercial de pôles tels que Durbuy, Spa, Bastogne ou, plus encore, les stations de la côte belge est supérieur à celui attendu sur base de la seule population résidente. Cet impact du tourisme sur le commerce ne concerne toutefois qu'un nombre limité de branches commerciales : les restaurants et café, les magasins de souvenir et l'alimentation. L'impact sur l'équipement de la maison est quasi nul et celui sur l'équipement de la personne, assez négligeable. Lorsque l'on cherche à arbitrer le dimensionnement de l'appareil commercial de chaque localité au regard d'un objectif de respect de la hiérarchie urbaine, il convient donc de prendre en compte l'impact de cette activité sur l'offre commerciale.

La localisation des loisirs à caractère commerciaux (cinémas, bowlings, salles de fitness, centre de remise en forme, solarium, salles de jeu, pistes de ski indoor...) répond souvent aux mêmes critères que ceux du commerce de détail (besoin de nombreux m² et d'espaces de parking, visibilité le long d'axes de grand passage...). Comme il s'agit d'un marché en croissance, les promoteurs de grands centres commerciaux ont eu une forte propension ces dernières années à intégrer dans leur projet plusieurs de ce type de services (cf. projets Cora à Mouscron, Médiacité à Liège, Néoval à Seraing, Saintes II à Tubize...). Ces projets mixtes souvent à l'écart de l'habitat surfent sur le créneau du fun shopping et ont une activité commerciale fortement orientée vers l'équipement de la personne. Vu que ces complexes commerciaux sont situés en périphérie, ou au mieux en zone péricentrale, ils ont tendance, comme les autres types de commerce périphériques d'équipement de la personne, à mettre à mal l'activité commerciale située en centre-ville ou dans les autres pôles commerçants secondaires traditionnels proches.

Patrimoine bâti :

Dans les centres-villes, particulièrement dans les parties hérités d'avant la révolution industrielle, il est fréquent qu'une partie des immeubles classés ou d'intérêt patrimonial aient une vocation commerciale ou jouxtent un commerce. La mise en valeur de ce patrimoine est susceptible d'accroître l'attractivité de ces centres-villes. A l'opposé, le fait que ces immeubles bénéficient de mesures de protection ajoute des contraintes supplémentaires au problème de l'inadéquation entre l'offre actuelle en surfaces commerciales et la demande. Le principal souci à cet égard réside dans la faible taille des cellules commerciales présentes actuellement au sein des centres commerçants traditionnels. Les cellules commerciales disponibles dans ces tissus hérités de la période antérieure à l'apparition de la voiture comme bien de consommation courant (soit avant sa seconde moitié des années cinquante) sont caractérisées très souvent par une taille inférieure à 50 m². De l'autre côté, les grandes enseignes nationales et internationales de même qu'un nombre croissant d'indépendants cherchant à résister à ces grandes enseignes sont à la recherche de cellules commerciales

très souvent comprises entre 200 et 1 000 m². Or, si l'on veut limiter les développements commerciaux périphériques, il est indispensable de multiplier les projets de petits centres commerciaux et les opérations de remembrement de cellules commerciales au sein des principales rues commerçantes afin de répondre à la demande en cellules commerciales de grande taille. Pour assurer la pérennité du patrimoine classé situé dans les rues commerçantes, il est donc nécessaire dans certains cas d'accepter de lourds travaux de rénovation s'apparentant à du façadisme.

En milieu rural aussi, via la multiplication à proximité immédiate du centre de ces localités de petites opérations immobilières abritant, au sein d'un même immeuble, un petit supermarché ou des moyennes surfaces et des appartements aux étages, il serait possible de rencontrer une large partie de la demande en surfaces commerciales tout en s'insérant dans la perspective d'un développement durable du territoire. Lors de tels projets dans un espace ayant un aspect patrimonial de qualité, il est nécessaire de veiller à la bonne intégration de ces nouveaux volumes dans le cadre préexistant.

Transport de personnes :

Le motif achat est le principal motif de déplacements de la population wallonne. Selon l'enquête MOBEL, il représente en effet près de 20 % des déplacements un jour moyen¹. Outre ces déplacements des clients, il faut également tenir compte des déplacements domicile-travail des travailleurs du secteur commercial (soit environ 10 % de l'emploi présent en Wallonie x 16 % des déplacements un jour moyen)². Remarquons qu'avec le vieillissement de la population, il faut s'attendre à une progression du motif achats dans l'ensemble de la population vu qu'une fois atteinte l'âge de la (pré)retraite, les déplacements liés au travail et, a fortiori, liés aux études disparaissent. Ainsi, selon le GRT (CASTAIGNE M., HUBERT J.-P. et TOINT P., 2003, pp. 136-140), la part du motif achats dans l'ensemble des déplacements hebdomadaires monte à 22 % dans la tranche 55-64 ans, à 32 % chez les 65-74 ans et 40 % chez les 75 ans et plus.

Concernant les distances de déplacements, selon l'enquête MOBEL, le motif achats est, juste après celui du motif école, le second motif caractérisés par les plus courts déplacements (8,7 km en moyenne contre 14,0 km tous motifs confondus et 21,9 km pour le motif travail).

A propos de la place du motif achat dans les chaînes de déplacements, on peut d'ores et déjà souligner la forte articulation avec le logement à l'origine et/ou à destination. Ainsi, 57 % des déplacements vers un commerce se font en partant du domicile, contre seulement 6 % depuis le lieu de travail et moins de 1 % depuis le lieu de scolarité. Il est donc essentiel d'assurer une forte articulation entre logements et commerces si l'on veut minimiser les distances de déplacements et l'usage de la voiture pour ce motif. Notons que 20 % des déplacements vers un commerce s'opère au départ d'un autre commerce. Lorsque l'on va faire ses courses, il est donc fréquent de fréquenter plusieurs enseignes au cours d'une même sortie. Ce constat est à relier avec un second enseignement en termes d'aménagement du territoire : il est très utile que les commerces se regroupent au sein de noyaux commerçants afin de favoriser la marche à pied sur le trajet d'un commerce à l'autre grâce à de courtes distances à parcourir. Les enquêtes menées en France à ce propos à diverses époques corroborent nettement ces conclusions. Néanmoins, dans une perspective temporelle, elles semblent montrer une articulation croissante du motif achat avec d'autres motifs dans des chaînes de déplacements de plus en plus complexes mais cette progression reste très limitée au regard de la forte domination de la chaîne élémentaire domicile-commerce-domicile.

¹ D'après TOINT P., BARETTE P. ET DESSY A., 2000, p. 93.

² Ibidem, p. 93..

La part de la voiture en Wallonie pour le motif lié aux achats était de l'ordre de 75 % lors de l'enquête sur la mobilité des ménages en Wallonie réalisée en 1999-2000 - MOBEL (TOINT. P. et al., 2000, p. 115). 21,1 % des déplacements pour ce motif étaient réalisés à pied, ce qui est rendu possible là où logements et commerces sont fortement imbriqués l'un par rapport à l'autre. A ces parts, il convient d'ajouter 2,1 % pour les deux roues et 1,4% pour les transports collectifs. Les bus et, secondairement le train, ne jouent un rôle non négligeable que pour les achats semi-courants de biens peu pondéreux (vêtements, chaussures, livres, parfum...) réalisés au sein des centres-villes.

La distribution spatiale des caractéristiques de ces déplacements (en termes de choix modal notamment) est assez mal connue en Wallonie, faute d'enquête appropriée à ce propos. Néanmoins, au vu de la littérature tirée notamment d'études françaises (cf. GIBERT M., MILLE M.-N., 2004), il existe un lien très puissant entre, d'une part, le choix modal et les distances de déplacements liés au motif achats et, d'autre part, les caractéristiques de l'offre commerciale en termes de localisation (cf. l'articulation avec les logements et la desserte en transports en commun - TC -) et de taille des équipements commerciaux.

Vu la forte dépendance à la voiture concernant la localisation des commerces, de l'habitat et des autres fonctions fréquentées par la population, les besoins en stationnement nécessaires à l'activité commerciale sont généralement très importants (No parking no business). Ces besoins sont présents tant à la périphérie (d'où une grande consommation d'espace par le parking) qu'en centre-ville (conflit avec d'autres types de stationnement et avec d'autres usages de l'espace).

Le développement du commerce sous forme de ruban le long des voies de transit est une tendance fortement ancrée en Belgique contrairement à d'autres pays qui, comme les Pays-Bas, ont privilégié, d'une part, l'insertion de cette fonction au sein des noyaux d'habitat et, d'autre part, la formule du parc commercial pour le commerce de biens pondéreux. Or, outre son impact paysager négatif, ce développement en ruban génère des problèmes d'insécurité routière et d'engorgement routier.

Comme signalé au niveau du défi mobilité, rendre une place plus importante aux TC et aux modes lents en centre urbain pour permettre une moindre utilisation de l'automobile risque d'avoir des conséquences négatives sur le commerce de détail en centre-ville si l'offre commerciale typique des centres-villes (les commerces d'achats semi-courants peu pondéreux) peuvent continuer à se développer en dehors des noyaux commerçants les plus centraux (et donc les mieux desservis par les TC).

Transport de marchandises :

La livraison des commerces situés en centre urbain par des camions et camionnettes est un sujet sensible faisant généralement l'objet de réglementations de la part des villes et communes afin de ne pas gêner les déplacements des clients et de limiter les nuisances pour les habitants des centres-villes. En cas de projets immobiliers d'envergure impliquant un volet commercial situé en centre urbain, cette desserte du complexe par les livreurs est un élément qui doit faire l'objet d'une attention particulière.

