



SPW | Éditions

Économie

BILANS ET PERSPECTIVES

# SRDC

## SCHÉMA RÉGIONAL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Approuvé par le Gouvernement wallon  
le 27 novembre 2014

Photo : Sylvain Antoine

Conception et mise en page : SPW / SG / DIP - Jean-G. Dermine  
Photos : SPW / SG - DGO6 - Sylvain Antoine / Jean-Louis Carpentier





...pres sont  
au Club...

estinev

EAU

Dès 100

Photo : Jean-Louis Carpentier

# TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>3</b>
<b>PARTIE I : DIAGNOSTIC</b> .....	<b>7</b>
I.1 ANALYSE FINE DE LA SITUATION DU COMMERCE EN WALLONIE.....	7
I.1.1 Analyse juridique .....	7
I.1.2 Fiches signalétiques .....	8
I.1.3 Présentation générale des 4 types de nodules .....	10
I.1.4 Scenarii d'évolution .....	22
I.1.5 Régulation du commerce .....	24
I.1.6 Conclusions de l'analyse fine de la situation du commerce en Wallonie.....	26
I.2 POTENTIELS DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL .....	28
I.2.1 Introduction .....	28
I.2.2 Identification des types d'équipements commerciaux.....	30
I.2.3 Approche par bassins de consommation .....	32
I.2.4 Cartographie des principales agglomérations .....	38
<b>PARTIE II : RECOMMANDATIONS</b> .....	<b>85</b>
II.1 RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES PAR TYPE DE NODULES.....	86
II.2 RECOMMANDATIONS DÉTAILLÉES PAR AGGLOMÉRATION .....	88
<b>PARTIE III : MISE EN ŒUVRE ET ACTUALISATION</b> .....	<b>91</b>
III.1 PRÉSENTATION DES OUTILS.....	91
III.2 MISE EN ŒUVRE ET ACTUALISATION .....	92



# i INTRODUCTION

La DPR 2009-2014 stipule que : « Le Gouvernement garantira une offre diversifiée dans les noyaux commerçants en dotant la Région d'un Schéma Régional de Développement Commercial (SRDC) ».

Ainsi, le Gouvernement :

- ▶ mettra en place, sans préjudice des outils « planologiques » existants, un dispositif d'analyse reposant sur une cartographie actualisée des commerces existants et permettant de réaliser des simulations multicritères (densité de population, accessibilité en transports en commun et en vélo, mixité des fonctions, niveau d'équipement, contraintes, impact économique, etc.), de manière à outiller les communes au mieux pour l'examen des projets, à objectiver la prise de décision en matière d'implantations commerciales et disposer ainsi d'un outil précieux d'analyse du commerce en Région wallonne ;
- ▶ assumera une politique cohérente par « bassin de vie » dans l'octroi des permis « socioéconomiques » et autres instruments juridiques afin d'éviter une prolifération anarchique des commerces suite à la concurrence entre ou dans les communes. Il veillera à cet égard à maintenir cet objectif et les balises qui en découlent lorsque la directive « services » sera transcrite et se donnera le cadre juridique nécessaire pour ce faire. »

Le présent schéma de développement commercial répond à ces objectifs. La modification du cadre juridique fera l'objet d'une proposition dans le cadre de la régionalisation de la compétence.

Au sein du point 6 intitulé « Promouvoir un territoire compétitif » (p.27) de la DPR 2014-2019, le Gouvernement wallon souligne l'importance de « mettre en œuvre le Schéma régional de développement commercial afin de planifier au mieux l'activité commerciale sur le territoire ».

Le chapitre « XVII. Développement territorial » (p.70), la DPR précise ceci : « Spécifiquement, en matière de développement économique, le Gouvernement veillera à assurer les conditions territoriales indispensables à l'accueil des entreprises, au développement de celles-ci et au redéploiement économique en améliorant l'offre wallonne de terrains attractifs pour les secteurs industriels et technologiques. Pour ce faire, il conviendra notamment de :

- Réserver en priorité les zones d'activité économique à des activités qui ne peuvent pas être localisées ailleurs et encourager le retour des entreprises, commerces et services qui s'y prêtent au sein des villes et des villages . »

Au sein du même chapitre traitant de la politique de la ville, le Gouvernement wallon « proposera des outils spécifiques au redéploiement de la dimension commerciale dans les cœurs urbains, ainsi que des projets d'aménagement de zones vertes en ville.»

Deux approches complémentaires ont été menées pour élaborer le diagnostic du schéma régional de développement commercial :

- Deloitte et CMS DeBacker ont mené une analyse fine de la situation du commerce en Wallonie ;
- Le SEGEFA a complété cette étude par la mise en évidence des potentiels de développement commercial au sein des principales agglomérations wallonnes et des bassins de consommation.

La synthèse de ces études constitue la première partie diagnostic du SRDC.

La seconde partie porte sur des recommandations par type de nodule commercial et par agglomération.

La troisième partie identifie les modalités de mise en œuvre et d'actualisation du SRDC.

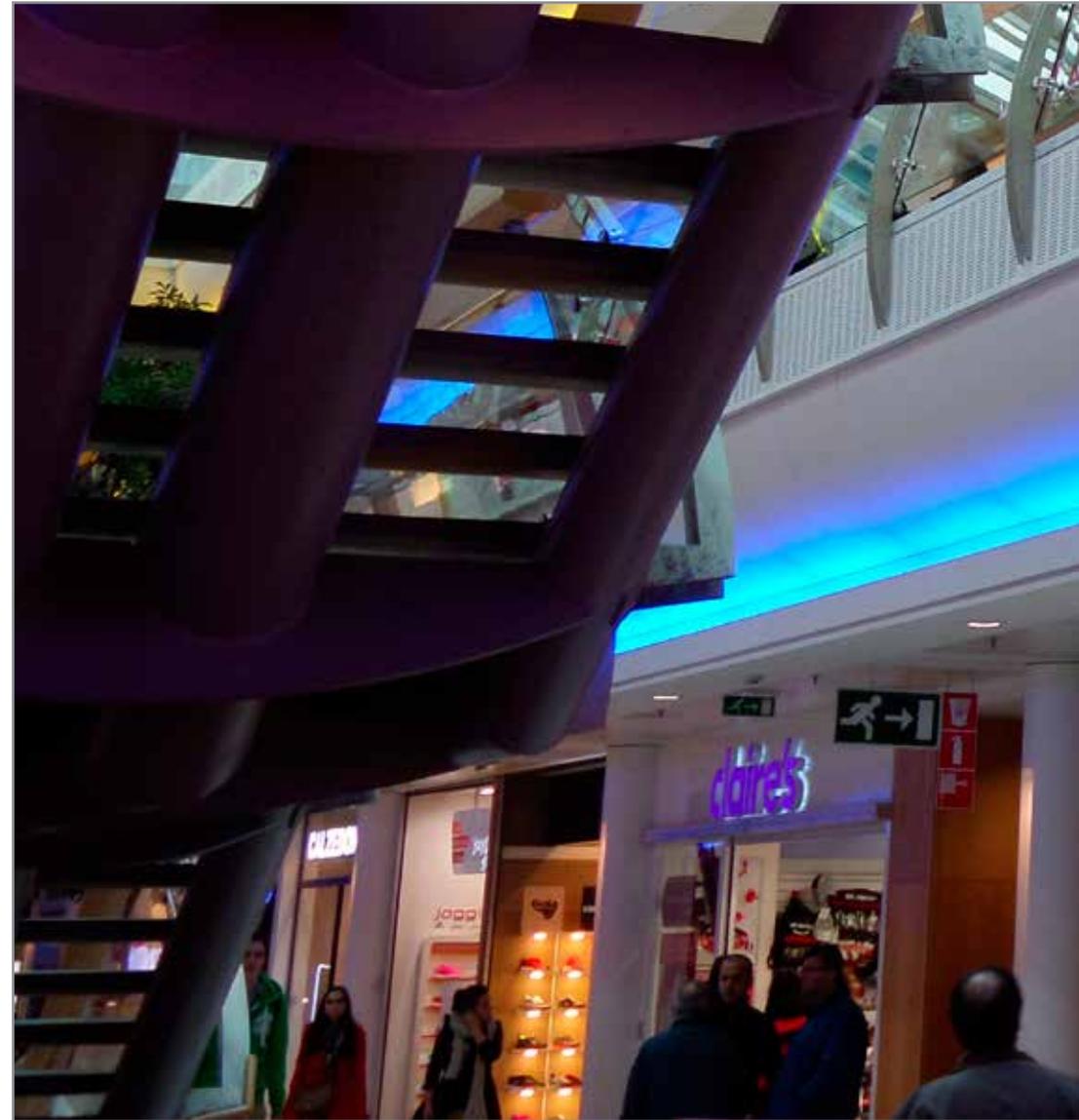
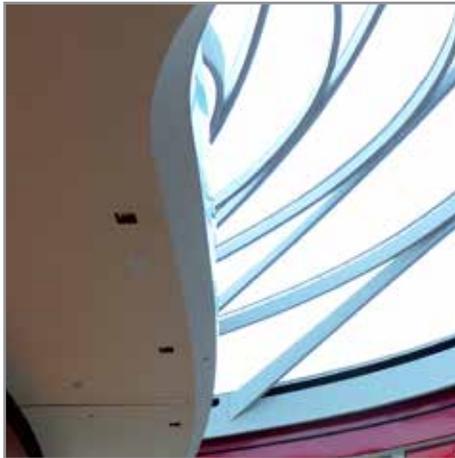




Photo : Sylvain Antoine



# PARTIE I : DIAGNOSTIC

## I.1 Analyse fine de la situation du commerce en Wallonie

### I.1.1 Analyse juridique

Toute régulation de l'implantation commerciale spécifiquement applicable aux opérateurs économiques constituerait une restriction à la liberté d'établissement, qui devra être encadrée pour être conforme au traité et, partant, à la Directive « Services ».

La possibilité par contre existe toujours de mettre en place un mécanisme spécifique de régulation. Il devra s'attacher à préserver une raison impérieuse d'intérêt général et devra être opportun et proportionné pour atteindre l'objectif poursuivi. Il conviendra d'être attentif à ces trois critères lors du choix du mécanisme de régulation.

Le mécanisme de gestion des autorisations qui sera mis en place en Région wallonne devra répondre à la triple condition suivante :

- **Non-discrimination** : une restriction ne sera pas admissible si elle prévoit un traitement différencié pour les prestataires nationaux de ceux provenant d'autres Etats-membres.

- **Nécessité** : une restriction ne sera admissible que si elle est justifiée par une raison impérieuse d'intérêt général. Il y a lieu d'exclure de cette notion jurisprudentielle, des considérations purement économiques. En revanche, des objectifs de protection de l'environnement, de protection de l'environnement urbain ou de protection des consommateurs ont été qualifiés de raison impérieuse générale par la Cour de Justice et peuvent donc servir de fondement à une restriction à la liberté d'établissement.

- **Proportionnalité** : il doit pouvoir être démontré que l'objectif ne peut pas être atteint par d'autres mesures moins contraignantes.

Ainsi, dans un arrêt de la Cour de Justice (L'affaire C-400/08 et la réglementation catalane), les critères relatifs à l'intégration dans l'environnement urbain, l'effet sur l'utilisation des routes et des transports en commun et la variété de choix disponible pour les consommateurs ont été considérés comme légitimes et adaptés à la réalisation des objectifs recherchés. La Cour a de plus admis qu'il est difficile pour ce type de critères de spécifier à l'avance des seuils ou des plafonds précis sans introduire un degré de rigidité susceptible de restreindre davantage la liberté d'établissement, de

sorte qu'il s'agit de critères flexibles.

La Directive prohibe expressément « l'application au cas par cas d'un test économique » qui consiste à « subordonner l'octroi de l'autorisation à la preuve de l'existence d'un besoin économique ou d'une demande du marché, à évaluer les effets économiques potentiels ou actuels de l'activité ou à évaluer l'adéquation de l'activité avec les objectifs de programmation économique fixés par l'autorité compétente; cette interdiction ne concerne pas les exigences en matière de programmation qui ne poursuivent pas des objectifs de nature économique mais relèvent de raisons impérieuses d'intérêt général ». Cette interdiction laisse ouverte la possibilité de prévoir un test non justifié par des considérations strictement économiques mais fondé sur des objectifs urbanistiques ou de protection de l'environnement.

A l'heure actuelle, le permis d'urbanisme, le permis d'environnement (ou le permis unique) et le permis socio-économique contribuent à la régulation des implantations commerciales. Un nouveau mécanisme sera envisagé dans le cadre de la régionalisation de la loi.

## I.1.2 Fiches signalétiques

Des fiches signalétiques sont disponibles dans une base de données annexe, par pôle commercial et par commune.

### Fiches signalétiques des pôles commerciaux

85 pôles commerciaux ont été identifiés et rassemblés dans une base de données qui permet d'avoir une vue informative et complète du pôle en question. Pour chaque pôle, une fiche fournit les informations suivantes :

- Caractéristiques de la localisation du pôle commercial
- Description de la zone de chalandise du pôle commercial
- Nombre de communes
- Nombre de bassins de vie irradiés
- Superficie de la zone de chalandise
- Population de la zone de chalandise
- Densité de la zone de chalandise
- Le revenu par habitant de la zone de chalandise
- Le rayonnement
- Caractéristiques commerciales du pôle

### Fiches signalétiques des communes

Les communes ont été réparties dans 4 segments qui permettent de comparer les villes/communes présentant des profils similaires. Pour chacune d'entre elles, une fiche signalétique, sur le même modèle que celle mise en place pour les pôles commerciaux, a été réalisée.

Ci-dessous, la répartition des 262 communes en 4 segments.

Segmentation analytique				
Type	Population	Superficie commerciale	Sup com/hab	Nombre communes
Segment 1	915.527	1.951.650	2,1	9
Segment 2	851.616	1.034.500	1,2	107
Segment 3	677.296	1.433.275	2,1	42
Segment 4	1.053.945	1.149.475	1,1	104
	3.498.384	5.568.900		262

Les 9 communes classées dans le segment 1 sont les villes de Liège, Charleroi, Namur, Mons, Tournai, La Louvière, Mouscron, Seraing et Verviers, listées en les classant par superficie commerciale décroissante.

Des fiches signalétiques sont disponibles dans une base de données annexe

Typologie rayonnement				
Type	Population	Superficie commerciale	Sup com/hab	Nombre communes
Communes irradiantes principales fortes (m <sup>2</sup> irradiants)	192.504	442.200	2,3	1
Communes irradiantes principales modérées (m <sup>2</sup> irradiants)	509.689	1.221.250	2,4	6
Communes irradiantes principales faibles (m <sup>2</sup> irradiants)	317.562	882.230	2,8	11
Supracommunal ou régional	635.869	1.411.300	2,2	33
Communal	803.381	1.095.450	1,4	56
Local	174.900	184.650	1,1	16
Commerces < 400 m <sup>2</sup>	227.799	13.150	0,1	47
Hors nodule	636.680	318.670	0,5	92
	3.498.384	5.568.900		262

Un autre classement répartit les communes selon leur potentiel d'attractivité. La ville de Liège est la seule « commune irradiante principale forte ». Les « Communes irradiantes principales modérées » sont les communes suivantes : Charleroi, Namur, Mons, Tournai, Waterloo, Messancy. La Louvière et Mouscron étant identifiées dans cette classification comme « Communes irradiantes principales faibles (m<sup>2</sup> irradiants) », tandis que Seraing et Verviers

sont identifiées dans cette classification comme des communes à rayonnement « Supra communal ou régional ».

L'intérêt de ces classifications consiste à mettre en évidence des points de comparaison opportuns, tenant compte des éléments du relevé du commerce effectué en 2010, pour aider à justifier un avis sur l'opportunité de délivrer/refuser une autorisation d'implantation commerciale.



Il va de soi que ce type de comparaison nécessite une mise à jour régulière de la base de la statistique.

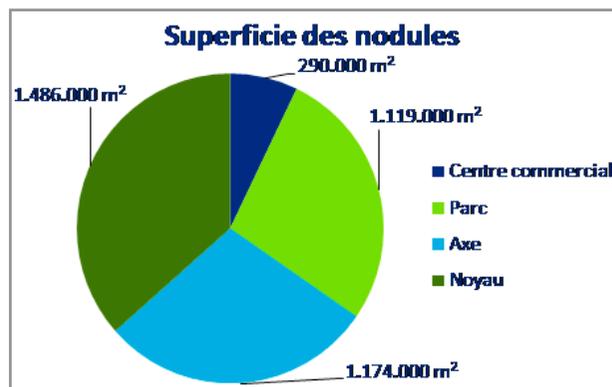
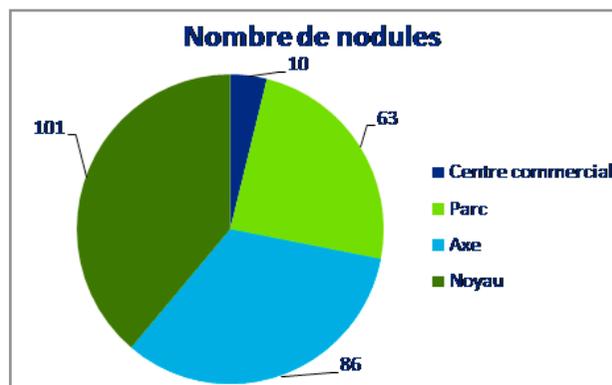
### I.1.3 Présentation générale des 4 types de nodules

Plusieurs types de représentations cartographiques des implantations commerciales sont possibles. Seront présentées ci-dessous, des vues larges, à l'échelle de la Wallonie, représentant 4 formes de nodules commerciaux (centres commerciaux, parcs, axes et noyaux). Les commerces hors nodule seront présentés à la suite des 4 formes habituelles. Ces commerces hors nodule représentent environ 1.300.000 m<sup>2</sup>, répartis entre l'équipement de la maison lourde avec plus de 850.000 m<sup>2</sup> (soit 57% de la superficie hors nodule) et l'alimentaire avec près de 450.000 m<sup>2</sup> (soit 30% de la superficie hors nodule).

La présentation cartographique s'appuie sur une cartographie des bassins de vie déterminés par la CPDT dans le cadre du tableau de bord du développement territorial de 2003.

Les 4 formes de nodules commerciaux comptent 260 nodules qui représentent 4 millions de m<sup>2</sup>. On trouvera ci-dessous la répartition en nombre et en superficie commerciale entre ces types de nodules. Pour

chacun d'entre eux, leur définition, une brève statistique, une répartition cartographique à l'échelle de la Wallonie ainsi que des commentaires seront présentés.



Graphe 1 : Répartition des nodules commerciaux par forme principale

### Centre commercial

**Définition** : nodule entièrement planifié regroupant les commerces au sein d'un même bâtiment et disposant d'une aire de stationnement.