Diverses réflexions et études ont été menées ces dernières années en Région wallonne en vue d'envisager la création de centre de distribution urbaine pour regrouper en un seul point connecté au réseau de chemin de fer, les marchandises destinées à l'ensemble des commerces d'un centre urbain avant d'assurer la livraison terminale avec des véhicules plus légers et moins polluants. Ces réflexions n'ont à ce stade pu répondre à la question suivante : comment répartir les surcoûts liés à la mise en place d'un tel service, surtout dans un contexte où les commerces de centre-ville sont directement concurrencés par une offre commerciale périphérique vendant des produits de même nature ?

Transports de l'information – NTIC :

Le commerce électronique est situé au croisement entre le thème du commerce et celui des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Le développement de cette forme de vente se fait partiellement au détriment du commerce de détail. Néanmoins, une partie significative de ce commerce continue à impliquer des commerces de détail existants comme point où le client vient rechercher sa commande (cf. colis La Redoute ou Delhaize Direct chez Delhaize, Collect & go chez Colruyt, Kiala et son réseau de points de livraison formé de commerçants indépendants...) Quelques branches commerciales sont principalement impactées par ce développement du commerce en ligne : les biens culturels – CD, DVD, livres... -, l'informatique, les TV, photo et Hifi. On constate dès lors une forte chute du nombre de photographes commerçants indépendants, de disquaires et loueurs de vidéos et DVD (acteurs souffrant par ailleurs fortement du téléchargement illégal) et, de façon plus limitée, de libraires.

Traitement des déchets :

Le développement des magasins de seconde main et, plus largement, de la filière de la réutilisation permet, pour une série de biens (essentiellement l'automobile, les vêtements, les jouets et le mobilier ainsi que, secondairement, le gros électroménager, l'outillage et l'informatique) de minimiser la quantité de déchets produits et de produits neufs vendus. Cette filière est essentiellement prise en charge par des entreprises d'économie sociale (Oxfam, asbl Terre) et les intercommunales de gestion des déchets. A l'exception d'Oxfam, ces acteurs disposent rarement d'un réseau de points de vente / d'échange ayant des caractéristiques similaires aux commerces de détail en termes de forme et de localisation. Cette filière comporte aussi quelques rares acteurs privés spécialisés dans le dépôt-vente (Troc et Cash Converters) disposant de locaux ayant des caractéristiques similaires aux commerces de détail. Le développement de ces commerces dépend notamment de la stratégie des producteurs en matière durée de vie des produits (stratégie d'obsolescence programmée) et du développement de la vente par internet de particulier à particulier (ex : eBay).

La grande distribution par ses contraintes en termes de transport et de conservation est un acteur qui favorise le développement du suremballage en comparaison de la filière des circuits courts. Le commerce est d'ailleurs un gros producteur de déchets et le ramassage de ceux-ci au sein des centres-villes génère des contraintes peu aisées à gérer. Néanmoins, les grandes surfaces non spécialisées dans la réutilisation peuvent jouer un rôle dans la réutilisation et le recyclage via la consigne.

9.2 COMPLEMENTS RELATIFS A L'INDICATEUR 5 : IMPORTANCE RELATIVE DE L'OFFRE EN LOGEMENTS SITUES A MOINS DE 700 M DE COMMERCES

9.2.1 Comparaison transfrontalière relative à l'offre en logements situés à moins de 700 m de libres-services alimentaires

Ces ordres de grandeur peuvent être comparés à ce qui est possible d'estimer dans plusieurs territoires voisins proches en se basant sur le benchmarking réalisé dans le cadre de l'expertise commerce. Pour ce faire, a été tentée une estimation de cette proportion de logements situées à moins de 400 m et à moins de 700 m dans d'autres territoires voisins où ce sont des critères d'aménagement du territoire qui servent de base pour les décisions relatives aux implantations commerciales (Pays-Bas et Allemagne). Aux Pays-Bas et dans de nombreux territoires d'Allemagne, on applique avec une relative rigueur le concept de la ville des courtes distances impliquant une forte articulation entre logements et commerces, surtout pour ceux relatifs aux achats courants (cf. Indicateur 1).

Pour les Pays-Bas, nous avons décidé de nous baser sur la situation caractérisant l'extrême-Sud de la province du Limbourg, soit la zone bordant le nord des arrondissements de Liège et de Verviers. Plus précisément, a été retenu le cas de Maastricht au niveau des grandes villes et, pour les petites villes, Valkenburg et Vaals. Pour les communes rurales ou périurbaines non polarisantes, ont été retenues les communes frontalières d'Eijsden, Margraten, Gulpen et Simpelveld. Il s'agit d'un territoire, où comme partout ailleurs aux Pays-Bas, on applique une politique rigoureuse d'aménagement du territoire visant à limiter la dépendance à la voiture en assurant une haute densité de l'urbanisation, une forte mixité (surtout avec le commerce) et une orientation préférentielle des nouveaux développements résidentiels vers les grandes villes plutôt que vers les communes du milieu rural (et plus encore vers les villages et hameaux ne pouvant disposer d'une offre en services de proximité) (LAMBOTTE J.-M. et ROUCHET H., 2008, pp. 35-42).

En Allemagne, nous nous sommes intéressés à deux contextes :

- la Ville de Münster, ville de 300 000 habitants située au Nord du Land de Rhénanie du Nord-Westphalie à proximité de la frontière néerlandaise et souvent citée en exemple pour sa politique de la ville des courtes distances et, donc, de mixité commerce-logement ;
- la région urbaine d'Aix-la-Chapelle (territoire élargi comprenant la Ville d'Aix-la-Chapelle, deux communes d'agglomération (Würselen et Herzogenrath), deux petites villes presque intégrées à l'agglomération (Stoltberg et Eschweiler) et trois communes clairement rurales ou périurbaines (Monschau, Simmerath et Roetgen). En Allemagne, cette région n'est pas du tout prise en exemple pour sa politique rigoureuse d'aménagement du territoire, nous postulerons qu'elle est fort représentative du contexte moyen ouest-allemand.

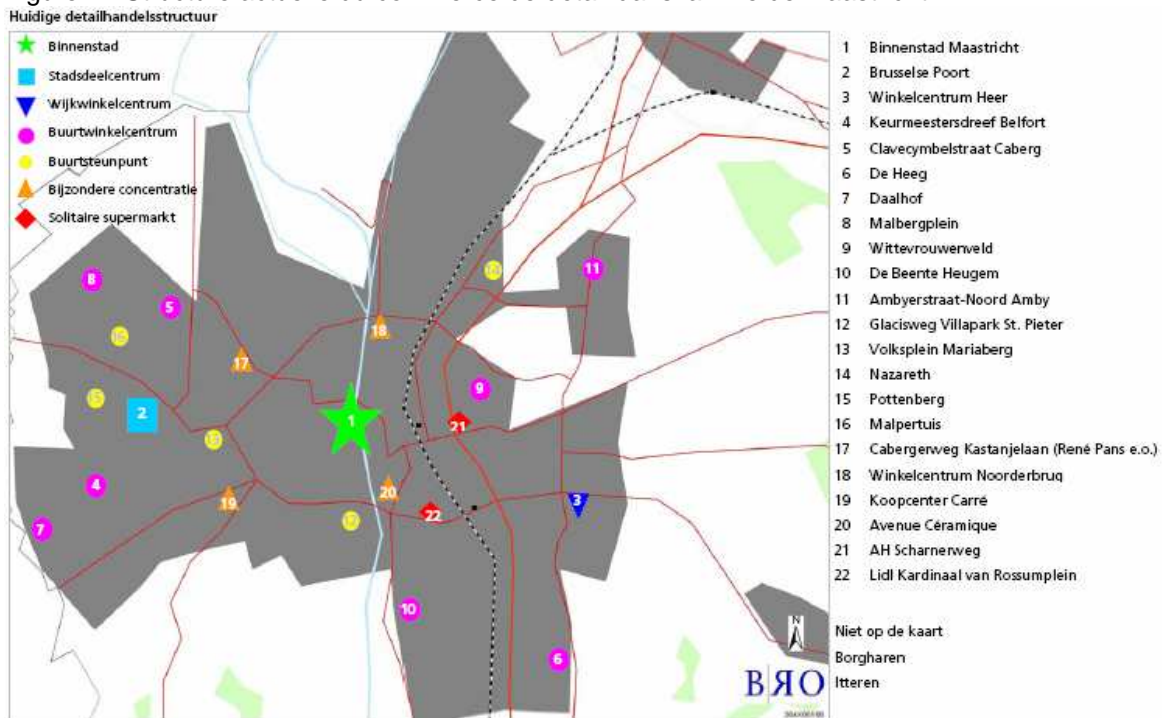
Pour ces territoires néerlandais et allemands, il est possible de connaître la répartition des noyaux commerçants de proximité. Pour connaître la distribution des multiples noyaux commerçants présents au sein de la ville de Maastricht, nous nous référons au nouveau document stratégique communal dans le domaine : la *Detailhandelsnota 2008*³. Cette note communale sur le commerce de détail sert de cadre pour orienter le développement spatial du commerce à Maastricht. Au sein de ce document, est notamment présentée la structure actuelle du commerce de détail au sein du territoire de la Ville (voir Figure 1).

A l'aide du nom et positionnement approximatif des 22 noyaux commerçants de proximité fournis par la figure proposée ci-dessus, il est possible de rapporter ces derniers de façon précise sur une photo aérienne (via Google Earth). Sur cette base, nous avons tenté

³ Voir le site : www.maastricht.nl/maastricht/show/id=331658

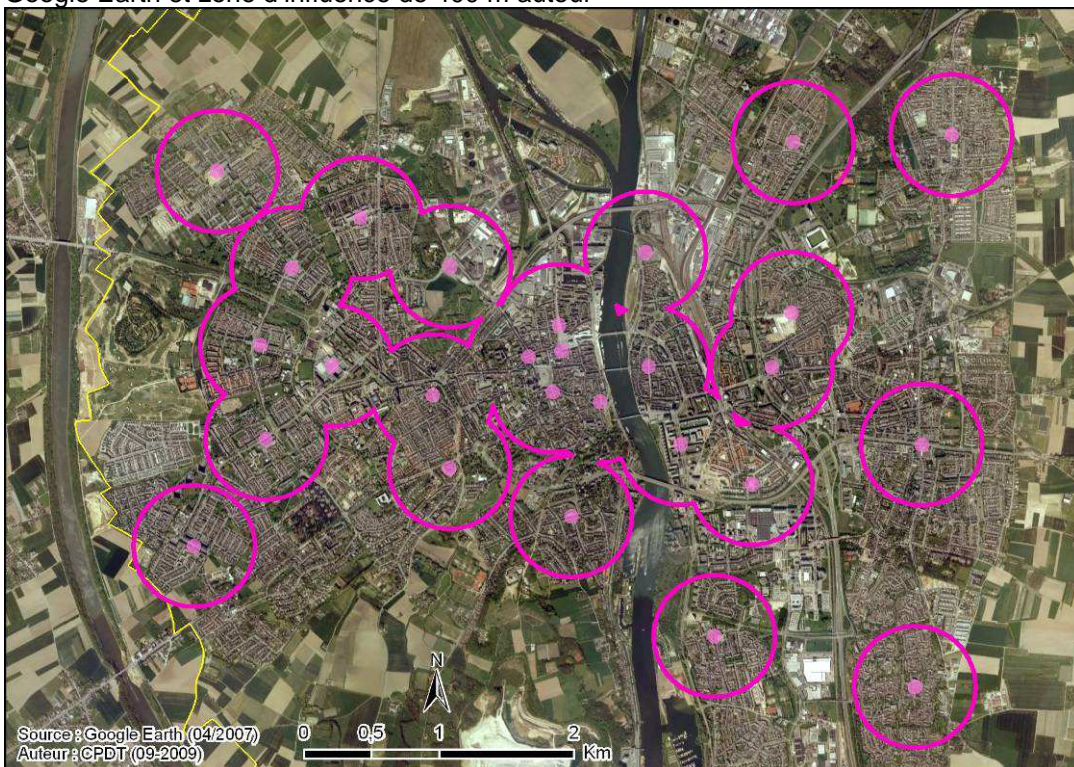
d'examiner dans quelle proportion les logements se situent à moins de 400 et à moins de 700 m de ces petits centres commerçants de proximité ou des principaux noyaux commerçants.

Figure 1 : Structure actuelle du commerce de détail dans la Ville de Maastricht



Source : BOEKESTEIJN A. ET BERVOETS R., 2008, p. 6

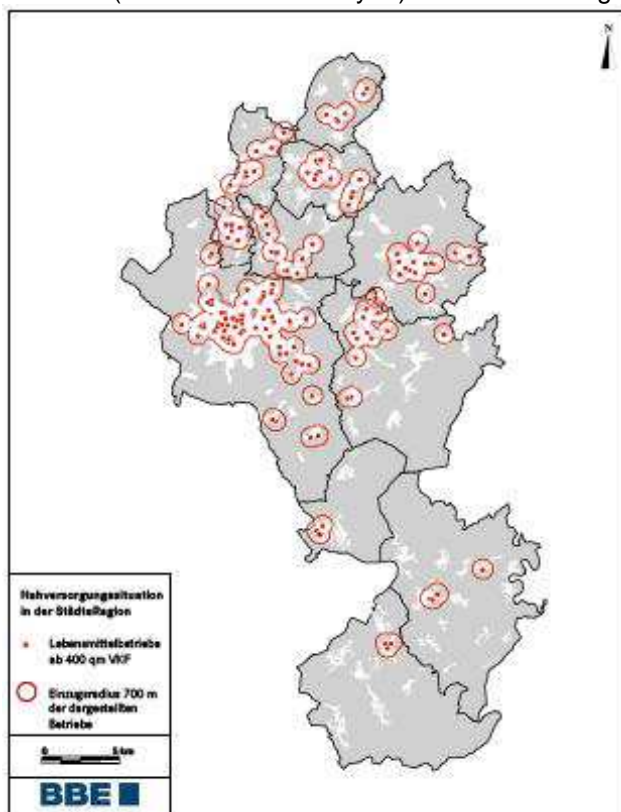
Figure 2 : Position des noyaux commerçants présents au sein de la Ville de Maastricht sur une image Google Earth et zone d'influence de 400 m autour



Une bonne connaissance des communes rurales et petites villes frontalières néerlandaises, a permis de faire le même exercice pour ces localités.

Dans la Région d'Aix-la-Chapelle, la répartition géographique des commerces par rapport à l'habitat peut aussi être analysée sur base du Concept de commerce de détail pour la région urbaine d'Aix-la-Chapelle (*Städteregionales Einzelhandelskonzept – STRIKT Aachen*)⁴ approuvé en octobre 2007. Dans ce document, pour les commerces de consommation courante, la distribution spatiale des points de vente de plus de 400 m² a été mise en relation avec la délimitation des zones urbanisables au sein des plans d'affectation du sol (Carte 24).

Carte 24 : Zones accessibles depuis les surfaces de vente de plus de 400 m² dédiées aux achats courants (cercles 700 m de rayon) au sein de la région urbaine d'Aix-la-Chapelle



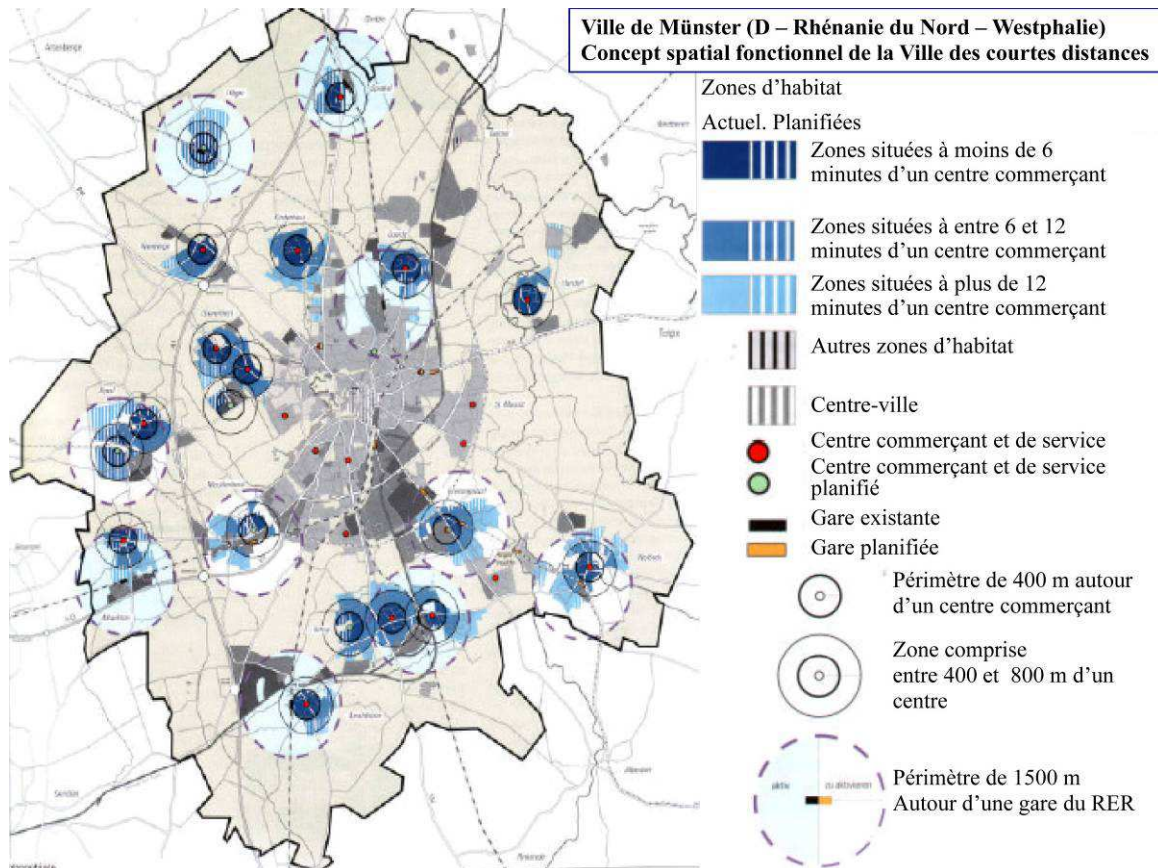
Source : Städteregion Aachen, 2008

Dans la littérature, grâce à une politique intégrée de transport et d'aménagement du territoire, la Ville de Münster a réussi à fortement limiter l'usage de l'automobile. La part de marché de la voiture n'y est que de 37 %, celle des vélos de 32 % et des TC 10 %. Le solde des parts modales concerne principalement la marche à pied et, secondairement, les autres modes de transport. Pour arriver à ce résultat, Münster a décidé depuis plusieurs décennies de mener une politique basée sur les centralités secondaires d'agglomération. Au travers de son schéma des fonctionnalités territoriales ou concept spatial fonctionnel adopté début des années 1990 (*Raumfunktionales Konzept* - Carte 25), Münster dispose d'une stratégie globale visant à mettre en cohérence la localisation des principales fonctions urbaines. Cette recherche de grande mixité fonctionnelle au sein d'une structure polycentrique concerne en particulier les fonctions suivantes : d'une part, le logement et, d'autre part, les activités recrutant une grande part de leur public dans les quartiers proches (comme les commerces

⁴ Voir les sites : www.staedteregion-aachen.de/zweckverband/zweckverband_projekte/einzelhandel/regionales_einzelhandelskonzept.html et www.staedteregion-aachen.de/zweckverband/zweckverband_projekte/einzelhandel/einzelhandelskonzept_strikt.pdf

de consommation courante, les écoles, divers services aux personnes...). Cette polycentralité a été adoptée dans le but de maximiser le recours aux alternatives à la voiture, en particulier pour les trajets liés aux achats. Ce schéma répertorie ainsi les divers noyaux commerçants existants ou à créer et indique que l'urbanisation résidentielle doit s'organiser de façon concentrique autour de ces noyaux. Vis-à-vis de ces multiples petits regroupements commerciaux de proximité, deux distances seuils sont retenues. Une première distance s'élève à 400 m, soit l'équivalent de 6 minutes à pied. C'est dans le cercle lié à ce rayon que l'urbanisation résidentielle doit s'implanter prioritairement. Une priorité secondaire est accordée à l'urbanisation des terrains situés à moins de 800 m de ces noyaux commerçants, soit l'équivalent de 12 minutes à pied.