### Statistiques

Nombre de nodules de type «centre commercial» : 16

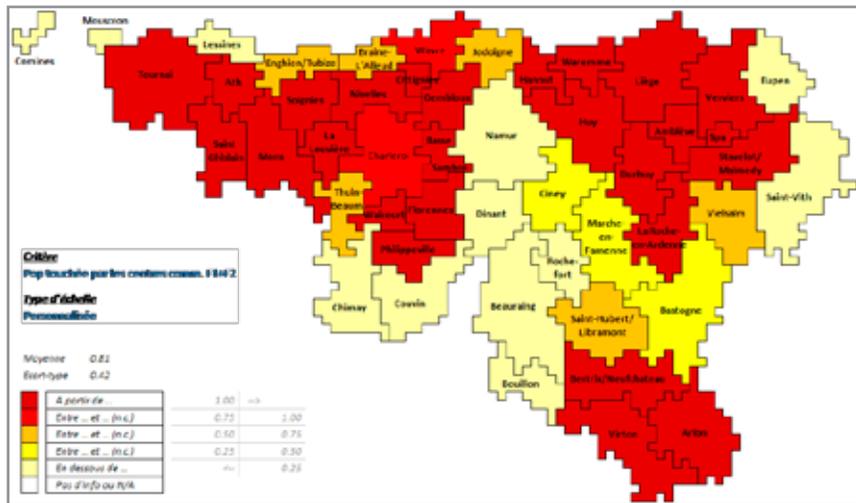
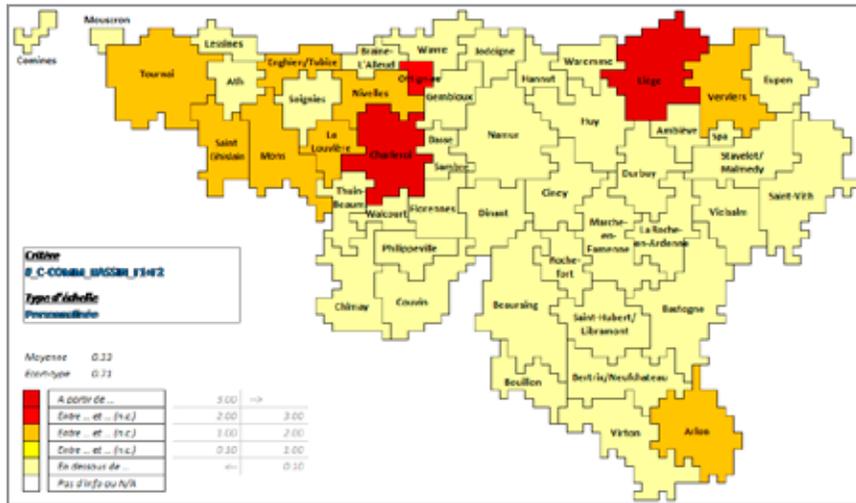
Surface de vente moyenne nette occupée (forme principale) : 29.000 m<sup>2</sup>

Surface commerciale de forme principale pour 1.000 habitants : 83 m<sup>2</sup>

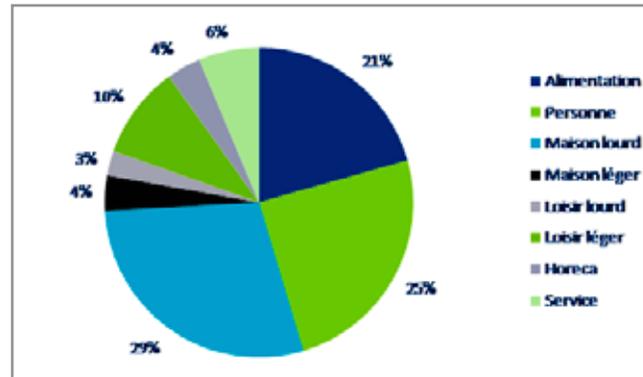
Proportion de la population touchée (forme principale et secondaire) : 81 %

### Répartition et couverture de la population

Les 2 cartes ci-après illustrent la répartition et la population touchée par les nodules de forme «centre commercial» en Wallonie. On observe que les «centres commerciaux» sont concentrés dans certaines zones et que toute la zone centrale semble «désertée». Ce qui rend possible que plusieurs bassins de vie n'ont que peu voire pas d'accès à ces «centres commerciaux» selon la définition des zones de chalandise.



Carte 1 : Répartition des nodules de forme «centre commercial» et population touchée



Graph 2 : Répartition des surfaces commerciales des centres commerciaux par type d'activité

**Observations**

La majorité des centres commerciaux offrent une superficie commerciale de plus de 10.000 m<sup>2</sup>. Deux d'entre eux dépassent 50.000m<sup>2</sup> (le centre commercial de La Louvière avec 51.000m<sup>2</sup> et l'Outlet Center de Messancy avec 69.000m<sup>2</sup>).

Les centres commerciaux ont en général un rayonnement assez large ; La plupart des centres commerciaux se situent en milieu urbain.

Les centres commerciaux sont essentiellement composés d'équipement de la maison lourd, suivi de l'équipement de la personne et de l'alimentaire. Pointons le fait que l'activité 'maison lourd' a besoin de plus de surface que l'équipement de la personne et l'alimentaire. Ceci explique la grande proportion de cette activité.

81 % de la population wallonne a accès à un centre commercial.

## Parc

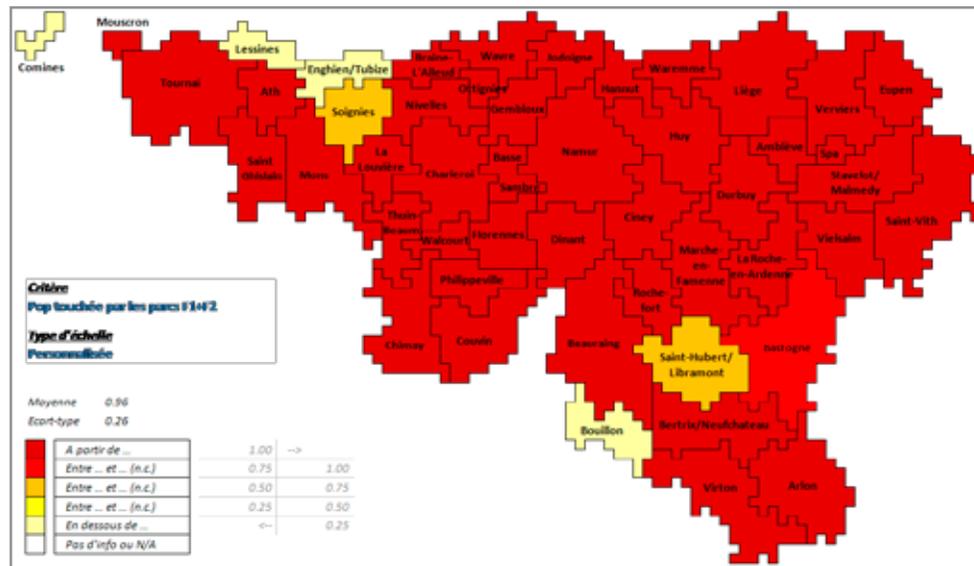
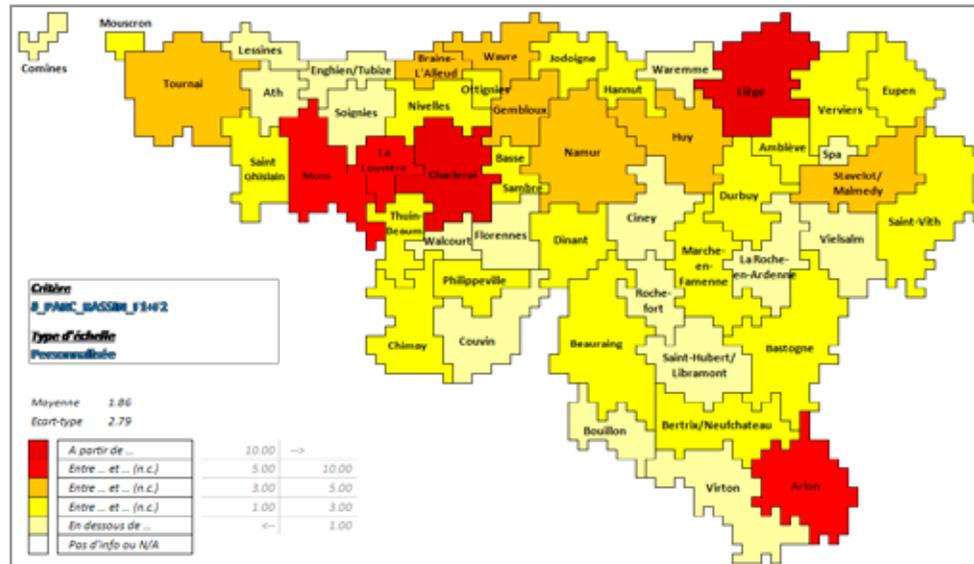
**Définition** : nodule développé de manière plus ou moins planifiée au sein d'un espace spécifique et autour d'une aire de stationnement. Ces nodules sont aussi communément appelés «retail parks» ou «boîtes à chaussures».

## Statistiques

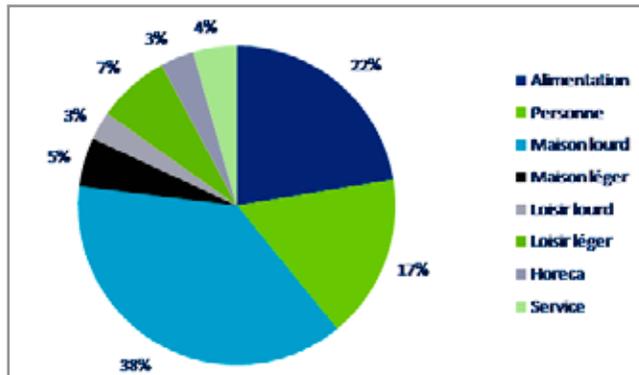
Nombre de nodules forme principale «parc» : 63  
 Nombre de nodules forme secondaire «parc» : 30  
 Surface de vente moyenne nette occupée (forme principale) : 17.760 m<sup>2</sup>  
 Surface commerciale de forme principale pour 1.000 habitants : 320 m<sup>2</sup>  
 Nombre de pôles commerciaux (forme principale et secondaire) : 40  
 Proportion de la population touchée (forme principale et secondaire) : 97%

## Répartition et couverture de la population

On observe que les parcs sont répartis sur une grande partie du territoire wallon avec certaines concentrations plus importantes dans les grandes agglomérations. Cette large couverture permet que la quasi-totalité de la population wallonne (96%) a accès aux parcs commerciaux.



Carte 2 : Répartition des nodules de forme «parc» et population touchée (forme principale et secondaire)



Graphique 3 : Répartition des surfaces commerciales des parcs par type d'activité

### Observations

La plupart des parcs ont une superficie entre 5.000 et 20.000m<sup>2</sup>.

La majorité des parcs commerciaux ont un rayonnement communal.

Les parcs commerciaux sont principalement situés en milieu périurbain.

L'offre des parcs commerciaux est largement composée d'équipement de la maison lourde, suivi de l'alimentaire et de l'équipement de la personne.

Presque toute la Wallonie est couverte par la zone de chalandise des parcs commerciaux; seulement 4% de la population ne l'est pas.



Photo : Sylvain Antoine

## Axe

**Définition** : nodule développé en ruban le long d'une rue ou d'une route.

## Statistiques

Nombre de nodules forme principale : 86

Nombre de nodules forme secondaire : 10

Surface de vente moyenne nette occupée (forme principale) : 3.650 m<sup>2</sup>

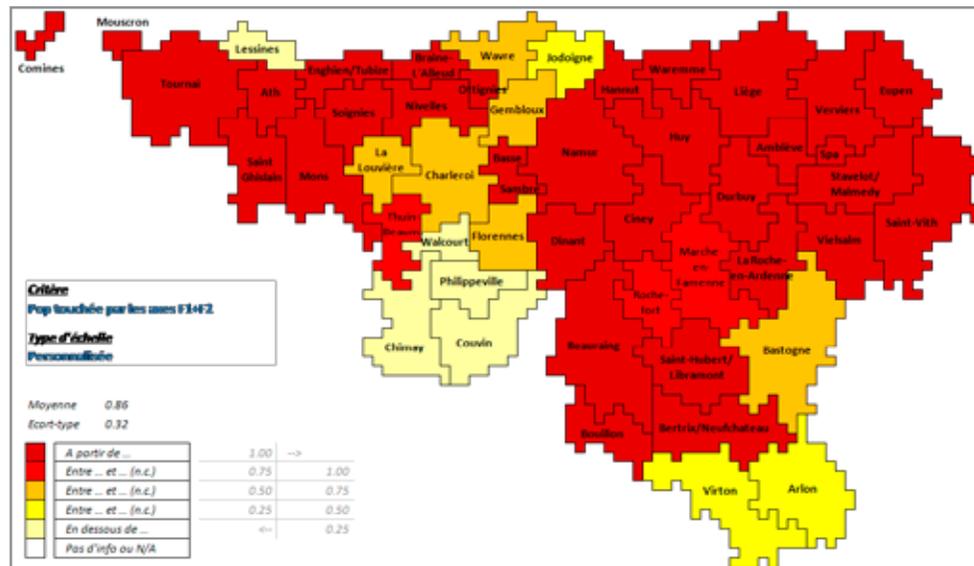
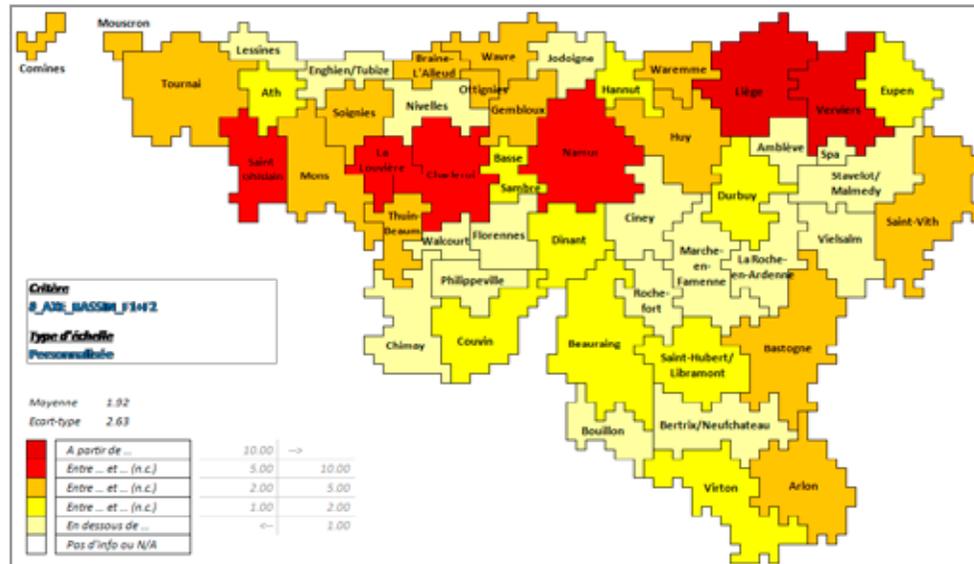
Surface commerciale de forme principale /1.000 habitants : 335 m<sup>2</sup>

Nombre de pôles commerciaux (forme principale et secondaire) : 26

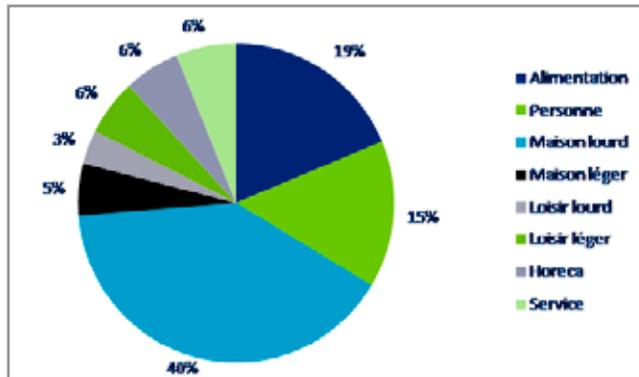
Proportion de la population touchée (forme principale et secondaire) : 87 %

## Répartition et couverture de la population

On observe que les axes sont répartis sur une grande partie du territoire wallon avec certaines concentrations plus importantes dans les grandes agglomérations. Cette large couverture suscite le fait que, malgré une absence relative dans certains bassins, et notamment ceux du Sud de Charleroi, une proportion relativement importante de la population wallonne (87%) a accès aux axes commerciaux.



Carte 3 : Répartition des nodules de forme «axe» et population touchée (forme principale et secondaire)



Graphique 4 : répartition des surfaces commerciales par type d'activité



## Observations

La majorité des axes sont entre 5.000 et 20.000 m<sup>2</sup>; dans certains cas, ils peuvent atteindre plus de 50.000 m<sup>2</sup>.

La majorité des axes commerciaux ont un rayonnement communal.

Les axes commerciaux sont principalement situés en milieu urbain et périurbain.

L'offre des axes commerciaux est similaire à celle des parcs commerciaux. Elle est largement composée d'équipement de la maison lourde, suivi de l'alimentaire et de l'équipement de la personne.

87 % de la population a accès à au moins un axe commercial.



## Noyau

**Définition** : nodule concentré composé de plusieurs rues. Contrairement aux centres commerciaux, l'offre au sein des noyaux n'est pas forcément homogène et pas spécialement organisée. Son fonctionnement repose principalement sur les politiques communales. Depuis peu et dans certaines villes, le concept de «center town manager» est apparu comme une fonction pour assurer la gestion et l'organisation des centres villes.