Carte 25 : Ville de Münster – Concept spatial fonctionnel de la ville des courtes distances.



Source : K. J. Beckmann, 2001, p. 38

Sur base de ces diverses sources, les comparaisons suivantes peuvent être fournies.

Au niveau des grandes villes, les Pays-Bas semblent particulièrement avoir réussi à maximiser la part de logements situés à moins de 700 m, et plus encore à moins de 400 m d'un noyau commerçant permettant des achats de proximité. A Maastricht, moins de 5 % des logements sont situés à plus de 700 m (contre une moyenne de plus de 35 % en RW). La part des logements situés à moins de 400 m y est pour sa part d'environ 80 %, soit une proportion plus de deux fois supérieure à la moyenne wallonne correspondante (Tableau 5). Ces très hautes proportions, atteintes à Maastricht et plus largement dans l'ensemble des grandes villes néerlandaises sont liées à la conjonction de plusieurs causes participant à la mise en œuvre d'une logique des courtes distances :

- Une grande densité de logements ;

- Une forte articulation entre logements et commerces à l'échelle de la métrique piétonne, logique planifiée depuis plus de 50 ans dans le cadre de tout projet d'urbanisation de nouveaux quartiers ;
- Une maîtrise publique de la production du foncier urbanisable assurant la mise en cohérence entre stratégie et réalisation ;
- Le refus du format des hypermarchés pour ce type de commerce voués aux achats courants au profit des supermarchés et supérettes bien insérés en position centrale au sein du tissu urbain (localisation fréquente : sur la place centrale du quartier ; forme adoptée le plus souvent : des immeubles mitoyens avec commerce au rez de chaussée et appartements aux étages).

Dans le cas de Münster, la situation est presque aussi favorable qu'à Maastricht. La même conjonction de causes produit dans ce cas aussi les mêmes effets. Toutefois, dans le cas allemand, deux éléments sont un peu moins favorables à cette logique des courtes distances. Tout d'abord, la densité de l'urbanisation est un peu moins élevée (la surface au sol par logement unifamilial dans les nouveaux quartiers d'habitat des grandes villes y atteint plus souvent 200 ou 250 m² que 120 ou 150 m² aux Pays-Bas - contre près de 1 000 m² en Wallonie). D'autre part, contrairement aux néerlandais, les allemands ont accepté quelques hypermarchés et un grand nombre de supermarchés approchant les 1 500 ou 2 000 m² de surface commerciale, ce qui réduit le pouvoir d'achat susceptible d'être capté par les commerces de moins de 1 000 m² et donc limite le nombre de noyaux commerçants de proximité (JEHIN J.-B., 2002).

Dans le cas d'Aix-la-Chapelle, la situation est bien moins favorable que dans les deux villes précédentes au sein desquelles est menée une politique exemplaire de compacité et de mixité. Néanmoins, grâce à une plus forte densité de l'habitat dans la nouvelle urbanisation que dans le contexte wallon, à une plus forte attention à la préservation d'une offre commerciale de proximité pour les achats courants (via notamment une limitation du nombre et de la taille des hypermarchés et grands supermarchés), la Ville d'Aix-la-Chapelle comporte près de 50 % de ses logements à moins de 400 mètres d'un commerce alimentaire de plus de 400 m². Cette proportion dépasse 80 % pour la part des logements situés à moins de 700 m. Ces deux scores sont près de 15 % plus élevés que dans les grandes villes wallonnes.

Tableau 7 : Comparaison de la proportion estimée de logements situés à moins de 400 et 700 m d'un libre-service alimentaire ou d'un noyau commerçant de proximité au sein des grandes villes wallonnes et de quelques grandes villes néerlandaises et allemande

Distance au libre-service alimentaire / au noyau commerçant de proximité	Grandes villes				Communes non centrales d'agglomération	
	Wallonie	Pays-Bas	Allemagne		Wallonie	Allemagne
	Moyenne régionale	Maastricht	Münster	Aachen	Moyenne régionale	Würselen, Herzogenrath
< 400 m	35 %	80 %	60 %	50 %	25 %	40 %
< 700 m	65 %	95 %	90 %	80 %	50 %	75 %

Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010 ; Google Earth, 2011 et Ville de Maastricht, 2008 + Stadteregion Aachen, 2008 + Ville de Münster, 2009

Dans le cas des communes d'agglomération autour d'Aix-la-Chapelle, la situation est semble-t-il bien meilleure que dans les communes wallonnes équivalentes (40 % estimé contre 25 % dans un rayon de 400 m ; 75 % estimé contre 50 % dans un rayon de 700 m).

Des différentiels importants semblent aussi exister à ce propos de part et d'autre des frontières concernant les petites et moyennes villes ainsi que concernant les communes périurbaines et rurales (Tableau 8). A nouveau, les petites villes et les campagnes et périphéries néerlandaises apparaissent comme particulièrement résilientes en cas de pic

pétrolier car elles permettent à une grande partie de leur population de se passer de voiture pour réaliser les achats courants. En fait, à ce propos, les campagnes néerlandaises apparaissent aussi performantes que les grandes villes wallonnes. Cela est lié à deux choses. En premier, le foncier disponible pour l'habitat neuf au sein de ces communes non urbaines est prévu en très petite quantité par les plans d'affectations des sol au niveau communal (avec supervision provinciale stricte) afin de répondre aux seuls besoins locaux liés à la croissance naturelle, ce qui y pousse aussi à une forte compacité. La surface au sol par logement unifamilial dans les nouveaux lotissements y atteint plus souvent 250 à 400 m². D'autre part, ces disponibilités foncières sont tenues de se localiser aux abords des principales localités, celles disposant déjà d'une offre de proximité en services.

Tableau 8 : Comparaison de la proportion estimée de logements situés à moins de 400 et 700 m d'un libre-service alimentaire ou d'un noyau commerçant de proximité au sein des villes petites et moyennes et des communes périurbaines et rurales wallonnes et au sein des entités équivalentes aux Pays-Bas et en Allemagne

Distance au libre-service alimentaire / au noyau commerçant de proximité	Petites et moyennes villes			Communes rurales et périurbaines		
	Wallonie	Pays-Bas	Allemagne	Wallonie	Pays-Bas	Allemagne
	Moyenne régionale	Vaals, Valkenburg	Stotlberg, Eschweiler	Moyenne régionale	Eijsden, Margraten, Gulpen, Simpelveld	Monschau, Simmerath, Roetgen
< 400 m	25 %	50 %	40 %	10 %	35 %	20 %
< 700 m	45 %	80 %	70 %	20 %	70 %	35 %

Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010 ; Google Earth, 2011 et Ville de Maastricht, 2008 + Stadteregion Aachen, 2008 + Ville de Münster, 2009

En Allemagne, la situation est un peu moins favorable, surtout à la campagne. Dans ce cas, les proportions de logements situés à moins de 400 et 700 m sont proches de celles caractérisant les petites et moyennes villes wallonnes. En effet, dans le milieu rural allemand, la taille moyenne des parcelles dans les nouveaux quartiers de logements unifamiliaux est proche de 700 m², ce qui n'est guère différent de ce vers quoi on commence à tendre dans certains coins de Wallonie où les coûts du foncier deviennent très onéreux. Cette relative mauvaise résilience des campagnes allemandes à ce propos est liée aussi au fait que les supermarchés et les quelques rares hypermarchés situés au sein ou aux abords des villes grandes et petites (en particulier les hards discounters, spécialité d'origine allemande) ont fait assez bien le vide à la campagne vis-à-vis de l'offre de proximité. Par ailleurs, les autorités allemandes communales, régionales et aux niveaux de pouvoirs supérieurs (Land et Bund) n'ont pas particulièrement cherché à concentrer l'habitat en milieu rural et périurbain sur les seuls principaux villages disposant d'une offre en services de proximité.

Pour conclure cette comparaison transfrontalière, a été tentée une estimation grossière de la quantité totale de logements situés à moins de 400 et 700 m d'un libre-service alimentaire ou d'un noyau commerçant de proximité dans l'ensemble du Sud du Limbourg néerlandais et de la région d'Aix-la-Chapelle. Pour ce faire nous avons tenu compte des proportions estimées pour chaque type de territoires dans les deux tableaux précédents et de la répartition de la population propre à chaque territoire entre grandes villes, agglomération, petites et moyennes villes, milieu périurbain et rural. Voici au tableau 9 la comparaison de ces estimations avec la situation wallonne.

Tableau 9 : Comparaison de la proportion estimée de logements situés à moins de 400 et 700 m d'un libre-service alimentaire ou d'un noyau commerçant de proximité au niveau de l'ensemble du territoire wallon, du Sud du Limbourg néerlandais et de la région d'Aix-la-Chapelle.