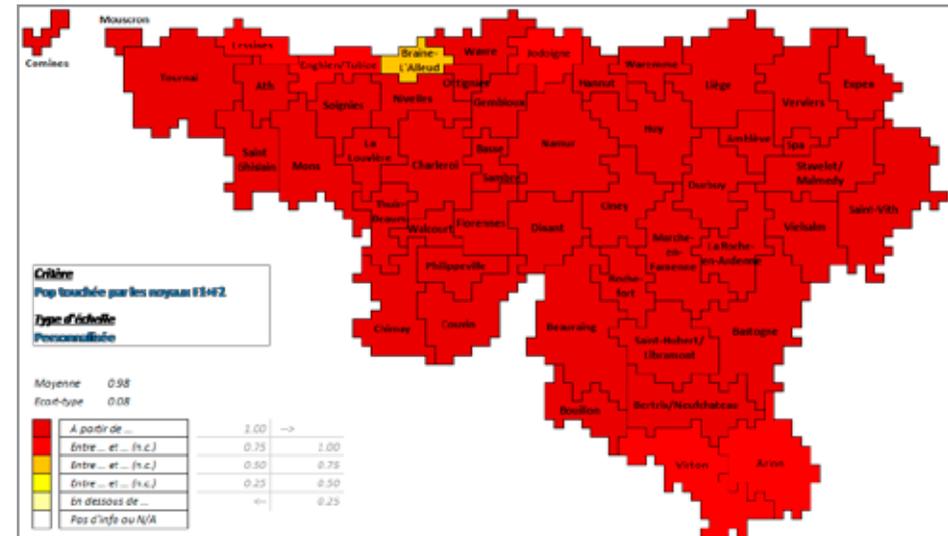
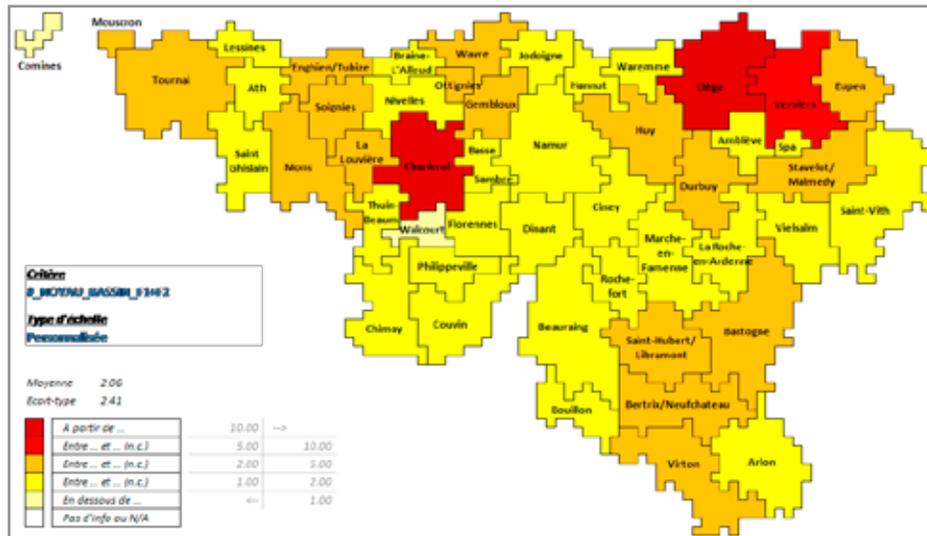
## Statistiques

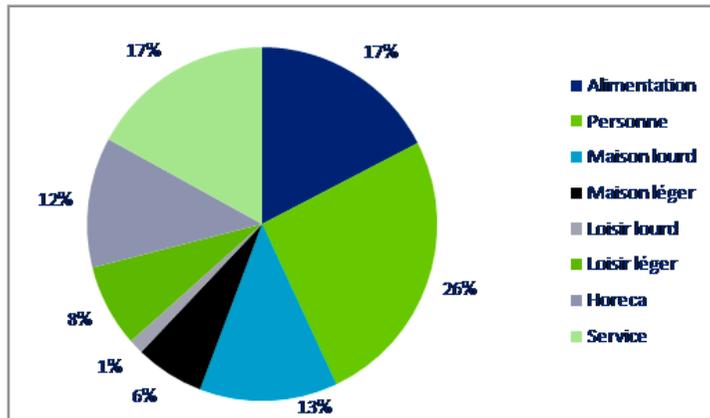
Nombre de nodules forme principale : 101  
 Nombre de nodules forme secondaire : 1  
 Surface de vente moyenne nette occupée (forme principale) : 14.710 m<sup>2</sup>  
 Surface commerciale de forme principale /1.000 habitants : 424 m<sup>2</sup>  
 Nombre de pôles commerciaux (forme principale et secondaire) : 33  
 Proportion de la population touchée (forme principale et secondaire) : 98 %

## Répartition et couverture de la population

On observe que les noyaux sont répartis sur l'ensemble du territoire wallon avec certaines concentrations plus importantes dans les grandes agglomérations. Cette répartition étendue entraine le fait que la quasi-totalité de la population wallonne (98%) a accès aux noyaux commerciaux.

Carte 4 : Répartition des nodules de forme «noyau» et population touchée (forme principale et secondaire)





Graphe 5 : répartition des surfaces commerciales par type d'activité



Photo : Jean-Louis Carpentier

### Observations

Les noyaux peuvent être de toutes les tailles mais restent dans la plupart des cas entre 5.000 et 20.000m<sup>2</sup>.

Les noyaux commerciaux sont exclusivement situés en milieu urbain (une seule exception: le centre-ville / Recogne à Libramont en milieu périurbain).

La majorité des noyaux commerciaux ont un rayonnement assez faible (i.e. communal voire local).

L'offre des noyaux commerciaux est largement composée d'équipement de la personne, suivi de l'alimentaire et de l'HORECA. La quasi-totalité de la population de la Région wallonne (98%) a accès à au moins un noyau commercial.

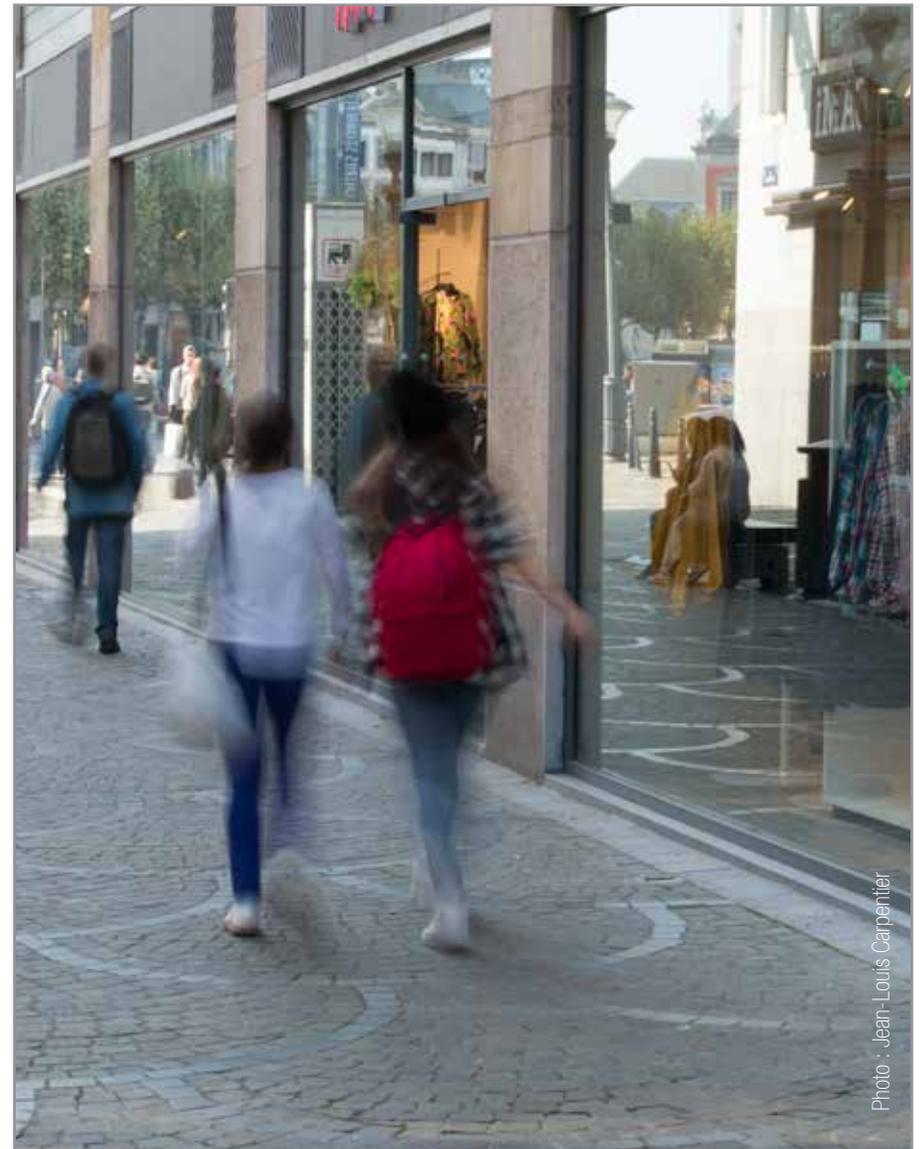


Photo : Jean-Louis Carpentier

## Commerces hors nodule

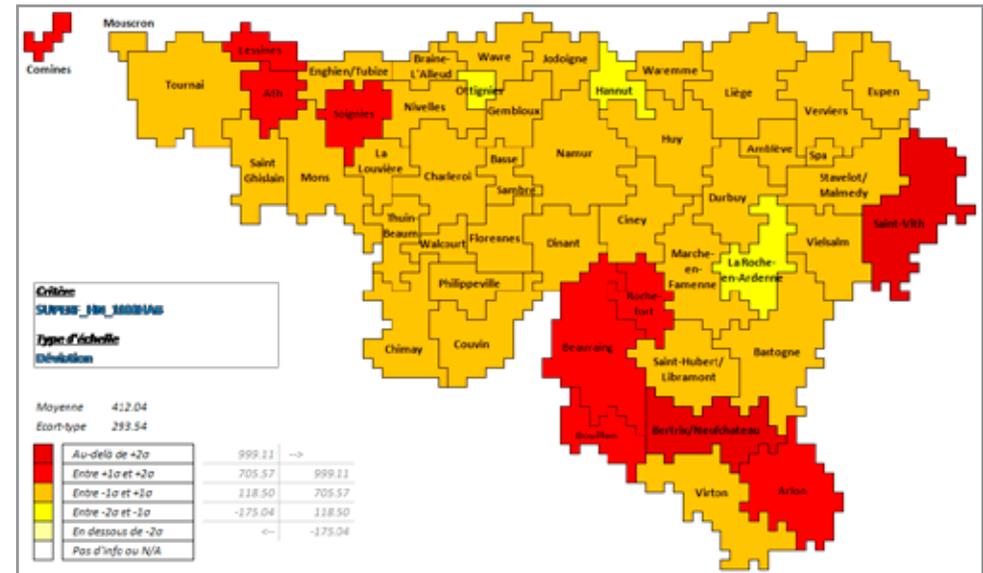
**Définition** : les commerces hors nodule n'ont, par définition, pas de forme étant donné qu'ils ne font pas partie d'un nodule. Il est cependant intéressant de comparer la superficie des commerces hors nodule avec celle qui se trouve dans les différentes formes de nodules.

### Statistiques

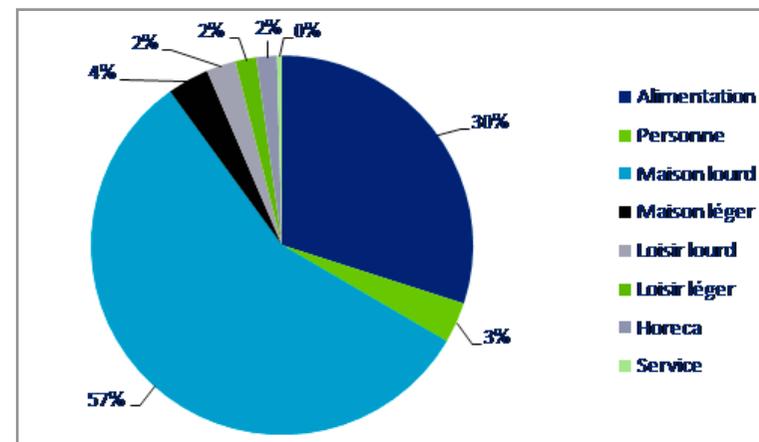
Surface commerciale/1.000 habitants : 429 m<sup>2</sup>/1.000 habitants

### Répartition et couverture de la population

La carte ci-jointe illustre la répartition de la superficie commerciale hors nodule en Wallonie.



Carte 5 : Répartition de la superficie commerciale hors nodules



Graphe 4 : Répartition de la surface commerciale hors nodules par type d'activité

## Tableau récapitulatif

Le tableau ci-dessous reprend les caractéristiques principales des différentes formes de nodules.

**Table 1** : Caractéristiques principales des différentes formes de nodules

Caractéristique	Centre commercial	Parc	Axe	Noyau	Hors nodule
Nombre (forme principale + forme secondaire)	10 + 6	63 + 30	86 + 10	101 + 1	N/A
Surf. de vente moyenne (forme principale)	29.000 m <sup>2</sup>	17.760 m <sup>2</sup>	13.650 m <sup>2</sup>	14.710 m <sup>2</sup>	N/A
Surf. de vente/1.000 hab. (forme principale)	83 m <sup>2</sup> /1.000 hab.	320 m <sup>2</sup> /1.000 hab.	335 m <sup>2</sup> /1.000 hab.	424 m <sup>2</sup> /1.000 hab.	429 m <sup>2</sup> /1.000 hab.
Proportion de pôles (forme principale et secondaire)	88%	43%	27%	33%	N/A
Rayon. principal (forme principale et secondaire)	Régional	Communal, Supra-communal	Communal	Local, Communal	N/A
Environ. principal (forme principale et secondaire)	Urbain	Périurbain	Urbain	Urbain	N/A
Type d'activité (forme principale et secondaire)	1. Maison lourd 2. Personne 3. Alimentaire	1. Maison lourd 2. Alimentaire 3. Personne	1. Maison lourd 2. Alimentaire 3. Personne	1. Personne 2. Alimentaire 3. HORECA	1. Maison lourd 2. Alimentaire
% de la population touchée (forme principale et secondaire)	81 %	97 %	87 %	98 %	N/A

### Observations générales relatives aux nodules :

- La superficie par 1.000 habitants de centres commerciaux est largement moins élevée que pour les autres formes de nodules ;
- Les centres commerciaux ont un rayonnement beaucoup plus large que les autres formes de nodules ;
- Les centres commerciaux sont en moyenne plus grands que les autres formes de nodules pour lesquels la différence entre eux n'est pas marquante ;
- 81% de la population se trouve dans la zone de chalandise d'un centre commercial. Pour les axes commerciaux, la faible proportion est compensée par les parcs commerciaux qui ont une couverture plus étendue et qui offrent une gamme de produits relativement similaire (i.e. 1. Maison lourde, 2. Alimentaire, 3. Personne) ;

L'alimentaire et l'équipement de la personne sont systématiquement repris comme activités de base des nodules commerciaux. L'équipement de la maison lourde correspond au type d'équipement principal de 3 des 4 formes;

Les parcs commerciaux ont moins tendance à être situés dans les centres-villes.

Une autre représentation consiste à analyser les pôles commerciaux.

Un pôle commercial est un nodule commercial qui attire des consommateurs provenant d'au moins une commune autre que sa commune d'implantation. Son rayonnement est donc par définition supra-communal.

Le rayonnement d'un nodule variant selon le type d'activité considéré, l'analyse des pôles commerciaux se fera en tenant compte des différents types d'activités (courant, semi-courant léger et semi-courant lourd).

Parmi les 260 nodules répertoriés (toutes activités comprises), il y a actuellement :

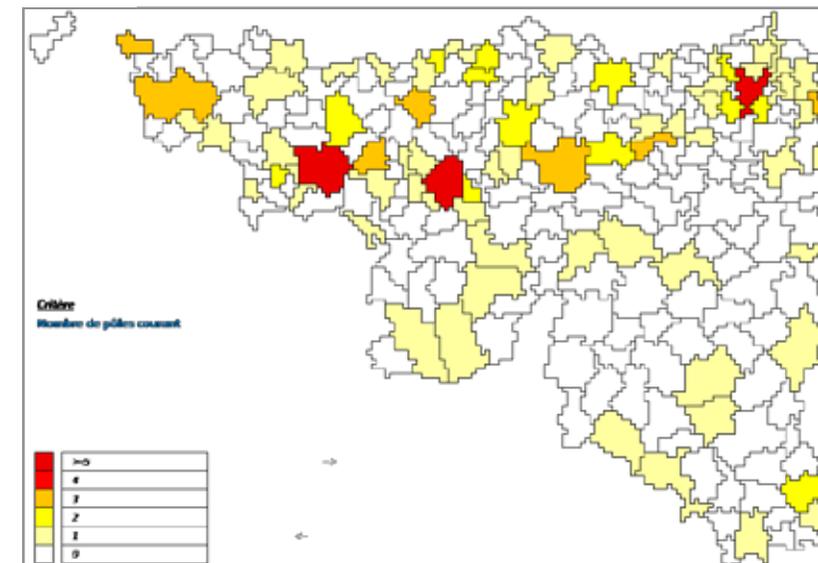
- 127 nodules sont des pôles pour les biens de consommation courante ;
- 83 nodules sont des pôles pour les biens légers de consommation semi-courante ;
- 106 nodules sont des pôles pour les biens lourds de consommation semi-courante.

### Distribution des 127 pôles commerciaux de biens de consommation courante

La représentation cartographique ci-dessous illustre la distribution des pôles commerciaux sur le territoire wallon pour la consommation courante. On constate une plus grande densité de pôles sur l'axe Mons-Charleroi-Namur-Liège.

Le nord de la Wallonie rayonne plus que le sud, ce qui s'explique par sa densité de population plus élevée.

Carte 6



**Distribution des 83 pôles commerciaux de biens légers de consommation semi-courante**

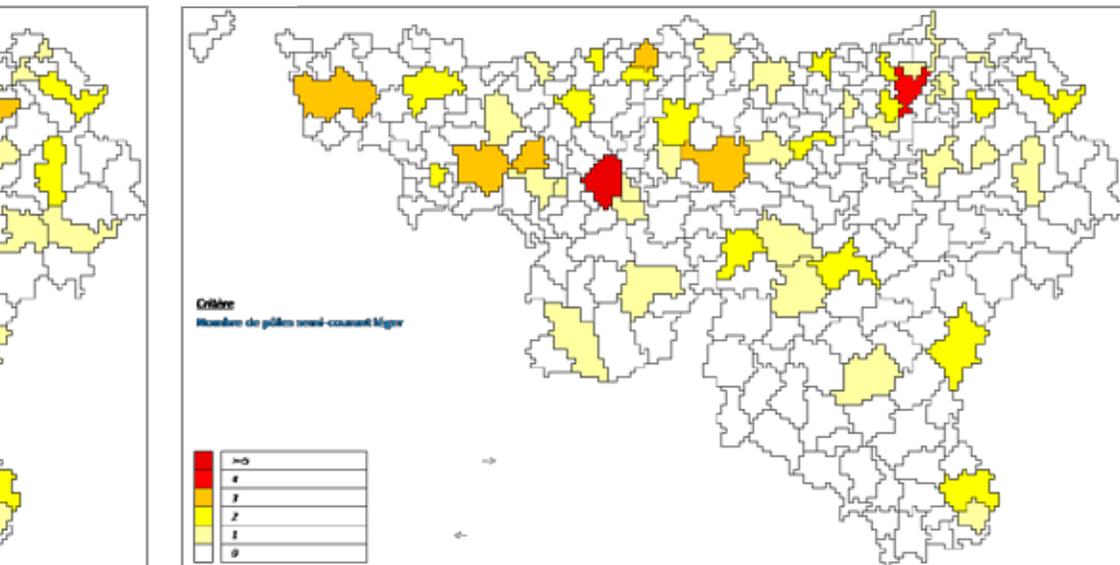
On constate dans le cas de la consommation semi-courante de biens légers une distribution plus concentrée des pôles sur le territoire wallon. On remarque, comme dans le cas de la consommation courante, que les grandes villes wallonnes comportent le plus de pôles, en particulier Charleroi et Liège.

**Distribution des 106 pôles commerciaux de biens lourds de consommation semi-courante**

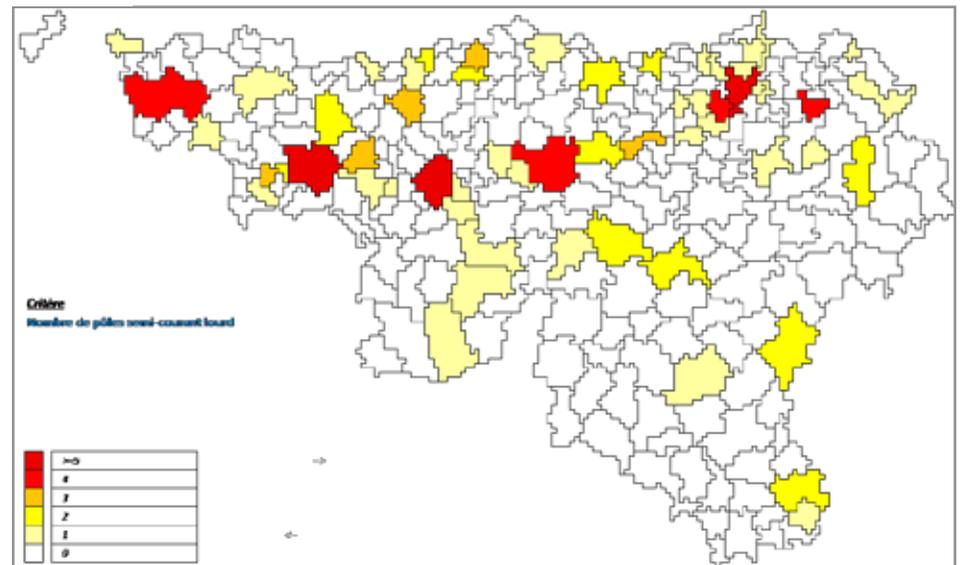
La répartition géographique des pôles est similaire à celle observée dans le cas de la consommation semi-courante de biens légers, en ce sens qu'elle est relativement concentrée dans les zones densément peuplées. On constate néanmoins qu'un nombre plus important de villes wallonnes ont une quantité élevée de pôles en leur sein comme Verviers et Seraing.

- Carte 6 : distribution des pôles commerciaux en Wallonie pour les biens de consommation courante
- Carte 7 : Distribution des pôles commerciaux en Wallonie pour les biens légers de consommation semi-courante
- Carte 8 : Distribution des pôles commerciaux en Wallonie pour les biens lourds de consommation semi-courante

Carte 7



Carte 8



### I.1.4 Scenarii d'évolution

Deux scenarii d'évolution du commerce en Wallonie ont été analysés :

- ▶ Scenario 1 : Absence de régulation publique
- ▶ Scenario 2 : Présence de régulation publique

Ces deux scenarii définissent l'évolution probable de ce que sera le commerce en Wallonie dans le cas où la législation actuelle reste inchangée (scenario 1) et dans le cas où des modifications seraient apportées de manière à réguler l'offre et la demande (scenario 2).

La conclusion réalisée pour le scénario 1 est la suivante : la force principale de ce scenario réside dans le fait de laisser aux acteurs une grande liberté et flexibilité.

Par contre, ce scenario ne semble pas résoudre le manque de clarté et de sécurité juridique tel qu'actuellement en vigueur selon certains acteurs.

Ce scenario ne permet pas non plus de mettre en place une politique en matière des implantations commerciales, de classer les initiatives selon certains critères de préférence, voire même d'initier pro-activement des projets nécessaires au bon développement d'une région. Il en résulte un risque de suroffre accrue, pouvant atteindre un taux de cellules inactives jusqu'à 30%.

Les conséquences de l'absence de régulation peuvent être schématisées de la manière qui suit :

Aujourd'hui	Evolution tendancielle (2025)	Problèmes engendrés
Surface commerciale de 1,58 m <sup>2</sup> par habitant	Surface commerciale d'environ 2 m <sup>2</sup> par habitant	Déséquilibre de l'offre et de la demande commerciale pouvant mener à un risque de rupture d'approvisionnement de proximité Développement de friches commerciales Disparition d'enseignes
Un taux de cellules-vides de 13,5%	Un taux de cellules-vides entre 25% et 30%	Accentuation du déclin de l'activité commerciale dans les centres-villes et déséquilibre des fonctions urbaines
Un nombre d'emplois dans le commerce / 1.000 m <sup>2</sup> de 20	Un nombre d'emplois dans le commerce / 1.000 m <sup>2</sup> de 19	Faible création d'emplois
Part modale des modes de transports doux de 25%	Part modale des modes de transports doux < à 25%	Augmentation du besoin en transport en raison de la dispersion de l'activité commerciale et production de gaz à effet de serre

Le scénario 2 de régulation de l'offre et de la demande permet de structurer et d'appliquer une politique des implantations commerciales en Wallonie et plus spécifiquement sur deux éléments :

- Le rôle proactif des pouvoirs publics qui identifie des zones opportunes ou des projets opportuns sur base d'une combinaison de critères ;
- La nécessité de recourir à une combinaison de critères dans l'application et la mesure de la politique des implantations commerciales.

Globalement, il est important de trouver le meilleur moyen de sécuriser l'application de la programmation en tant que telle ; l'identification de critères nécessaires à cette fin est donc primordiale.

Il paraît réaliste de mettre en place une régulation, « un scénario 2 ».



## 1.1.5 Régulation du commerce

### Balises

Dans la mesure où la Directive « Services » impose que les restrictions à l'établissement de nouvelles implantations commerciales soient avant tout non discriminatoires et justifiées par des raisons impérieuses d'intérêt général, seuls les objectifs justifiés par des raisons impérieuses d'intérêt général peuvent être poursuivis par le SRDC.

Si, d'une part, il est convenu qu'une possibilité de régulation existe mais que celle-ci doit répondre à des raisons impérieuses d'intérêt général, il est proposé d'organiser la régulation en se basant sur les 4 raisons impérieuses d'intérêt général suivantes :

- La protection des consommateurs et des destinataires de services
- La protection de l'environnement urbain
- Les objectifs de politique sociale
- La protection de l'environnement

Le tableau ci-dessous indique si les raisons impérieuses d'intérêt général peuvent répondre aux conséquences de l'absence de régulation, et propose des objectifs d'évolution généraux par rapport à la situation la actuelle.

Aujourd'hui	Evolution probable (2025)	Problèmes engendrés	Possibilités de régulation	Evolution désirée (2025)
Surface commerciale de <b>1,58 m<sup>2</sup> par habitant</b>	Surface commerciale de environ <b>2 m<sup>2</sup> par habitant</b>	Déséquilibre de l'offre et de la demande commerciale pouvant mener à un risque de rupture d'approvisionnement de proximité	OUI RIIG de protection du consommateur	Un maintien de la surface commerciale à environ <b>1,58 m<sup>2</sup> par habitant</b>
		Développement de friches commerciales	OUI RIIG de protection de l'environnement urbain	
		Disparition d'enseignes	NON Protection du commerce existant	
Un taux de cellules-vides de <b>13,5%</b>	Un taux de cellules-vides de <b>30%</b>	Déséquilibre des fonctions urbaines et accentuation du déclin de l'activité commerciale dans les centres-villes	OUI RIIG de protection de l'environnement urbain	Une réduction du taux de cellules vides.
Un nombre d'emplois dans le commerce / 1.000 m <sup>2</sup> de <b>20</b>	Un nombre d'emplois dans le commerce / 1.000 m <sup>2</sup> de <b>19</b>	Faible création d'emplois	OUI RIIG d'objectif de politique sociale	Un maintien de la croissance de l'emploi malgré le maintien de la superficie à <b>22 emplois / 1.000 m<sup>2</sup></b>
Part modale des modes de transports doux de <b>25%</b>	Part modale des modes de transports doux < à 25%	Augmentation du besoin en transport en raison de la dispersion de l'activité commerciale et production de gaz à effet de serre	OUI RIIG de protection de l'environnement	Une part modale des modes de transports doux <b>proche de 30%</b>

## Moyens : critères et sous critères

Les critères et sous critères suivants sont proposés pour sous-tendre l'analyse lors de l'examen d'une demande d'autorisation d'implantation commerciale.

Filtre de la directive			
Service	Objectifs	Critères	Sous-critère
RIIG de protection du consommateur	Favorise une mixité d'offres via un libre accès au marché et dans l'intérêt des consommateurs	La protection du consommateur	favoriser la mixité commerciale
	Éviter les situations extrêmes de sur ou sous-offre commerciale qui risquent d'entraîner une rupture d'approvisionnement de proximité		Éviter le risque de rupture d'approvisionnement de proximité
RIIG de protection de l'environnement urbain	Éviter la création de déséquilibre des fonctions urbaines en poursuivant la redynamisation des centres-villes	La protection de l'environnement urbain	Vérification de l'absence de rupture d'équilibre entre les différentes...
	Garantir la bonne insertion de l'implantation commerciale dans les projets locaux de développement tout en conservant le patrimoine naturel, historique et artistique		L'insertion de l'implantation commerciale en égard à sa taille
	Optimiser l'utilisation du territoire en évitant la création ou le maintien de friche de tous types (commerciales, industrielles) et une dispersion excessive du bâti		
RIIG d'objectif de politique sociale	Faciliter la création d'emplois en accord avec la politique sociale et économique de la région	La politique de l'emploi	La densité d'emploi
	Assurer des emplois durables et de qualité		La qualité d'emploi
RIIG de protection de l'environnement	Favoriser la mixité des fonctions par une proximité de l'activité commerciale avec les fonctions d'habitat et de services	Contribution à une mobilité plus durable	Mobilité durable
	Promouvoir l'accès des implantations commerciales aux modes de transport doux et par des moyens de transport en commun		
	Garantir une accessibilité suffisante de l'activité commerciale par une voirie en adéquation avec la nouvelle activité commerciale, sans charge spécifique pour la collectivité et sans affecter la sécurité routière		Accessibilité sans charge spécifique pour la collectivité

### 1.1.6 Conclusions de l'analyse fine de la situation du commerce en Wallonie

L'objectif du diagnostic - « Analyse fine de la situation du commerce en Wallonie » consistait à consolider les informations pertinentes afin de donner une vue d'ensemble sur le commerce en Wallonie, en ce compris:

- ▶ une description du contexte et des évolutions juridiques au niveau régional, national et européen en la matière ;
- ▶ un diagnostic permettant la bonne compréhension du secteur du commerce de détail ;
- ▶ une perspective d'évolution du commerce en Wallonie sur base d'expertise internationale et de tendances observées dans d'autres marchés.

Les conclusions de cette analyse sont les suivantes :

1. Dans son ensemble, la Wallonie dispose d'un appareil commercial relativement développé ; la surface commerciale par habitant est de 1,58 en Wallonie, ce qui est légèrement supérieur à la moyenne dans les pays voisins.

2. Un certain nombre d'observations peuvent être faites par rapport à la situation du commerce en Wallonie:

- Les grandes villes en Wallonie connaissent des états de maturité commerciale assez différents. La situation de Liège est par exemple fort différente de la situation de Charleroi.
- Le taux d'inactivité commerciale des centres-villes – surtout pour les plus petites villes – est plutôt élevé.
- La balance commerciale transfrontalière est déficitaire pour la Wallonie, et ce pour de multiples raisons telles que la fiscalité favorable à l'étranger (important pour l'alimentaire par exemple), ou l'offre commerciale plus large, qui constitue la force d'attraction des villes transfrontalières (par exemple pour les biens de la personne). La seule activité commerciale wallonne qui tire son épingle du jeu est liée à la vente de biens de la maison.
- Les 16 bassins de consommation semi-courante reflètent le comportement des consommateurs wallons. Ces bassins diffèrent considérablement en termes de taille, d'offre ou de demande et requièrent une gestion différenciée.

Rappelons que le but de l'analyse quantitative est de donner un diagnostic du commerce en Wallonie dans son ensemble, de fournir des tableaux de bord sur la situation actuelle et de tirer des conclusions. Ces données sont donc informatives. Elles permettent cependant d'appréhender la problématique des implantations commerciales en Wallonie.

3. Le processus de délivrance des permis socio-économiques s'appuie sur « un pouvoir de décision principalement communal avec des critères de décision à interprétation variable et non liés à une politique régionale de référence ». La législation en vigueur ne permet donc pas d'apprécier un projet par rapport à une politique en la matière, avec toutes les conséquences qui s'en suivent.

4. L'absence de politique en matière de gestion des implantations commerciales pourrait mener à une suroffre commerciale, ce qui engendrerait une hausse du taux d'inactivité des surfaces commerciales. Dans la phase suivante, nous analyserons plus en profondeur les avantages et inconvénients d'un scénario mettant en place une politique relative aux implantations

commerciales ; nous proposerons également de potentiels critères d'attribution.

5. Le principal impact de la Directive « Services » réside dans l'interdiction de subordonner l'accès à une activité de services ou son exercice sur leur territoire à « l'application au cas par cas d'un test économique consistant à subordonner l'octroi de l'autorisation à la preuve de l'existence d'un besoin économique ou d'une demande du marché, à évaluer les effets économiques potentiels ou actuels de l'activité ou à évaluer l'adéquation de l'activité avec les objectifs de programmation économique fixés par l'autorité compétente; cette interdiction ne concerne pas les exigences en matière de programmation qui ne poursuivent pas des objectifs de nature économique mais relèvent de raisons impérieuses d'intérêt général ». La portée de l'interdiction du test économique reste difficile à appréhender tant la formulation de l'article 14 de la Directive « Services » est ambiguë. La jurisprudence de la Cour de Justice européenne rendue dans le cadre du traité ne l'est pas moins puisque, dans un même arrêt, elle censure la prise en compte de l'appareil commercial existant et l'impact de la nouvelle implantation, tout en admettant la prise en compte de la « variété de

choix disponible pour les consommateurs » pour la délivrance des autorisations commerciales.

6. Il convient de constater qu'aucun des régimes étrangers analysés dans le benchmarking ne comprend, à première vue, un test économique. Toutefois, en examinant plus en profondeur les réglementations, l'on constate que celles-ci reposent sur des outils planologiques qui sont élaborés sur la base de projections économiques et qu'une autorisation d'installer une implantation commerciale est très souvent accordée après un examen des effets sur les tissus urbain et commercial existants. La Directive ne s'en trouve pas violée, dans la mesure où ces appréciations poursuivent strictement des objectifs de protection de l'environnement et d'aménagement du territoire, qui comportent par essence une dimension économique. Ce type de démarche devra en toute hypothèse être abordée avec la plus grande prudence et reposer sur une démonstration in concreto de la nécessité et de la proportionnalité de telles restrictions au regard des motifs impérieux d'intérêt général, tels que la protection de l'environnement, de l'aménagement du territoire et des consommateurs.

7. La Directive « Services » contraint enfin les États-membres à respecter de nombreuses contraintes procédurales en vue de garantir un traitement transparent, objectif et impartial du traitement des demandes d'autorisation, garantissant aux prestataires de services une sécurité juridique accrue.



Photo : Sylvain Antoine

## I.2 Potentiels de développement du secteur du commerce de détail



### I.2.1 Introduction

Complémentaire à l'analyse fine des implantations commerciales en Wallonie une typologie des 260 nodules commerciaux de Wallonie a été réalisée pour identifier les potentiels de développement du secteur du commerce de détail. Cette analyse constitue le fondement des recommandations (partie II). Dix classes de nodule constituent ainsi les éléments différenciés de l'appareil commercial wallon. Cette analyse par nodule commercial, soit un regroupement de 50 commerces ou de 5.000 m<sup>2</sup> de surface de vente nette, était nécessaire afin de prendre en considération les espaces sous-communaux lorsque la configuration de l'agglomération le nécessite.

Une approche ciblée a été menée sur les trois niveaux suivants :

- **Paysage commercial wallon**

L'analyse porte dans un premier temps sur l'ensemble du territoire wallon. Toute zone spécifique de Wallonie peut être étudiée grâce à la typologie construite dans le cadre de ce travail et qui permet de traduire la dynamique des nodules sur base de leur situation relative. Au final, il est possible d'approcher le paysage

commercial wallon de manière simplifiée et d'émettre des recommandations pour chaque nodule sans devoir l'analyser en détail.

- **Approche par bassin de consommation**

L'analyse porte sur une identification des sur-offres et sous-offres par type de commerce, sur la base de relevés réalisés en 2012.

- **Dynamiques du marché des principales agglomérations**

L'analyse porte ensuite sur les onze principales agglomérations wallonnes en termes de commerce de détail : Arlon, Charleroi, La Louvière, Liège, Mons, Mouscron, Namur, Tournai, Verviers, Waterloo et Wavre.

L'analyse et la comparaison de leurs caractéristiques sont basées sur leur profil sociodémographique, leur offre commerciale (en termes de nombre de points de vente et de surface de vente pour différents type d'achats), la demande commerciale au sein de ces zones (chiffres d'affaires, fuite du pouvoir d'achat, nodule le plus attractif) et une série d'indicateurs synthétiques comme le taux d'équipement, le rendement dans le semi-courant léger, le taux de vacance, l'attractivité et l'équilibre commercial.

Pour chaque agglomération, l'offre commerciale et les dynamiques de marché font l'objet d'une analyse fine.

L'offre commerciale de chaque agglomération est abordée sous trois angles particuliers :

- la répartition spatiale de l'offre commerciale et l'identification des nodules commerciaux de l'agglomération ;
- la structure de l'offre commerciale de l'agglomération au départ de l'exploitation des résultats de la typologie des nodules ;
- la caractérisation du centre principal d'agglomération à l'aide d'une cartographie fine de l'offre commerciale.

Les dynamiques de marché des agglomérations commerciales sont abordées selon trois aspects distincts :

- les zones de chalandises des principaux nodules commerciaux ;
- la hiérarchie des nodules commerciaux au départ des chiffres d'affaires réalisés par type d'achats (alimentaire, semi-courant léger et semi-courant lourd) ;
- le niveau d'accessibilité en transport en commun des nodules commerciaux.



Photo : Jean-Louis Carpentier

## 1.2.2 Identification des types d'équipements commerciaux

Les 260 nodules commerciaux wallons ont été répartis en dix classes aux caractéristiques différenciées. Il est désormais possible d'approcher le paysage commercial wallon de manière simplifiée (caractérisé dans 5 thèmes) et de pouvoir émettre des recommandations pour chaque nodule sans devoir l'analyser en détail.

### Définition typologie des nodules

#### Synthèse de la typologie des nodules

ID	Type de nodule	Morphologie	Densité urbaine	Accessibilité TEC	Structure commerciale	Dynamisme	Nbre
1A	Centre principal d'agglomération	Traditionnel	Très élevée	Excellente	Généraliste	Fort à très fort (hypercentre)	10
1B	Centre secondaire d'agglomération	Traditionnel	Élevée	Bonne	Généraliste	Faible	24
2	Nodule de soutien d'agglomération	Récent	Élevée	Moyenne	Généraliste	Fort	30
3A	Nodule alimentaire d'agglomération	Variable	Élevée	Bonne	Alimentaire	Plutôt fort	18
3B	Nodule de proximité d'agglomération	Variable	Élevée	Bonne	Proximité	Plutôt faible	25
4	Centre de petite ville	Traditionnel	Moyenne à Faible	Moyenne	Généraliste	Moyen à fort	32
5	Centre de très petite ville	Traditionnel	Faible	Médiocre	Généraliste	Faible	44
6	Nodule de soutien de (très) petite ville	Variable	Très faible	Mauvaise	Généraliste	Variable	37
7	Nodule spécialisé dans l'équipement léger	Récent-Planifié	Variable	Variable	Léger	Très fort	19
8	Nodule spécialisé dans l'équipement lourd	Récent	Variable	Médiocre à mauvaise	Lourd	Fort	21

Les nodules sont définis de la manière suivante :

CRITERES	MILIEU URBAIN	MILIEU PERIURBAIN	MILIEU PERIPHERIQUE
Taille	50 commerces ou 5 commerces et 5 000 m <sup>2</sup> de surface de vente nette		
Continuité	Moins de 5 rez-de-chaussée d'immeubles entre 2 commerces successifs	100 mètres entre deux commerces	250 mètres entre deux commerces
Densité	5 commerces / 50 mètres	5 commerces / 250 mètres	5 commerces / 500 mètres



Photo : Sylvain Antoine

### 1.2.3 Approche par bassins de consommation

La Wallonie a été découpée en bassins de consommations pour chaque type d'achat (alimentaire, semi-courant léger et semi-courant lourd).