Distance au libre-service alimentaire	Ensemble du territoire		
	RW	Pays-Bas	Allemagne

/ au noyau commerçant de proximité	Moyenne régionale	Sud du Limbourg	Région d'Aix-la-Chapelle
< 400 m	20 %	70 %	45 %
< 700 m	40 %	90 %	75 %

Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010 ; Google Earth, 2011 et Ville de Maastricht, 2008 + Stadteregion Aachen, 2008 + Ville de Münster, 2009

Sur base de ce tableau 9, il est évident que le territoire wallon est beaucoup plus dépendant de la voiture que l'Allemagne et les Pays-Bas pour ce qui concerne les achats courants au vu de la forte séparation existante entre commerce de ce type et logements qui le caractérise. La résilience en cas de crise pétrolière du territoire wallon est donc très faible dans ce domaine. Néanmoins, il est possible que la situation à ce propos ne soit guère plus favorable dans d'autres territoires voisins où aucune estimation de ce type n'a été menée (Flandre, Grand-Duché, France).

La situation de la Flandre est toutefois sans aucun doute meilleure dans ce domaine qu'en Wallonie au vu :

- de sa plus grande densité de population (une faible part de la population y vit dans des localités rurales dont le volume de population est insuffisant pour permettre la viabilité d'un libre-service alimentaire) ;
- de la plus grande compacité de son habitat pavillonnaire récent du fait d'une moindre disponibilité foncière en zone d'habitat et d'une volonté politique inscrite dans le Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ;
- de la culture du vélo qui la caractérise (forte présence de déplacements de courte distance à vélo vers les commerces de proximité situés au centre des villages, des villes et des quartiers privilégiés en Flandre en opposition à des déplacements longs en voiture vers les grandes surfaces périphériques fortement dominants en Wallonie)...

Néanmoins, la Flandre souffre comme la Wallonie d'une urbanisation nouvelle fortement marquée par la séparation des fonctions, par l'habitat 4 façades et par un développement en ruban le long des routes nationales et des routes communales assurant la liaison entre les villages. Ces rubans de logements 4 façades et de « boîtes à chaussures » commerciales sont donc une spécificité belge qui limite fortement la proportion de logements se situant à moins de 700 m d'un libre-service alimentaire.

En France par contre, un grand nombre de régions doivent avoir des scores aussi faibles qu'en Wallonie, surtout les territoires à dominante rurale de faible densité de population (comme la Champagne-Ardenne ou la Picardie). Ayant fortement privilégié la formule hypermarchés en comparaison de la Belgique, le territoire français souffre sans doute plus encore que la Wallonie d'un manque d'équipement commercial dans ses campagnes et dans ses quartiers d'habitat urbain. A contrario, la périurbanisation française est toutefois marquée par une plus grande compacité que celle du territoire wallon. En effet, cette plus forte compacité est liée aux 20 % de logements français ayant la forme du HLM contre 8 % de logements sociaux côté wallon, logements ayant souvent en Wallonie la forme de la cité-jardin. De plus, l'habitat pavillonnaire privé français a plus qu'en Wallonie tendance à se concentrer aux abords immédiats des pôles urbains plutôt qu'à se disperser ou à s'organiser en ruban. De plus, cet habitat pavillonnaire nouveau a un ratio surface au sol / logements légèrement plus faible qu'en Wallonie (LAMBOTTE J.-M., 2010, pp. 107-108).

9.2.2 Analyse de l'évolution de la distance entre logements et nodules commerciaux

Le même procédé a été mené par rapport aux nodules commerçants identifiés par le SEGEFA que vis-à-vis des libres-services alimentaires. Pour la délimitation spatiale du

nodule commerçant, un buffer de 35 m a été créé autour de l'ensemble des parcelles répertoriées par le SEGEFA comme accueillant un immeuble à vocation commerciale inséré dans ce nodule. Le périmètre correspondant à l'addition de toutes ces formes coalescentes est considéré comme celui du nodule commercial. C'est à partir de ce périmètre que les distances de 200 m, 400 et 700 m ont été calculées par rapport aux logements. De plus, nous avons voulu aussi examiner comment a évolué la proportion de logements construits au sein même des nodules commerçants. Il s'agit à peu près d'examiner la part que représente la production neuve d'appartements au dessus des commerces situés dans les centres-villes ou dans les entrées de ville.

Pour la présentation des résultats, comme pour la mixité logements – libres-services alimentaires, une description de la situation générale au niveau wallon est à nouveau opérée sans tenir compte de la période de construction des logements. Dans ce cas-ci, aucune comparaison transfrontalière n'a été menée. Dans un second temps, nous analysons comment cette mixité logements – commerces a évolué au cours du temps en fonction de l'époque de construction des logements.

a) Toutes périodes de construction des logements confondues

Au niveau global pour la Région wallonne, seuls 32 % du parc total de logements est situé à moins de 700 m d'un nodule commerçant (Tableau 11). Dans ce total, seul un dixième, soit 3,12 % du stock total des logements trouve sa place au sein même d'un des 260 nodules répertoriés par le SEGEFA. Les trois classes de distances vis-à-vis de ces nodules (moins de 200 m, de 200 à 400 m et de 400 à 700 m) comptabilisent chacun près d'un dixième du stock total du parc de logements de Wallonie.

Tableau 11 : Proportion de logements situés à moins de 700 m d'un nodule commerçant selon la distance au nodule et le type de commune

Type de communes	Distance au plus proche nodule commercial					
	Dans le nodule	<200 m	200-400 m	400-700 m	>700 m	<700M
Grandes villes	5,11%	14,38%	12,73%	17,27%	50,51%	49,49%
Communes non centrales des grandes agglomérations	2,34%	11,45%	10,92%	15,00%	60,29%	39,71%
Autres pôles SDER	4,95%	13,81%	10,79%	12,17%	58,29%	41,71%
Autres communes	1,17%	3,49%	2,93%	3,75%	88,66%	11,34%
Total RW	3,12%	9,70%	8,32%	10,64%	68,22%	31,78%

Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

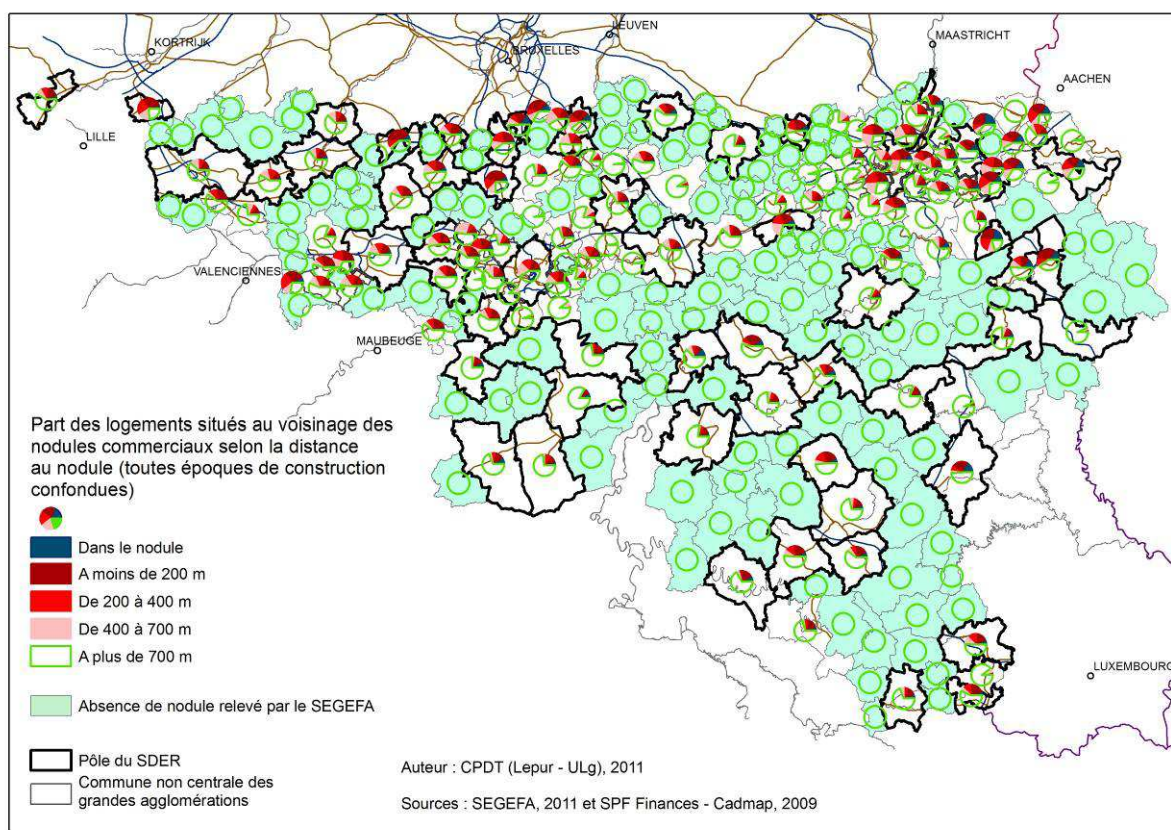
A nouveau, ce sont les grandes villes qui présentent les scores les plus favorables en moyenne. Leur domination par rapport aux communes non centrales des grandes agglomérations et des autres pôles du SDER est toutefois beaucoup moindre que ce qui a été constaté au tableau 6 pour la distance entre logements et libres-services alimentaires. Il est logique que, dans les petites villes, une très haute proportion des logements soient situées à moins d'un kilomètre du centre-ville, soit à peu près à moins de 700 m du périmètre du nodule commerçant central. Dans les grandes villes, pour atteindre une proportion supérieure, il est donc nécessaire qu'au moins un ou plusieurs nodules commerciaux secondaires soient aussi fortement imbriqués avec l'habitat. Remarquons que dans les grandes villes et les autres pôles du SDER, presque 5 % du stock total de logements sont situés au sein même des nodules commerçants. Dans les communes non centrales des grandes agglomérations, cette même part n'est que de 2,34 %, ce qui s'explique par la moindre présence de commerces typiques des centres-villes comme ceux d'équipements de

la personne dans ces communes et par la faible présence de bâti antérieur à la révolution industrielle.