Au sein de chaque bassin, la sur/sous-offre commerciale a été identifiée en confrontant l'offre existante et l'offre attendue en 2012.

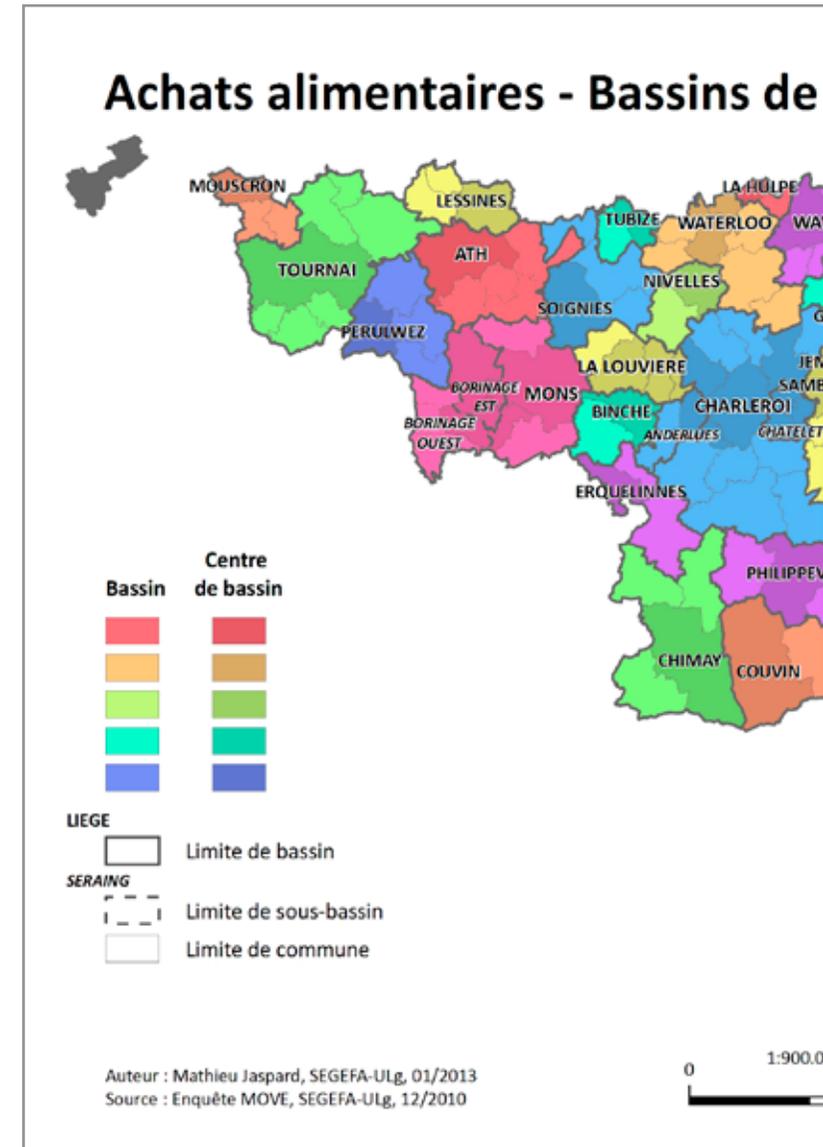
Ces éléments sont représentés à titre indicatif. Ils doivent être interprétés avec prudence, en prenant notamment en compte l'évolution de la situation commerciale et l'évolution de la demande.

#### Méthodologie

Un traitement statistique a été mis en œuvre afin de découper le territoire wallon en zones de consommation cohérentes et comparables. L'idée de départ est de définir le bassin de consommation comme un territoire au sein duquel la population résidente effectue l'essentiel de ses achats. Autrement dit, il s'agit d'un territoire où les flux internes sont plus importants que les flux externes.

Le SEGEFA a écrit un programme exécutant un processus itératif de construction des bassins. Les bassins se construisent étape après étape par fusion progressive des communes en respectant les cinq contraintes suivantes :

1. La taille : un bassin doit être composé de minimum deux communes ;
2. La contiguïté : un bassin doit être formé par un ensemble de communes spatialement contiguës ;
3. L'identification : un bassin doit contenir la commune de destination des achats ;
4. La territorialité : une commune ne peut faire partie que d'un bassin (pas de recouvrement) ;
5. La nationalité : un bassin doit être délimité au départ d'une commune de destination des achats située en Wallonie (pas de bassin étranger).



## consommation

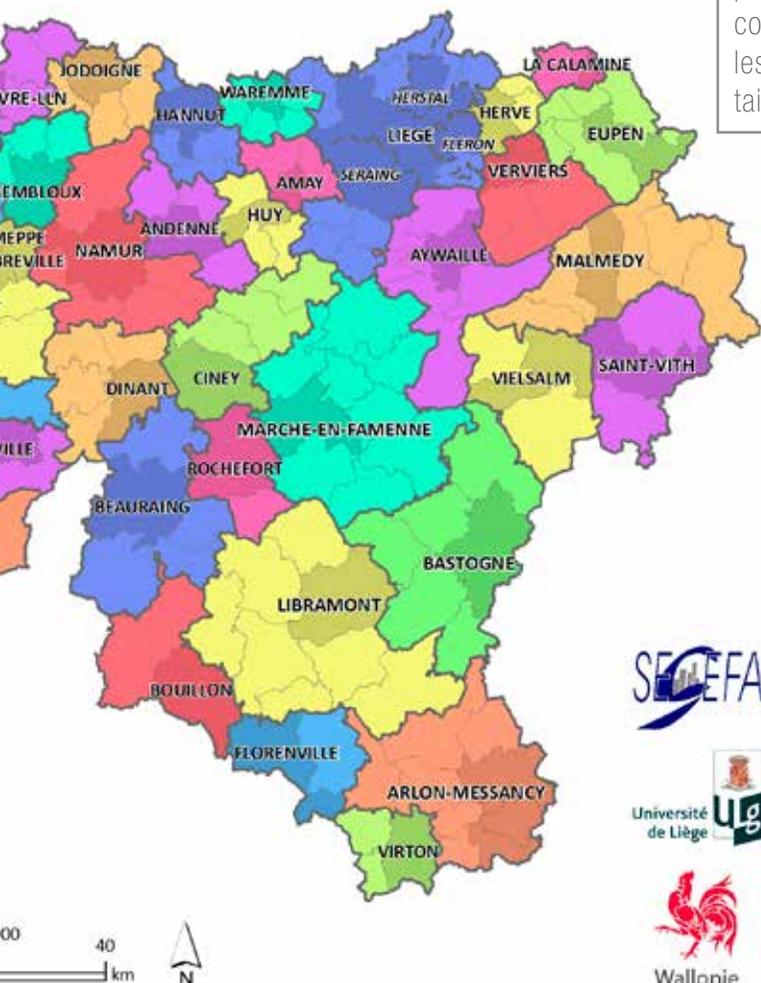


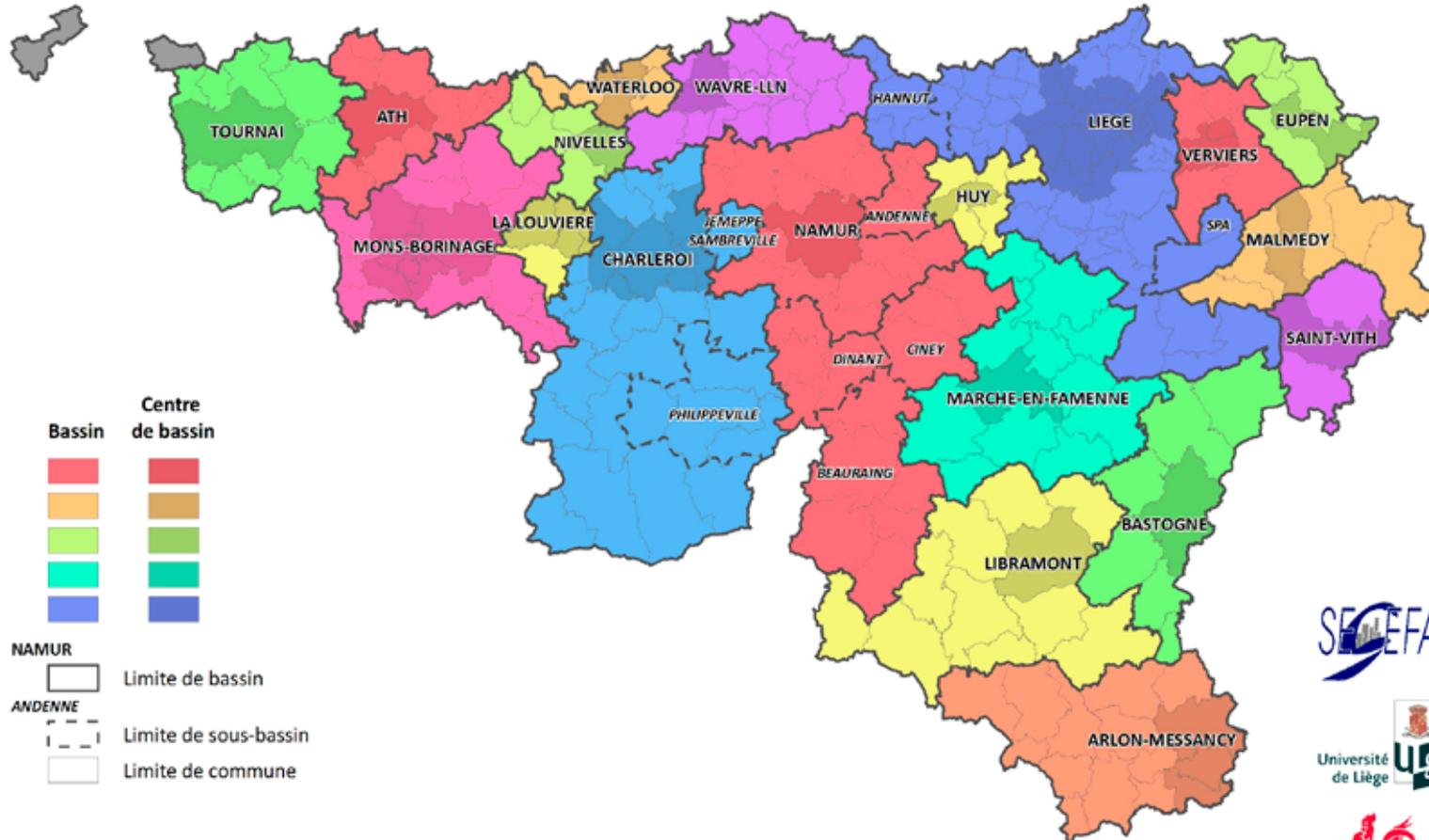
Figure 1 : Découpage par bassin de consommation pour les achats alimentaires

Tableau 1 : Evaluation de la sur/sous-offre pour les achats alimentaires

NOM	SITUATION	NOM	SITUATION
AMAY	équilibre	LA HULPE	forte sous-offre
ANDENNE	équilibre	LA LOUVIERE	sous-offre
ARLON-MESSANCY	équilibre	LESSINES	équilibre
ATH	forte sous-offre	LIBRAMONT	suroffre
AYWAILLE	forte suroffre	LIEGE	équilibre
BASTOGNE	sous-offre	MALMEDY	suroffre
BEAURAING	suroffre	MARCHE-EN-FAMENNE	équilibre
BINCHE	sous-offre	MONS-BORINAGE	équilibre
BOUILLON	forte suroffre	MOUSCRON	forte suroffre
CHARLEROI	suroffre	NAMUR	forte sous-offre
CHIMAY	sous-offre	NIVELLES	forte sous-offre
CINEY	sous-offre	PERULWEZ	suroffre
COUVIN	forte suroffre	PHILIPPEVILLE	suroffre
DINANT	suroffre	ROCHEFORT	sous-offre
ERQUELINNES	suroffre	SAINT-VITH	suroffre
EUPEN	équilibre	SOIGNIES	suroffre
FLORENVILLE	forte suroffre	TOURNAI	sous-offre
GEMBLOUX	forte sous-offre	TUBIZE	sous-offre
HANNUT	forte sous-offre	VERVIERS	sous-offre
HERVE	suroffre	VIELSALM	forte suroffre
HUY	équilibre	VIRTON	sous-offre
JEMEPPE-SAMBREVILLE	équilibre	WAREMME	équilibre
JODOIGNE	suroffre	WATERLOO	forte sous-offre
LA CALAMINE	suroffre	WAVRE-LLN	forte sous-offre

## Achats semi-courants légers - Bassins de consommation

Figure 2 : Découpage par bassin de consommation pour les achats semi-courants légers



Auteur : Mathieu Jaspard, SEGEFA-ULg, 01/2013  
 Source : Enquête MOVE, SEGEFA-ULg, 12/2010



NOM	SITUATION
ARLON-MESSANCY	forte suroffre
ATH	suroffre
BASTOGNE	forte suroffre
CHARLEROI	sous-offre
EUPEN	forte suroffre
HUY	équilibre
LA LOUVIERE	équilibre
LIBRAMONT	forte suroffre
LIEGE	équilibre
MALMEDY	suroffre
MARCHE-EN-FAMENNE	suroffre
MONS-BORINAGE	équilibre
NAMUR	équilibre
NIVELLES	sous-offre
SAINT-VITH	forte suroffre
TOURNAI	équilibre
VERVIERS	suroffre
WATERLOO	suroffre
WAVRE-LLN	forte sous-offre

Tableau 2 :  
Evaluation de  
la sur/sous-  
offre pour les  
achats semi-  
courants  
légers

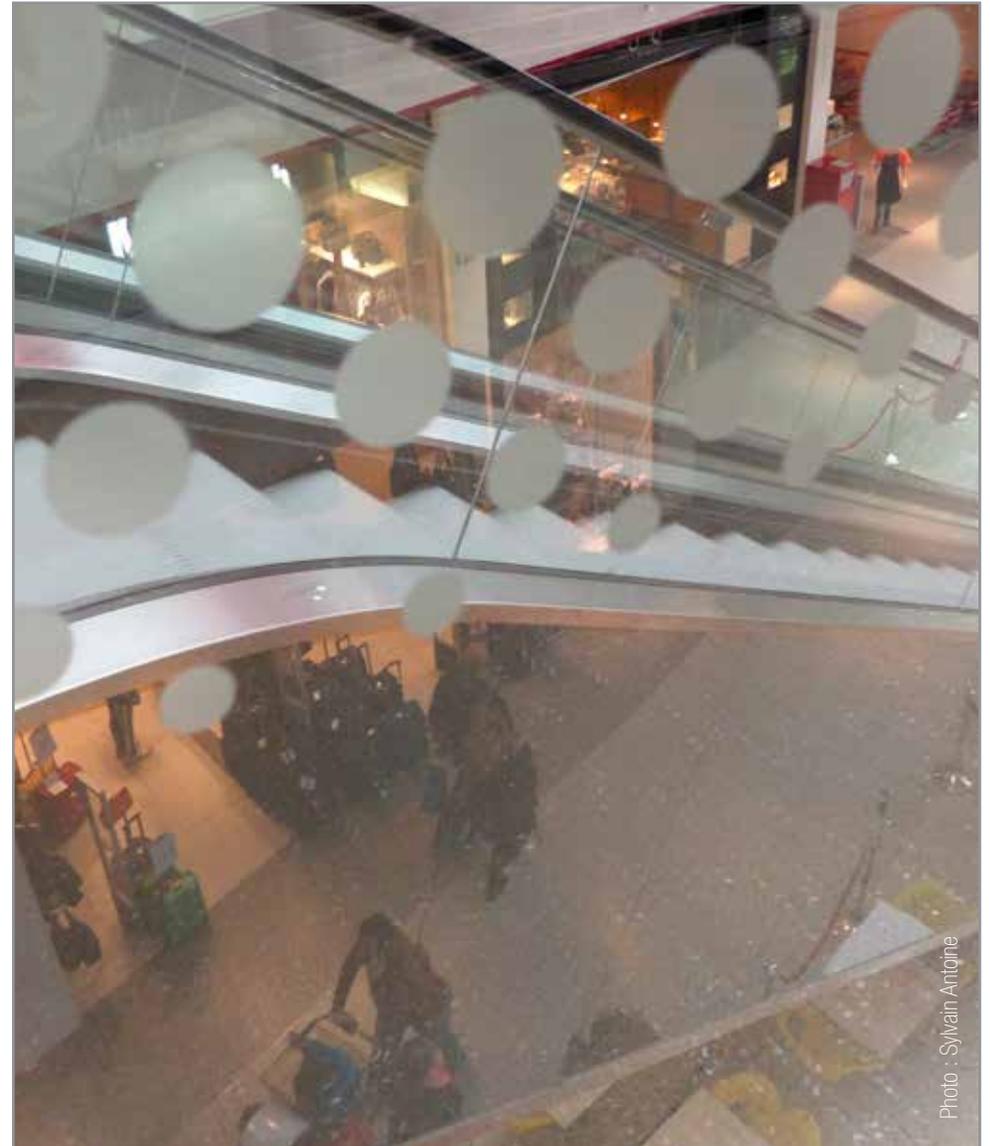
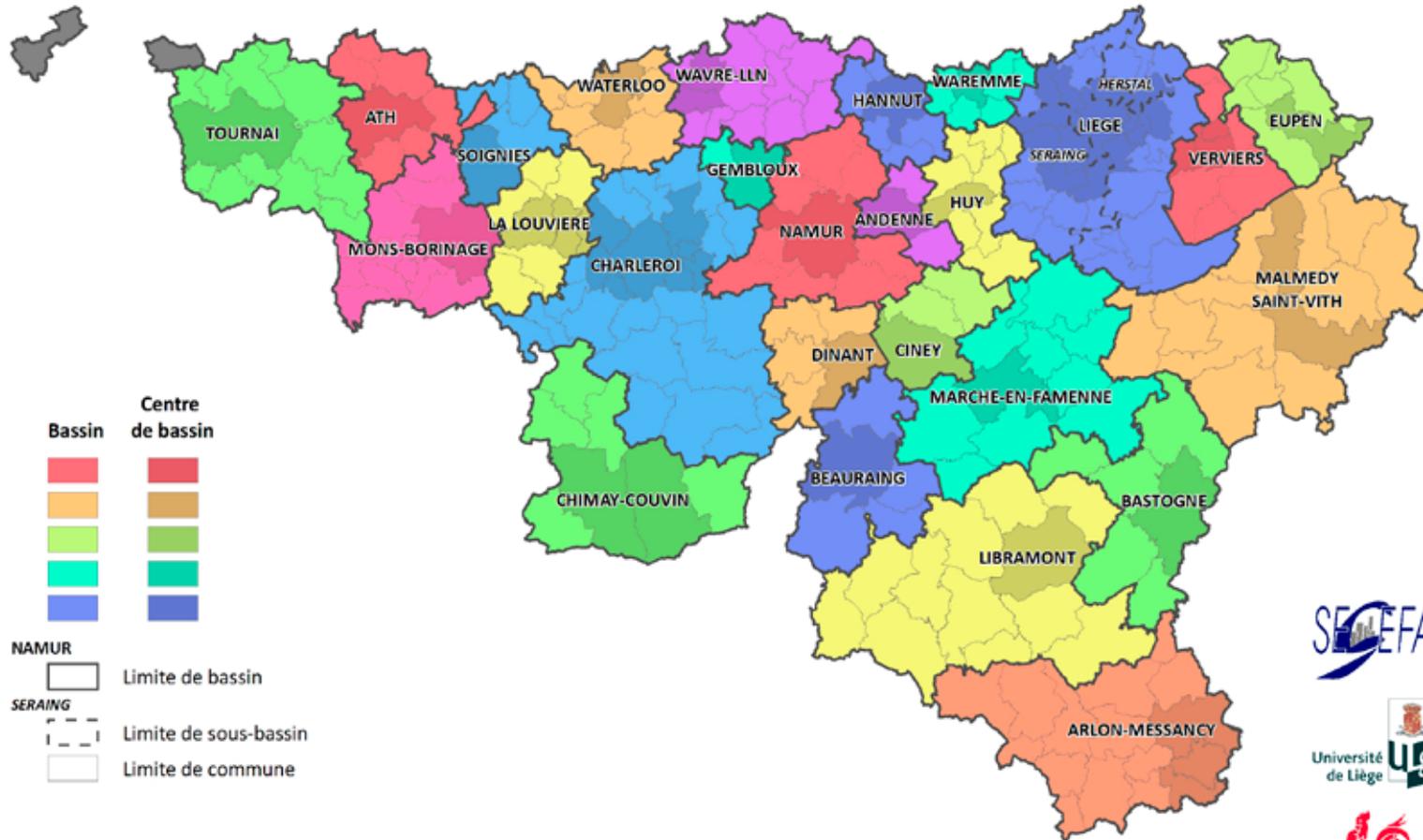


Photo : Sylvain Antoine

## Achats semi-courants lourds - Bassins de consommation

Figure 3 : Découpage par bassin de consommation pour les achats semi-courants lourds



Auteur : Mathieu Jaspard, SEGEFA-ULg, 01/2013  
 Source : Enquête MOVE, SEGEFA-ULg, 12/2010



NOM	SITUATION	NOM	SITUATION
ANDENNE	équilibre	LA LOUVIERE	forte sous offre
ARLON-MESSANCY	forte suroffre	LIBRAMONT	forte suroffre
ATH	suroffre	LIEGE	forte sous offre
BASTOGNE	forte suroffre	MALMEDY-SAINT-VITH	forte suroffre
BEAURAING	suroffre	MARCHE-EN-FAMENNE	suroffre
CHARLEROI	sous-offre	MONS-BORINAGE	sous-offre
CHIMAY-COUVIN	suroffre	NAMUR	sous-offre
CINEY	forte sous offre	SOIGNIES	suroffre
DINANT	suroffre	TOURNAI	suroffre
EUPEN	forte suroffre	VERVIERS	équilibre
GEMBLoux	suroffre	WAREMME	équilibre
HANNUT	forte sous offre	WATERLOO	sous-offre
HUY	équilibre	WAVRE-LLN	sous-offre

Tableau 3 : Evaluation de la sur/sous-offre pour les achats semi-courants lourds



Photo : Sylvain Antoine

## 1.2.4 Cartographie des principales agglomérations

Onze agglomérations ont été identifiées : Arlon, Charleroi, La Louvière, Liège, Mons, Mouscron, Namur, Tournai, Verviers, Waterloo et Wavre.

Chacune de ces agglomérations a fait l'objet d'une cartographie (voir ci-après) et d'une analyse des forces et faiblesses.

Liège

Figure 4 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Liège

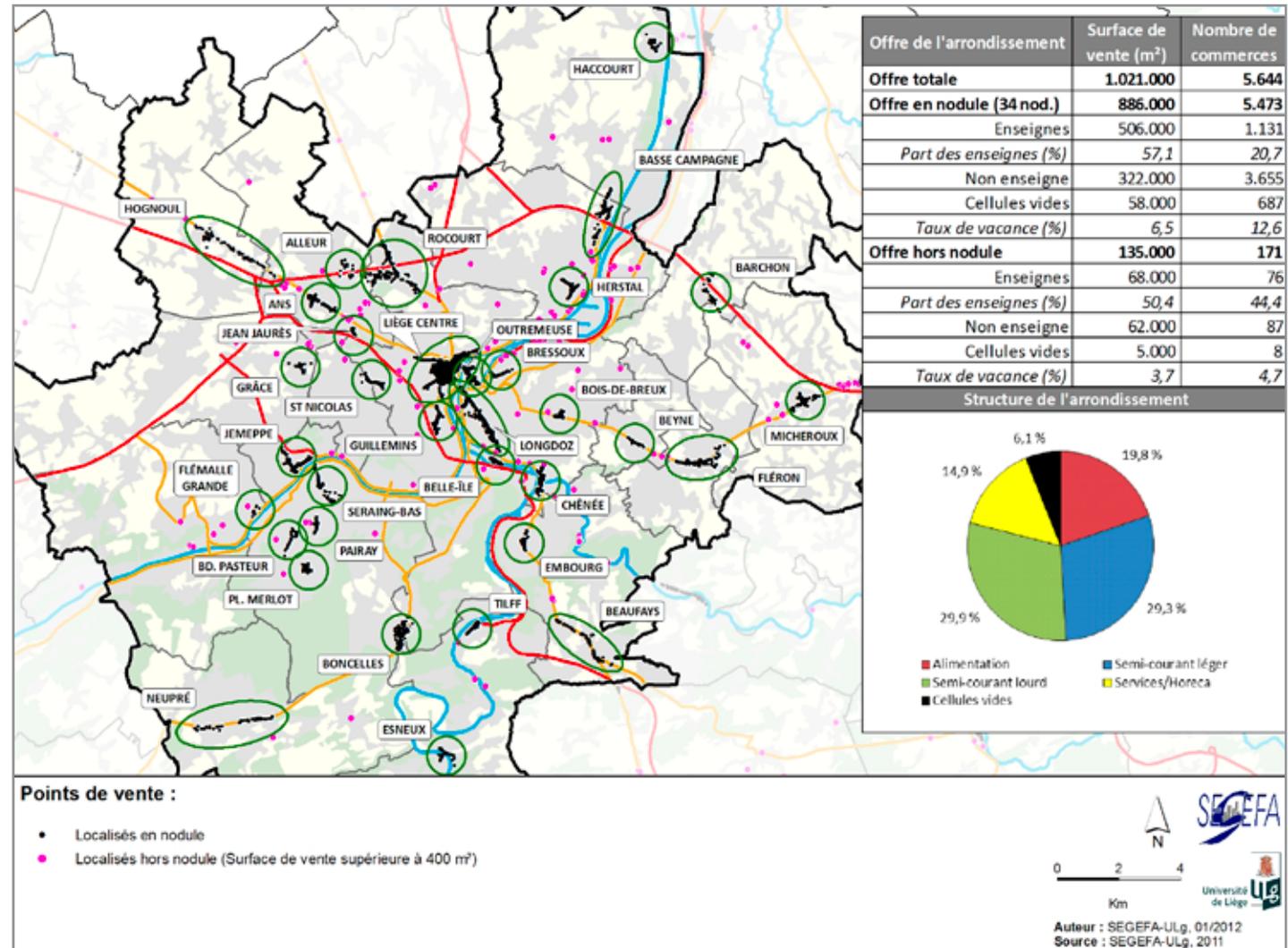
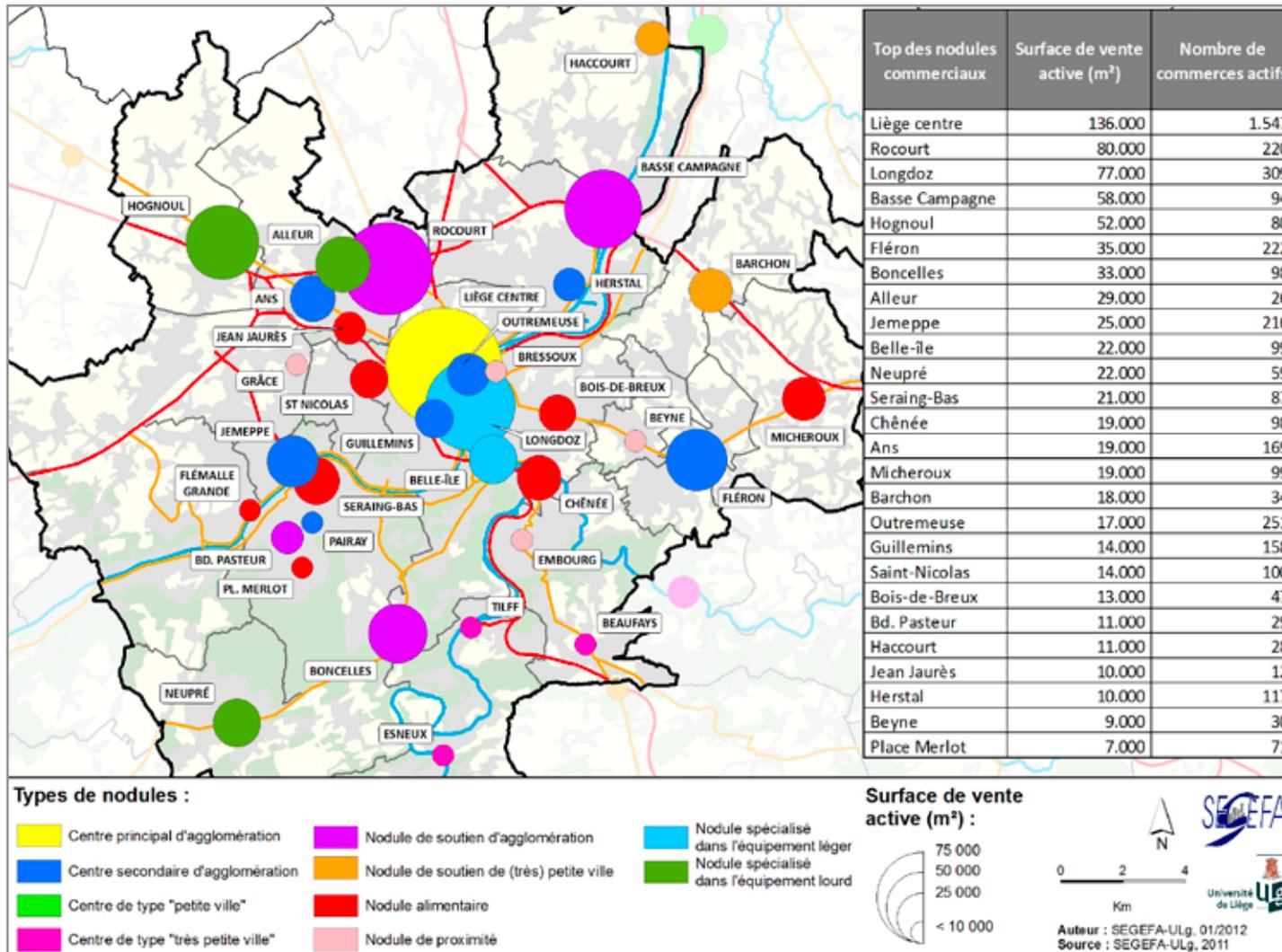