Si les communes qui ne sont pas reprises comme pôles du SDER présentent en moyenne un score très faible à propos de cette mixité logements – nodules commerciaux, c'est directement lié à l'effet de seuil associé au relevé du SEGEFA. A déjà été souligné, au point 6.6.2, le manque d'exhaustivité de ce relevé notamment par rapport aux nodules commerciaux situés en milieu rural ou périurbain et comportant moins de 40 cellules commerciales. En milieu rural et périurbain, il est fréquent qu'il existe des nodules commerciaux non relevés par le SEGEFA car de trop petite taille mais offrant tout de même une large gamme de produits (Butgenbach, Trois-Ponts, Ouffet, Sprimont, Trooz, Etalle, Paliseul, Habay-la-Neuve, Yvoir, Fosses-la-Ville, Mettet, Momignies, Pecq, Flobecq, Orp-le-Grand, Hamme-Mille, Braine-le-Château...). Il ne paraît donc pas utile de commenter les résultats pour ces communes non reprises comme pôles du SDER.

Au vu de la carte 32, il faut souligner les scores élevés dans certaines petites villes, voire dans des communes non reprises comme pôles du SDER en 1999 et où l'on n'a pas fait une grande fusion des communes en 1977 (Spa, Huy, Waremme, Nivelles, Wavre, Enghien, Mouscron, Quiévrain, La Hulpe, Limbourg-Dolhain, Aubel, La Calamine...).

Carte 32 : Proportion par commune de logements en fonction de la distance au nodule commercial le plus proche en 2010



Parmi les grandes villes, c'est Liège et, secondairement, Charleroi qui comptent une forte proportion de logements situés à moins de 700 m (voire à moins de 400 m) d'un nodule commercial. Ceci est rendu possible par la multiplicité des nodules commerciaux situés au sein de ces deux communes les plus peuplées de Wallonie. Dans le cas de Namur et, plus encore, de Tournai, vu le fait qu'une grande fusion des communes a permis d'englober dans le territoire communal un grand nombre de localités périurbaines voire rurales dépourvues de tout nodule commercial, ces proportions sont beaucoup plus faibles. Mons, La Louvière et Verviers sont dans une situation intermédiaire.

b) En fonction de l'époque de construction des logements

Au niveau global wallon, la proportion de logements situés à moins de 700 m d'un nodule commerçant a fortement chuté à partir de 1970 comme cela a été constaté pour l'indicateur correspondant vis-à-vis des libres-services. Remarquons qu'au sein des grandes villes et, dans une faible mesure, dans les communes non centrales des grandes agglomérations, la baisse de la proportion de logements construits à moins de 700 m d'un nodule commercial a commencé dès la fin de la seconde guerre mondiale. Dans les autres pôles du SDER et dans les autres communes non reprises comme pôles du SDER, entre la période avant 1945 et entre 1946 et 70, cette proportion avait par contre légèrement augmenté. Cela peut s'expliquer par le fait que les petits villages et hameaux de ces communes ont souvent connu entre 1946 et 1970 peu de constructions neuves au contraire des abords des principaux bourgs et petites villes disposant d'un nodule commercial.

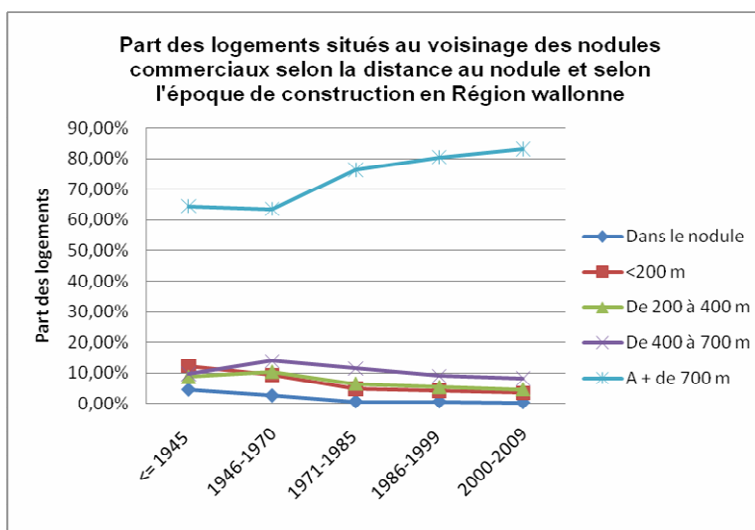
Tableau 12 : Proportion de logements situés à moins de 700 m d'un nodule commercial selon la date de construction des logements et le type de commune

Type de commune	Epoque de construction des logements				
	<= 1945	1946-1970	1971-1985	1986-1999	2000-2009
Grandes villes	56,43%	44,59%	27,11%	25,88%	29,41%
Communes non centrales des grandes agglomérations	42,97%	40,31%	31,09%	30,89%	29,70%
Autres pôles SDER	45,13%	50,37%	34,77%	30,88%	24,65%
Autres communes	11,37%	16,36%	10,83%	7,79%	6,60%
Total RW	35,49%	36,41%	23,59%	19,53%	16,81%

Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

C'est à nouveau à partir du début de la décennie 70 que la chute de la production de nouveaux logements à moins de 700 m d'un nodule commercial se produit. Depuis lors, cette chute se poursuit même si elle tend à ralentir. Soulignons que pour les grandes villes et les communes non centrales au sein des grandes agglomérations, c'est même à une légère hausse ou à une stabilisation à laquelle on assiste. Dans les villes moyennes et petites désignées comme pôles du SDER, la chute de la production de nouveaux logements à moins de 700 m d'un nodule commercial se poursuit de façon sensible. Ceci s'explique par le fait que l'essentiel des ressources foncières mobilisables pour la construction neuve y sont désormais souvent situées à plus d'un kilomètre du centre-ville.

Graphique 7 :



Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

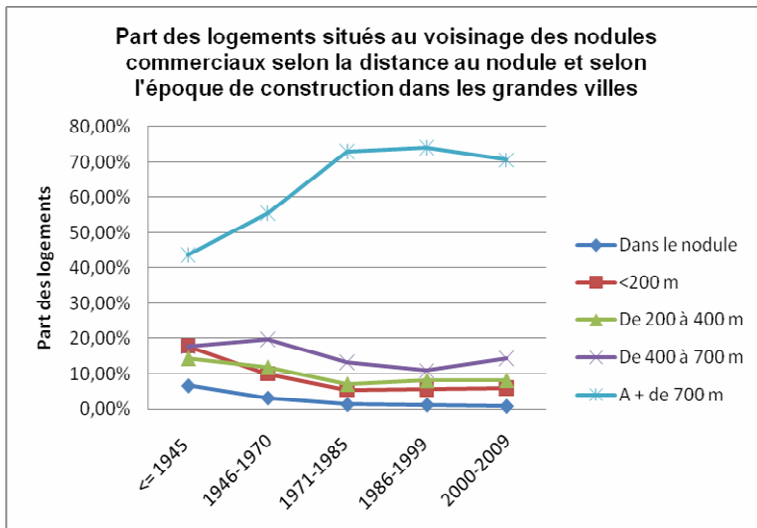
Le Graphique 7 montre que ce sont surtout les logements situés au sein même des nodules commerciaux et ceux situés à moins de 200 m qui ont vu dès l'immédiat après guerre, leur proportion chuter dans la construction neuve. Concernant les logements produits au sein même des nodules, leur proportion est passée de 4,5 % avant 1945 à 2,6 % entre 1946 et 1970, puis à 0,7 % durant les deux périodes suivantes et 0,4 % pendant la dernière période. Pour les logements construits entre 0 et 200 m du périmètre des nodules, l'évolution n'est guère meilleure (12,4 % avant 1945 ; 9,4 % entre 1946 et 1970 ; 4,9 % entre 1971 et 1985, 4,3 % entre 1986 et 1999 puis 3,5 % depuis 2000). On peut donc en déduire que la production neuve de logements fuit de plus en plus la promiscuité avec le commerce. Alors que le vieillissement de la population implique la nécessité de produire de grandes quantités d'appartements aux abords immédiats des services et commerces, cette tendance ne semble guère se concrétiser lorsque l'on l'envisage à cette échelle très fine.

Pour les proportions de logements construits entre 200 et 400 ainsi qu'entre 400 et 700 m, les baisses sont plus modérées mais concerne aussi la dernière période postérieure à l'adoption du SDER par rapport à celle qui la précède.

Le même genre d'analyse peut être réalisé pour chaque type de communes sur base du projet de structure spatiale du SDER de 1999 (Graphiques 8 à 10). Vu que le principal pôle commerçant de la plupart des communes non reprises comme pôle du SDER n'atteint pas les seuils fixés en matière d'offre commerciale pour être retenu comme nodule commercial par le SEGEFA, le graphique pour ce type de communes n'a pas été produit.

Au vu du graphique 8, on observe qu'entre la période 1986-1999 et la période 200-2009, la part des logements construits à moins de 700 dans les grandes villes s'est légèrement réduite, ce qui traduit un regain de l'activité immobilière en matière de production neuve de logements aux abords des principales polarités commerçantes de ces communes. Toutefois, cette hausse ne concerne en fait que la classe de distance comprise entre 400 et 700 m. Cela signifie que dans ces grandes villes, la production d'appartements y a bien repris en situation centrale et péricentrale tandis que les disponibilités foncières dans les quartiers excentrés commencent à se réduire. Toutefois, aux abords immédiats des noyaux commerciaux, cette production neuve reste très marginale en raison du rejet de la clientèle en recherche d'un appartement neuf envers des situations impliquant une forte promiscuité avec le commerce de centre-ville (difficulté de se parquer tant en voirie que hors voirie vu la pression du stationnement des clients et le coût du foncier, nuisances sonores liées à l'horeca et aux activités festives nocturnes, insécurité subjective).