Figure 5 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Liège



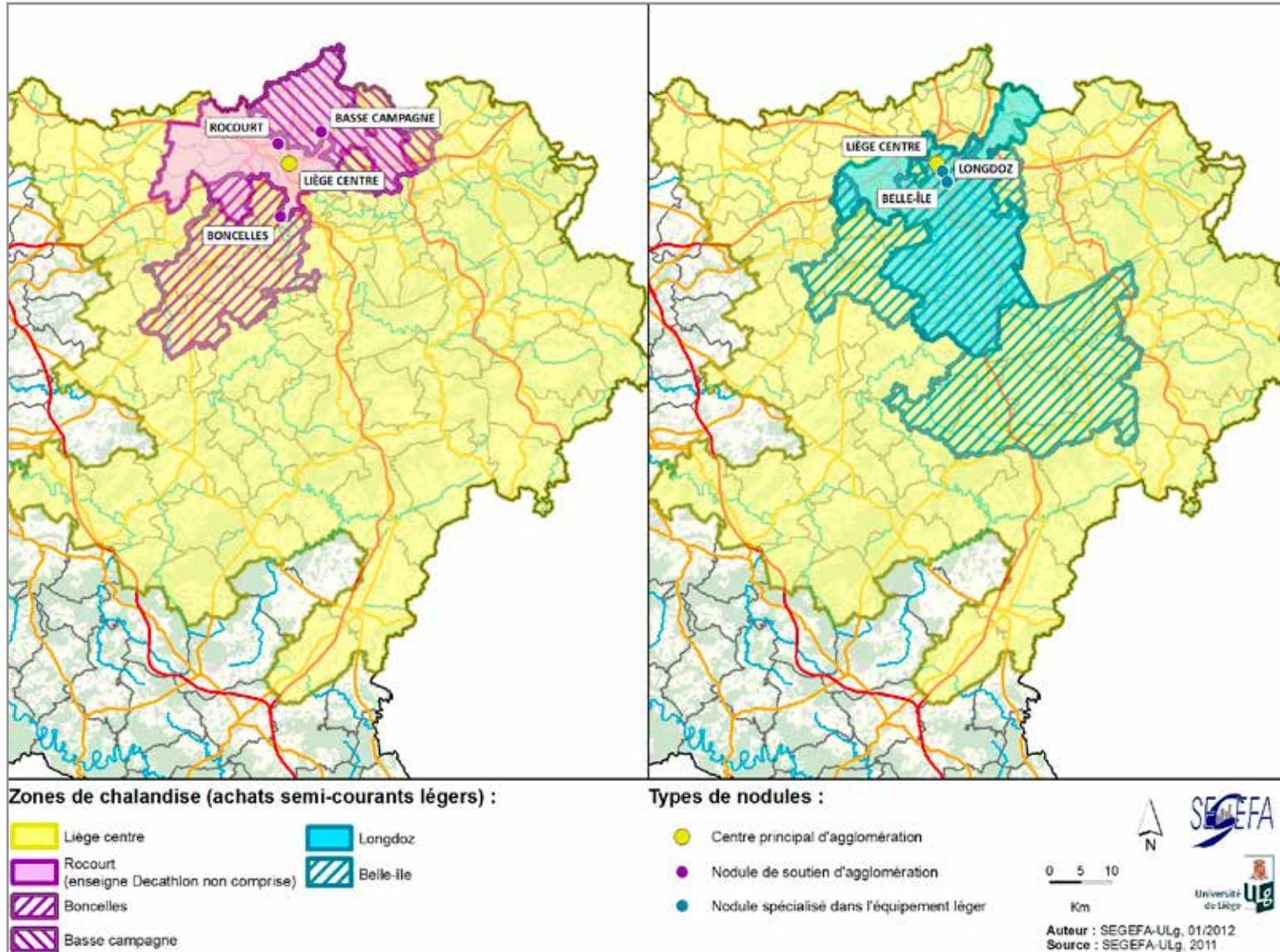


Figure 6 : Zone de chalandise du centre principal de l'agglomération de Liège



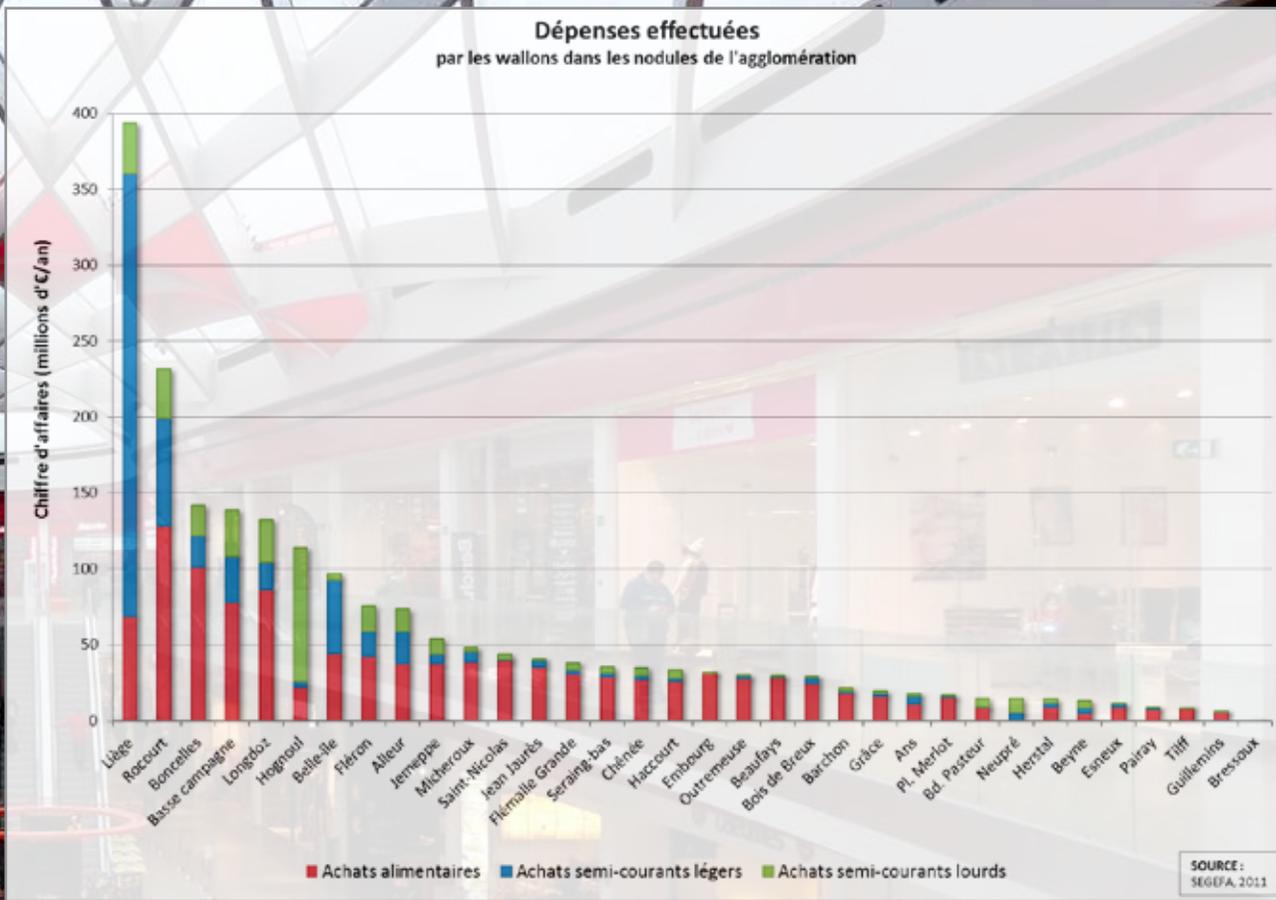
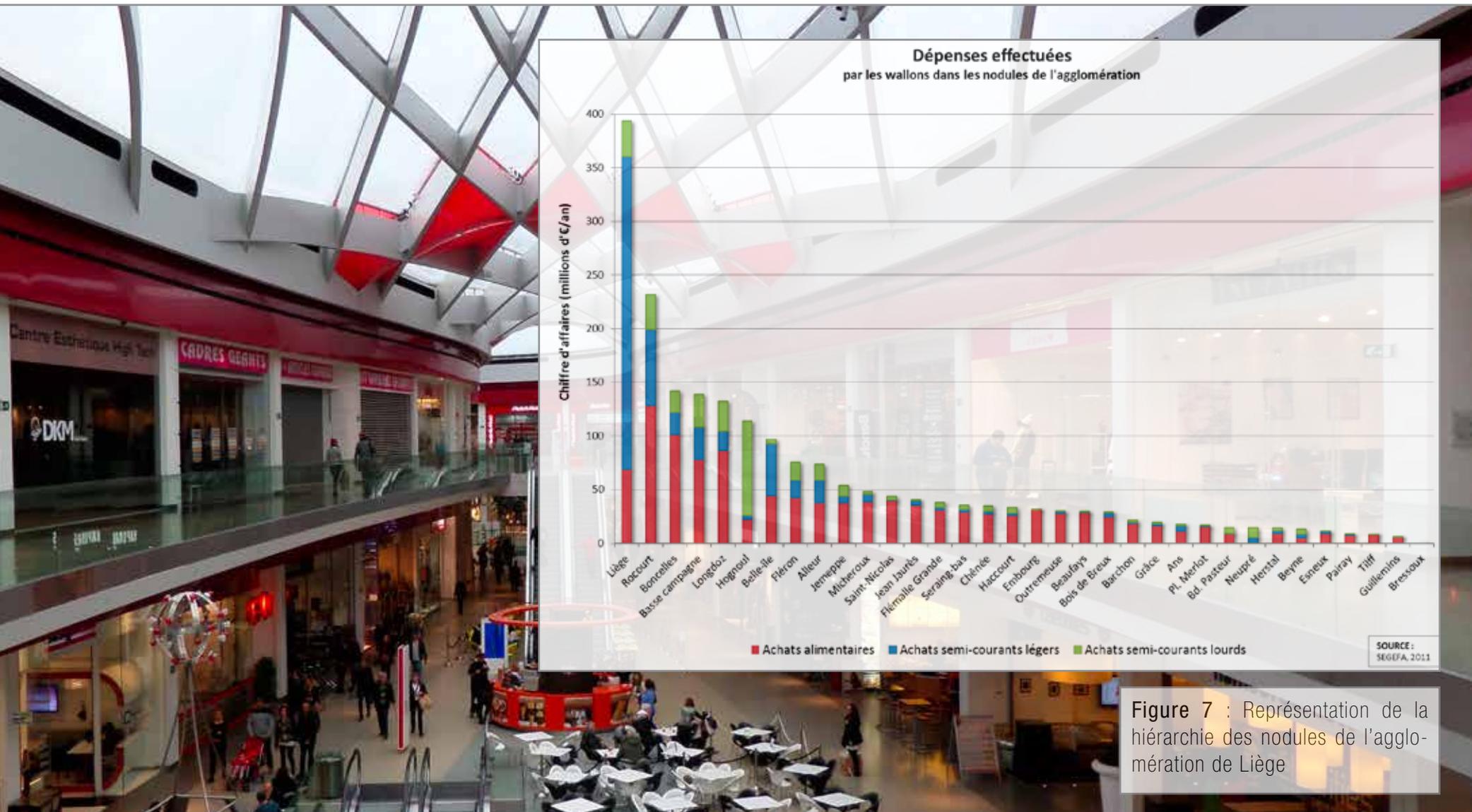
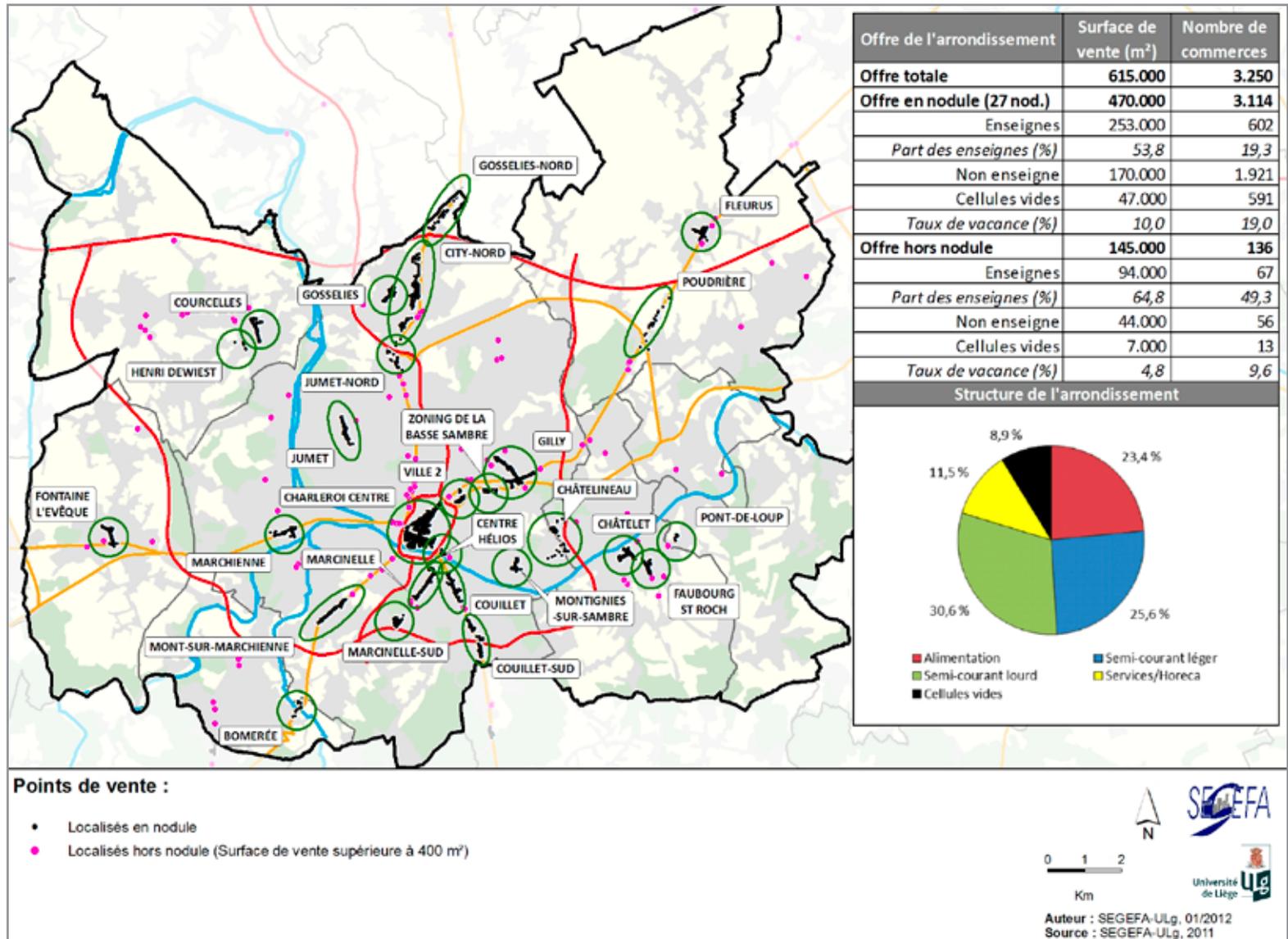


Figure 7 : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Liège

Charleroi

Figure 8 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Charleroi



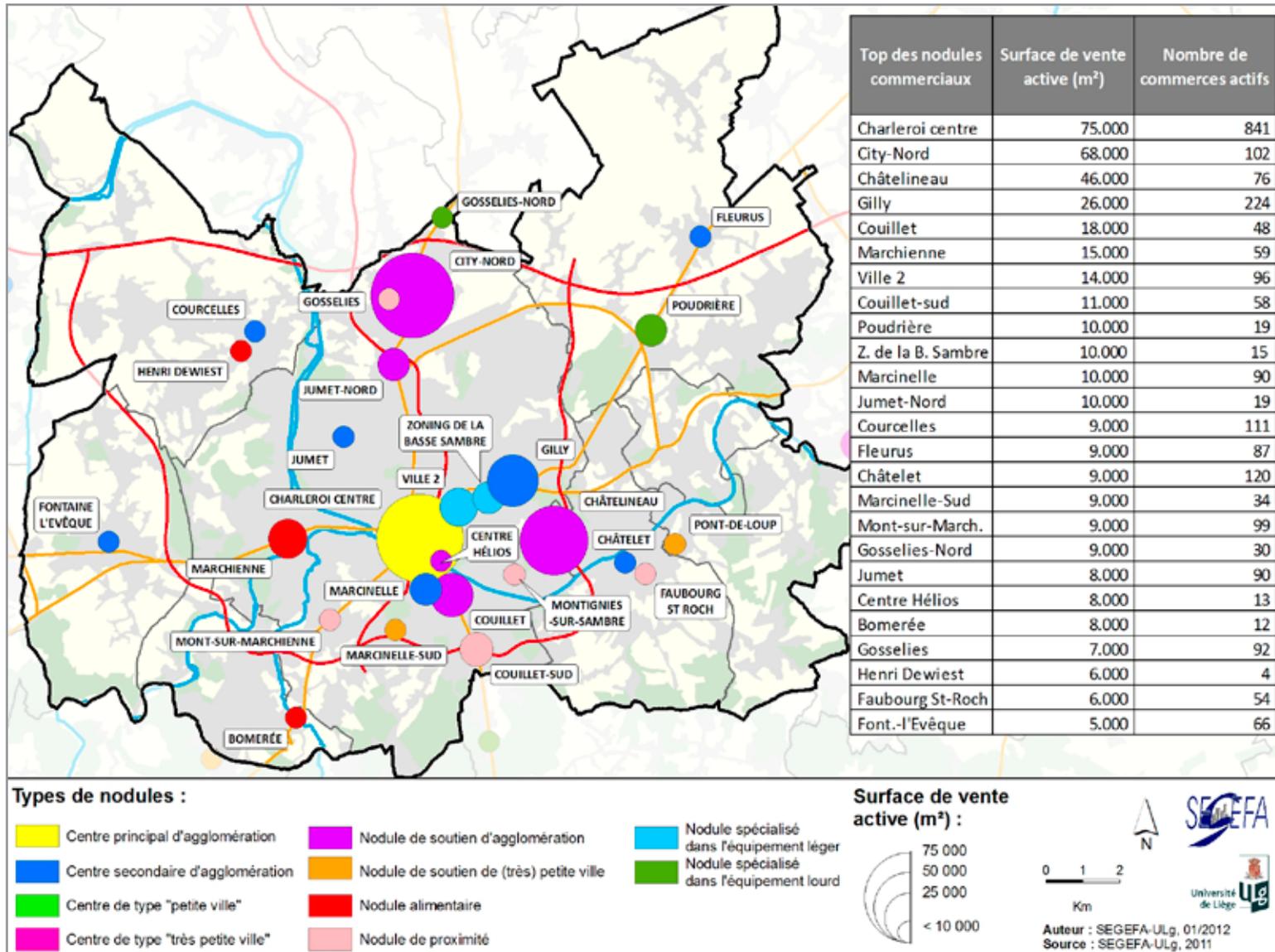


Figure 9 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Charleroi

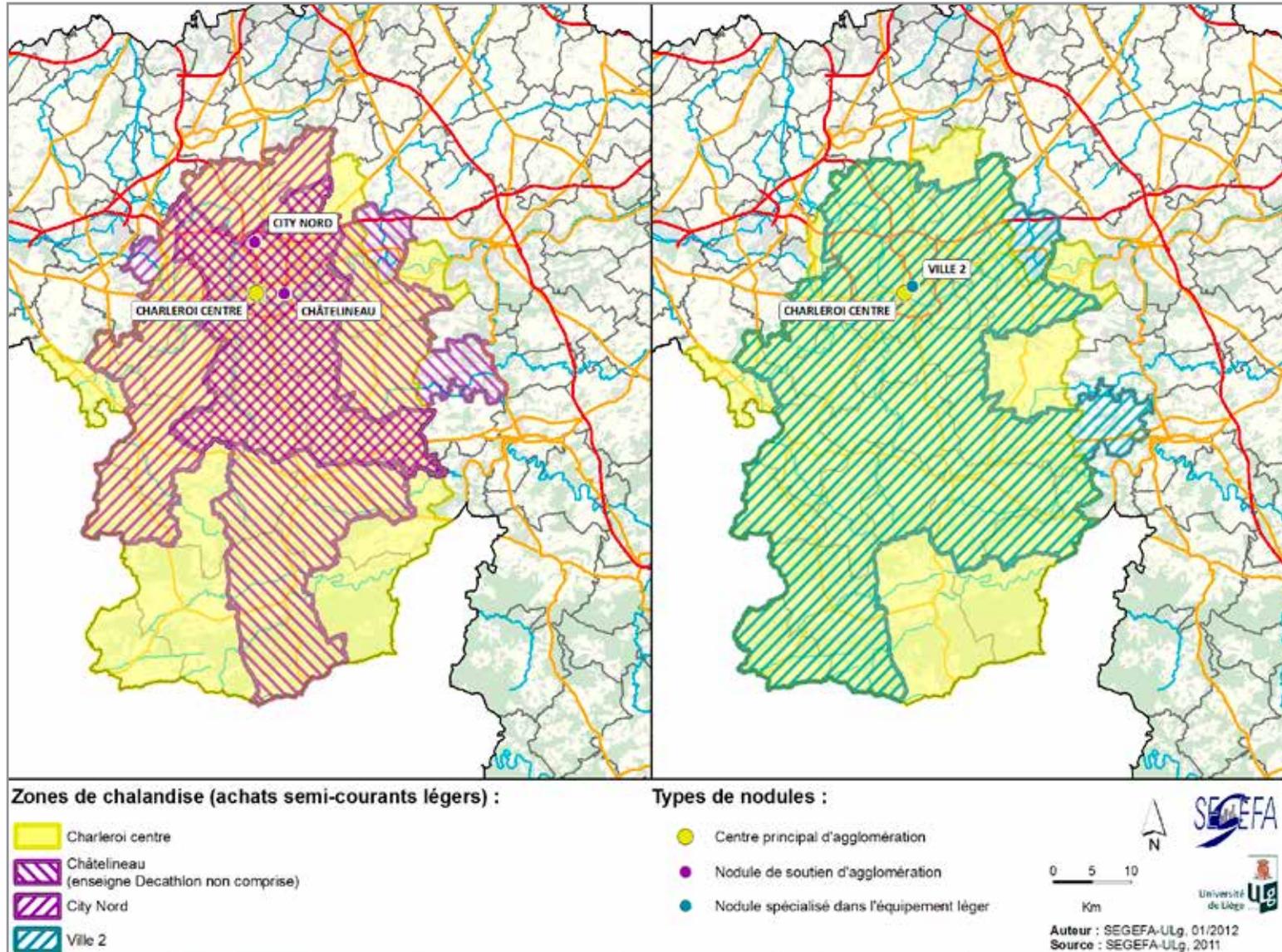


Figure 10 : Zone de chalandise des principaux nœuds de Charleroi

Photo : Jean-Louis Carpentier



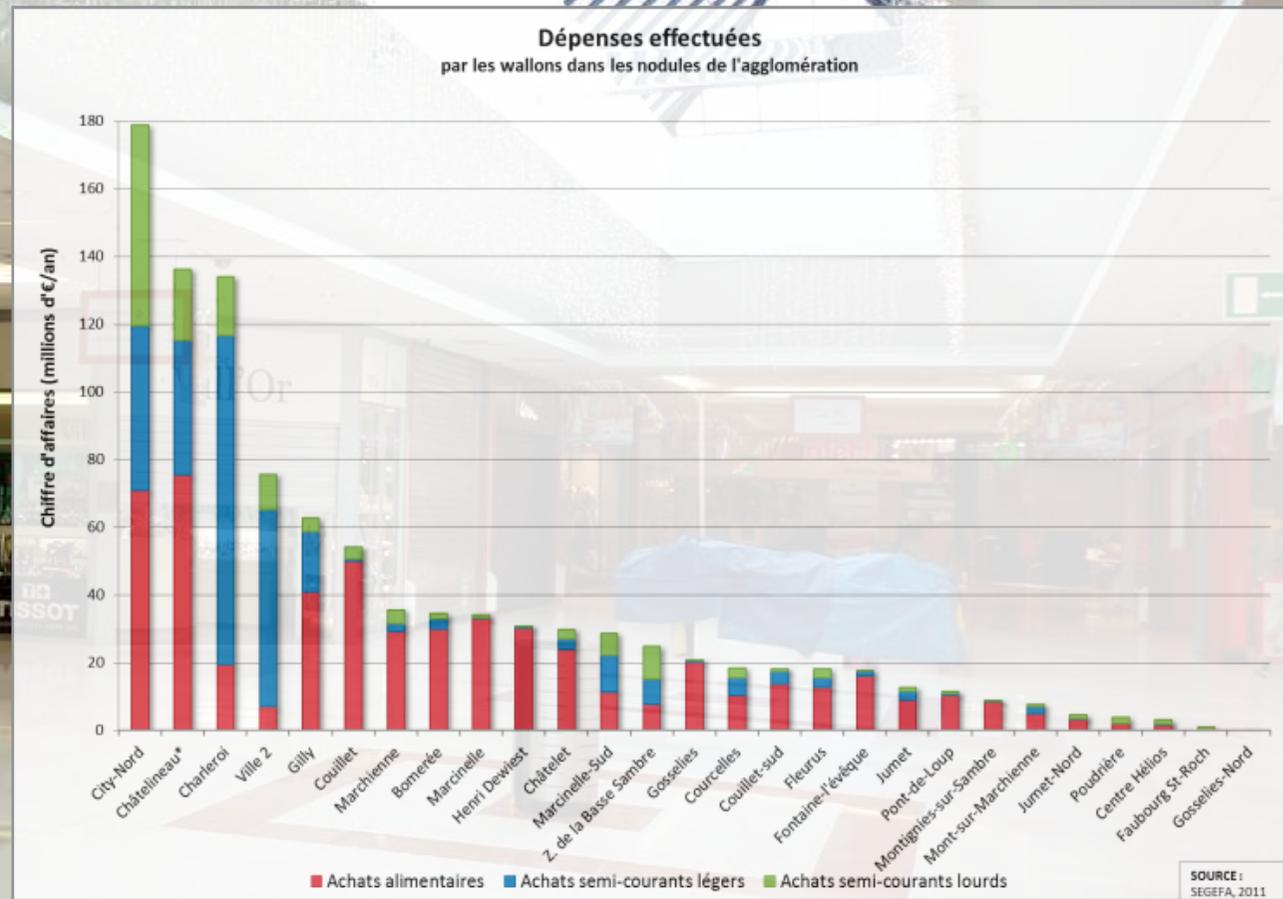
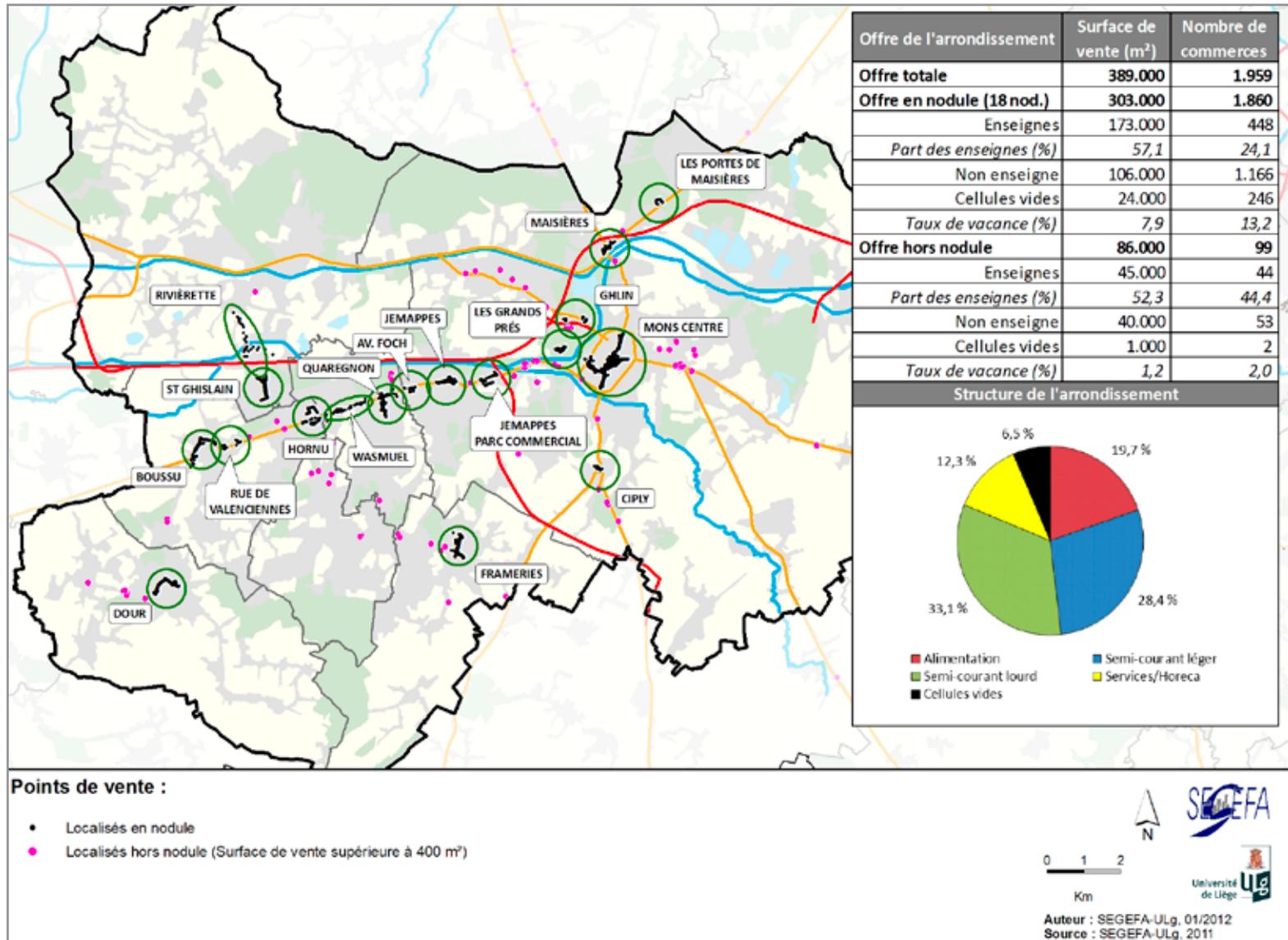