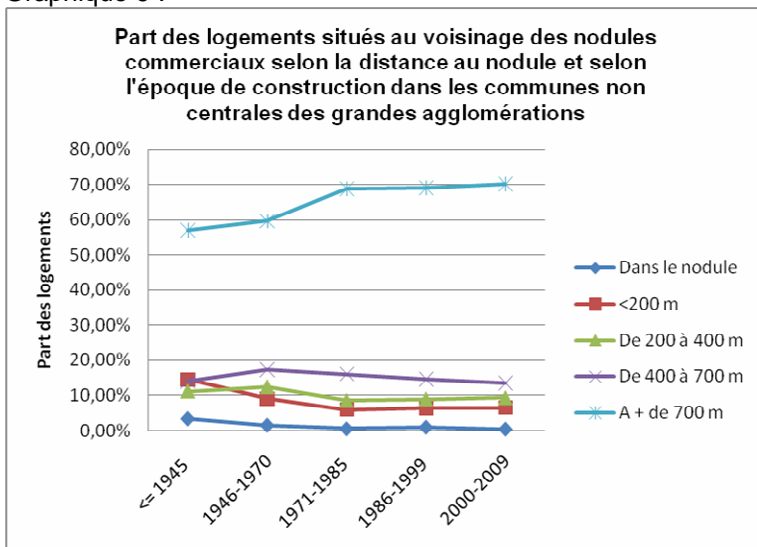
Graphique 8 :



Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

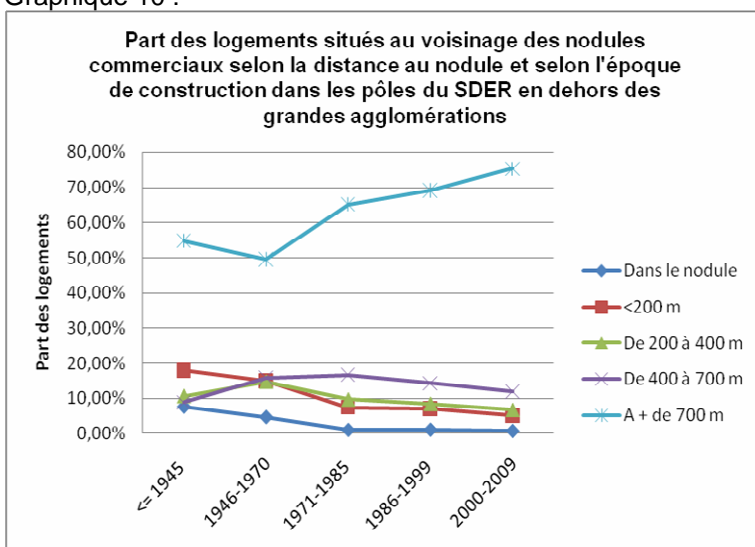
Dans les communes non centrales au sein des grandes agglomérations et dans les autres pôles du SDER, entre la période 1986-1999 et la période 2000-2009, la part des logements construits à moins de 700 a par contre continué à se réduire. Tandis que les parts liées aux deux classes de distances comprises entre 0 et 400 m sont restées très stables pour les communes d'agglomération (Graphique 9), elles ont toutes deux chuté pour les pôles du SDER qui ne font pas partie des grandes agglomérations (Graphique 10). Ceci montre à nouveau que, dans ces communes où existent souvent de multiples villages et hameaux excentrés, l'habitat neuf s'oriente de plus en plus vers là où les disponibilités foncières sont les plus abondantes et donc s'écarte des situations centrales.

Graphique 9 :



Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

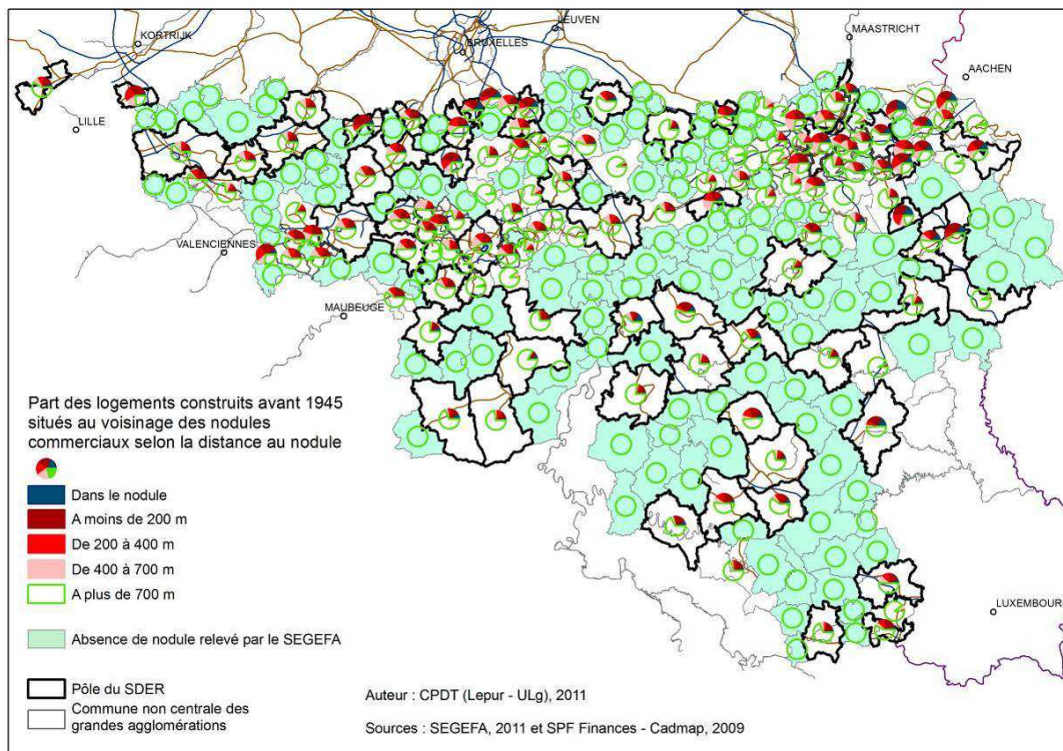
Graphique 10 :



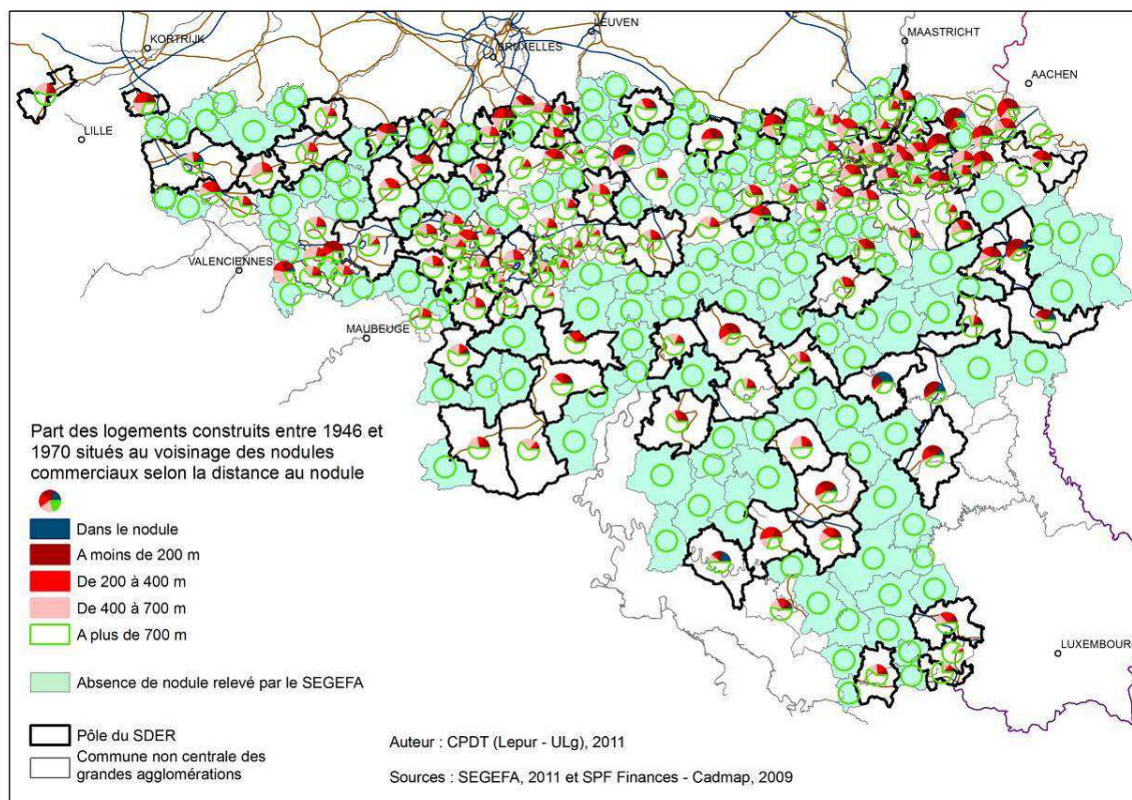
Sources : Cadmap, 2009 et SEGEFA, 2010

Au niveau de la distribution spatiale par commune de ces proportions de logements situées à diverses classes de distance par rapport aux nodules commerciaux et construits à diverses époques (Cartes 33 à 37), il apparaît qu'au sein des logements construits avant 1945, une part importante de logements construits à moins de 400 m d'un nodule commercial est un phénomène assez généralisé sur le territoire wallon. La part des logements datant de cette époque et situés au sein même des nodules commerciaux est parfois très significative, surtout dans les petites villes (Dinant, Malmedy, Spa, Wavre, Bastogne, Eupen...). Entre 1946 et 1970, cette dernière part n'est déjà plus du tout significative à l'exception des petites villes ayant vu leur centre-ville reconstruit suite aux dégâts de la bataille des Ardennes (La Roche, Bastogne, Houffalize, Malmedy et Saint-Vith).

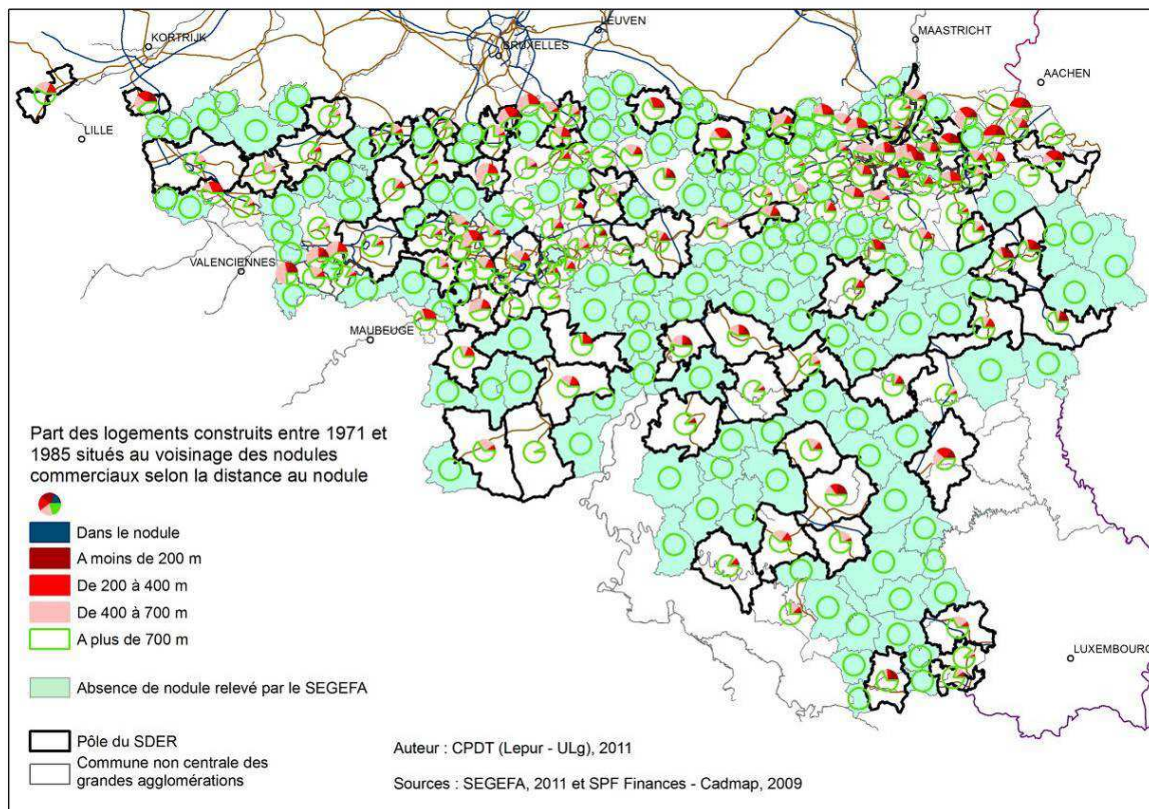
Carte 33 : Proportion par commune de logements construits avant 1945 en fonction de la distance au nodule commercial le plus proche



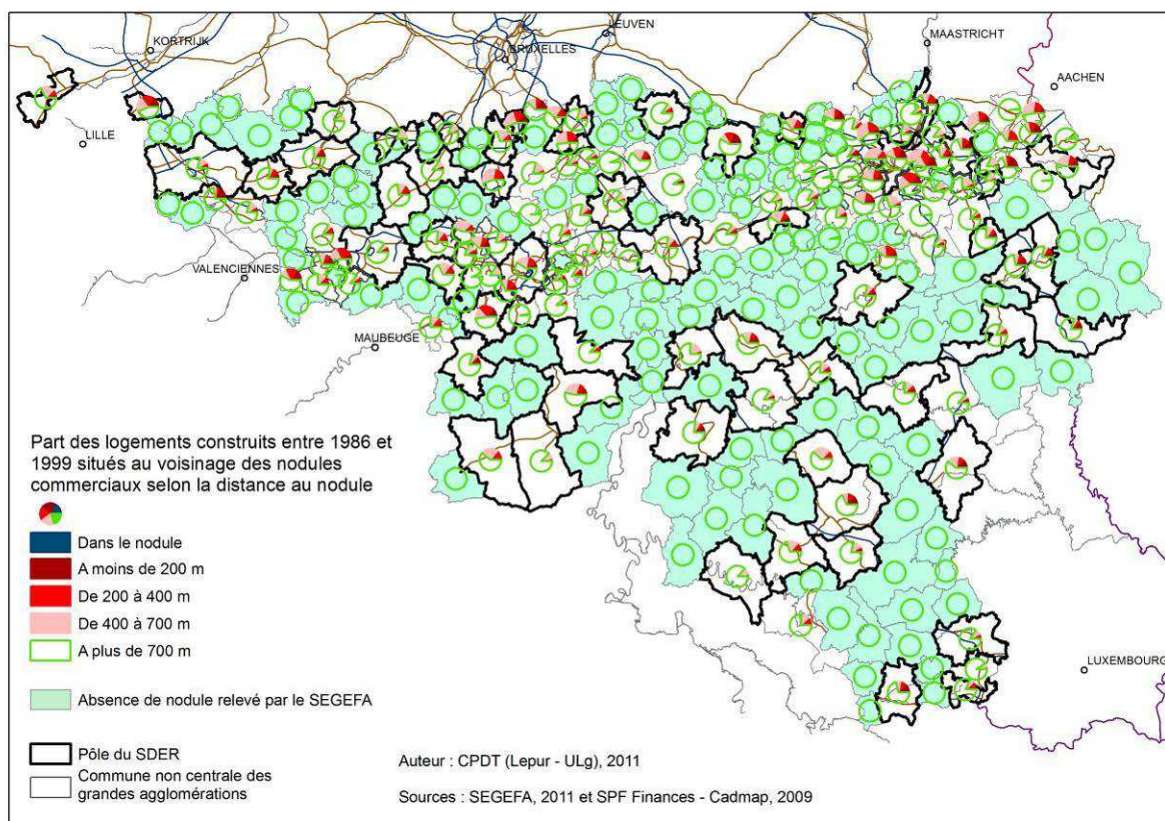
Carte 34 : Proportion par commune de logements construits entre 1946 et 1970 en fonction de la distance au nœud commercial le plus proche



Carte 35 : Proportion par commune de logements construits entre 1971 et 1985 en fonction de la distance au nœud commercial alimentaire le plus proche



Carte 36 : Proportion par commune de logements construits entre 1986 et 1999 en fonction de la distance au nodule commercial le plus proche



Depuis les années 70, la régression des logements construits à moins de 700 m et plus encore à moins de 400 m de ces nodules commerçants semble être assez généralisée sur l'ensemble du territoire wallon. C'est en région liégeoise, dans quelques communes du Borinage, du plateau de Herve et à Waterloo que la proportion de logements neufs situés à moins de 400 et 700 m se maintient à un haut niveau à travers toutes les époques. Cela est fortement lié à la petite superficie des communes en question, à la haute densité de population qu'elles comportent et au fait qu'elles comptent souvent plusieurs nodules commerciaux situés plutôt en position centrale par rapport à l'habitat de la (des) principale(s) localité(s) de ces entités.

Sur base de la dernière carte (Carte 37) relative à la période de construction 2000 – 2009, trois communes sortent du lot au niveau de la proportion de nouveaux logements construits à moins de 700 m (mais aussi à moins de 400 m) d'un nodule commercial. Il s'agit d'Aubel, de Waterloo et de Chaudfontaine. Dans cette première commune, l'explication réside dans la réalisation récente d'un lotissement d'une quarantaine de logements unifamiliaux semi-mitoyens aux abords immédiats du centre-ville de cette localité rurale à l'activité commerciale forte (lotissement de la Driesch). Waterloo et Chaudfontaine sont des communes où les disponibilités foncières commencent à se réduire de façon drastique en zone d'habitat et ayant une population aisée et vieillissante habitant le plus souvent jusqu'il y a peu de grandes maisons unifamiliales construites dans les années 60 ou 70. Désormais, une part importante de ces ménages souhaitant quitter ces maisons devenues trop grandes (suite au départ des enfants, voire du conjoint), trop lourdes à entretenir et trop peu pratiques pour une personne âgée dont l'autonomie se réduit. Ceci y explique l'importante demande en appartements à proximité immédiate des commodités (commerces et services). On y observe donc plus qu'ailleurs des opérations de démolition-reconstruction afin de produire à proximité du centre de ces localités des immeubles à appartements neufs au départ de logements unifamiliaux de type quatre façades.

Au Sud du Sillon Sambre et Meuse et en Hesbaye, régions où la plupart des communes connaissent une croissance démographique très intense ces dernières années, la proportion de logements neufs situés aux abords immédiats des noyaux commerciaux y est souvent très faible. Virton semble toutefois continuer à tirer son épingle du jeu. Ceci n'est toutefois pas dû à de nouveaux gros lotissements ou complexes d'appartements aux abords immédiats du centre-ville. Ceci s'explique plutôt par la forte proximité entre de nouveaux gros lotissements et la zone commerciale périphérique nouvelle du Val d'Away, située à 800 m au Nord-Est du centre de cette localité.

Carte 37 : Proportion par commune de logements construits entre 2000 et 2009 en fonction de la distance au nodule commercial le plus proche