Figure 11 : Représentation de la hiérarchie des nœuds de l'agglomération de Charleroi

## Mons

Figure 12 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Mons



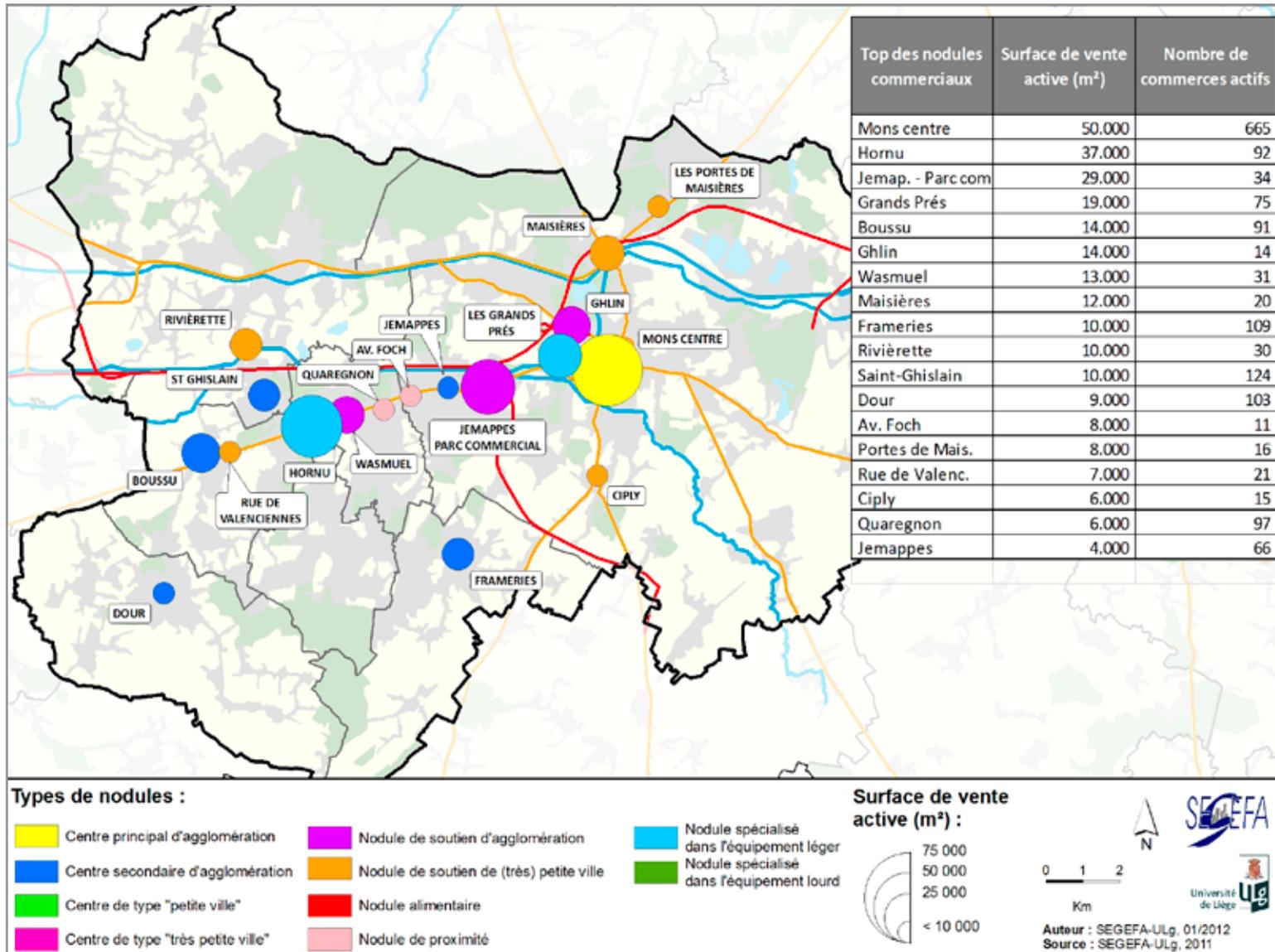


Photo : Jean-Louis Carpentier

Figure 13 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Mons

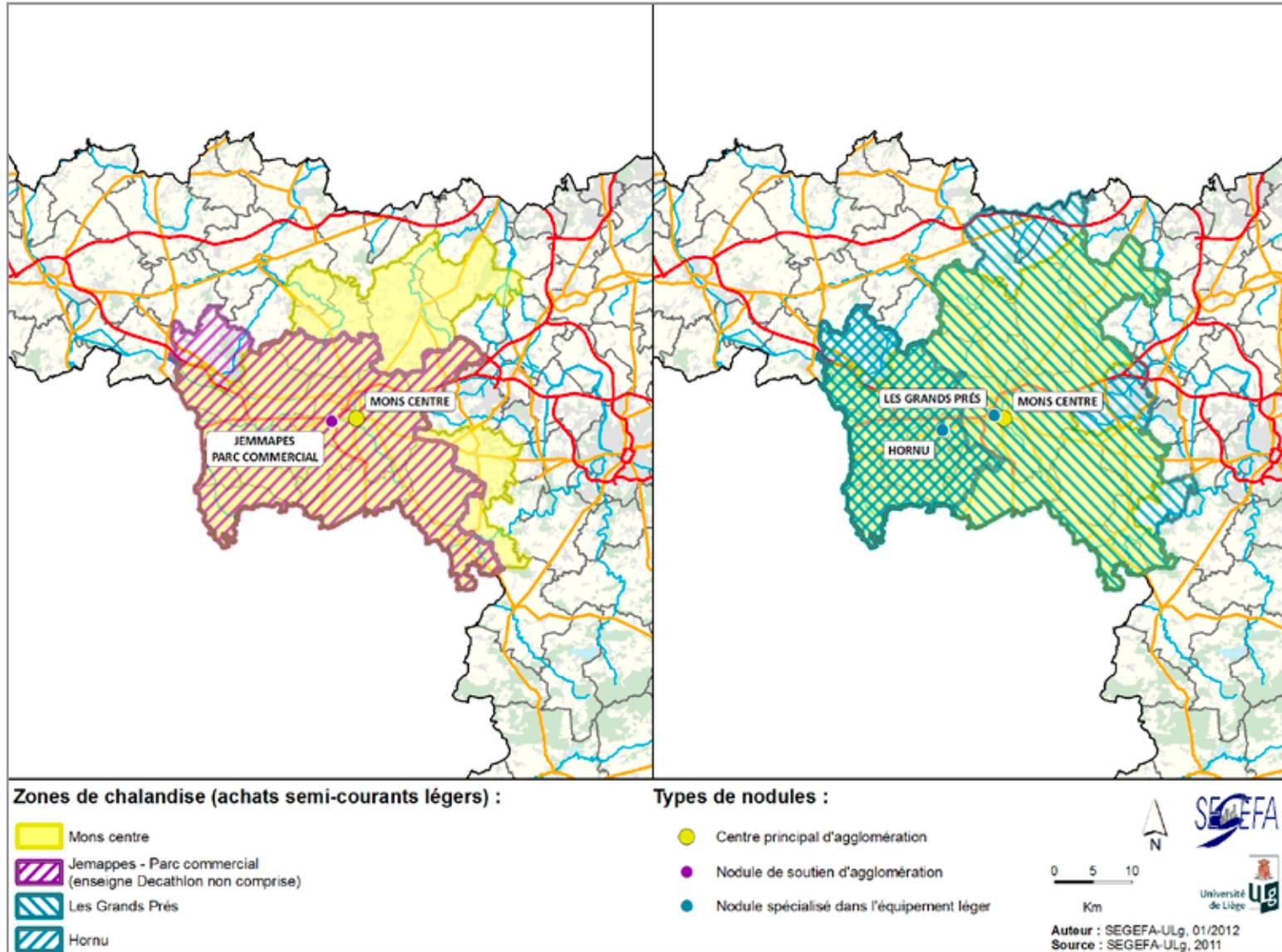
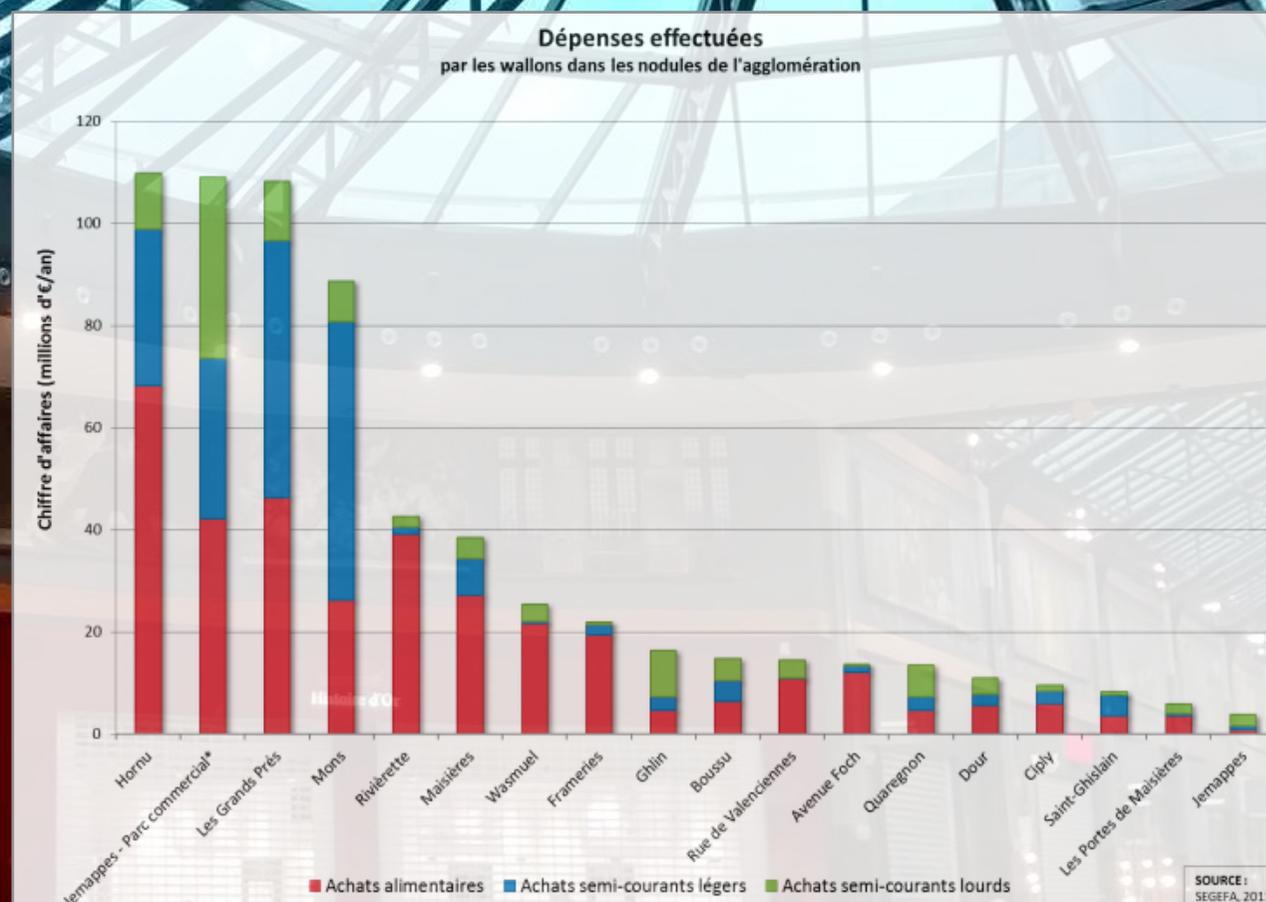


Figure 14 : Zone de chalandise des principaux nodules de Mons

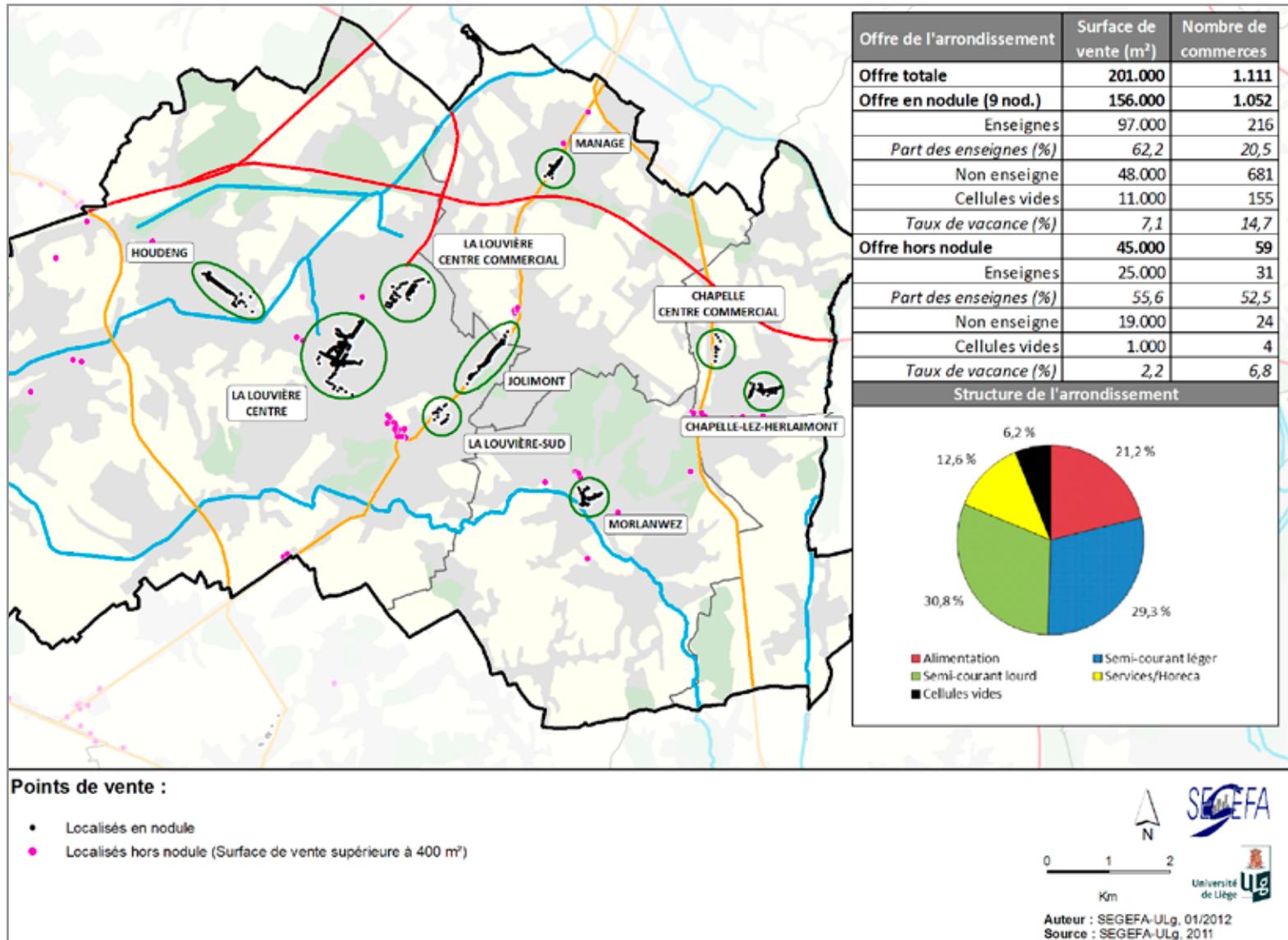




**Figure 15** : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Mons

## La Louvière

Figure 16 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de La Louvière



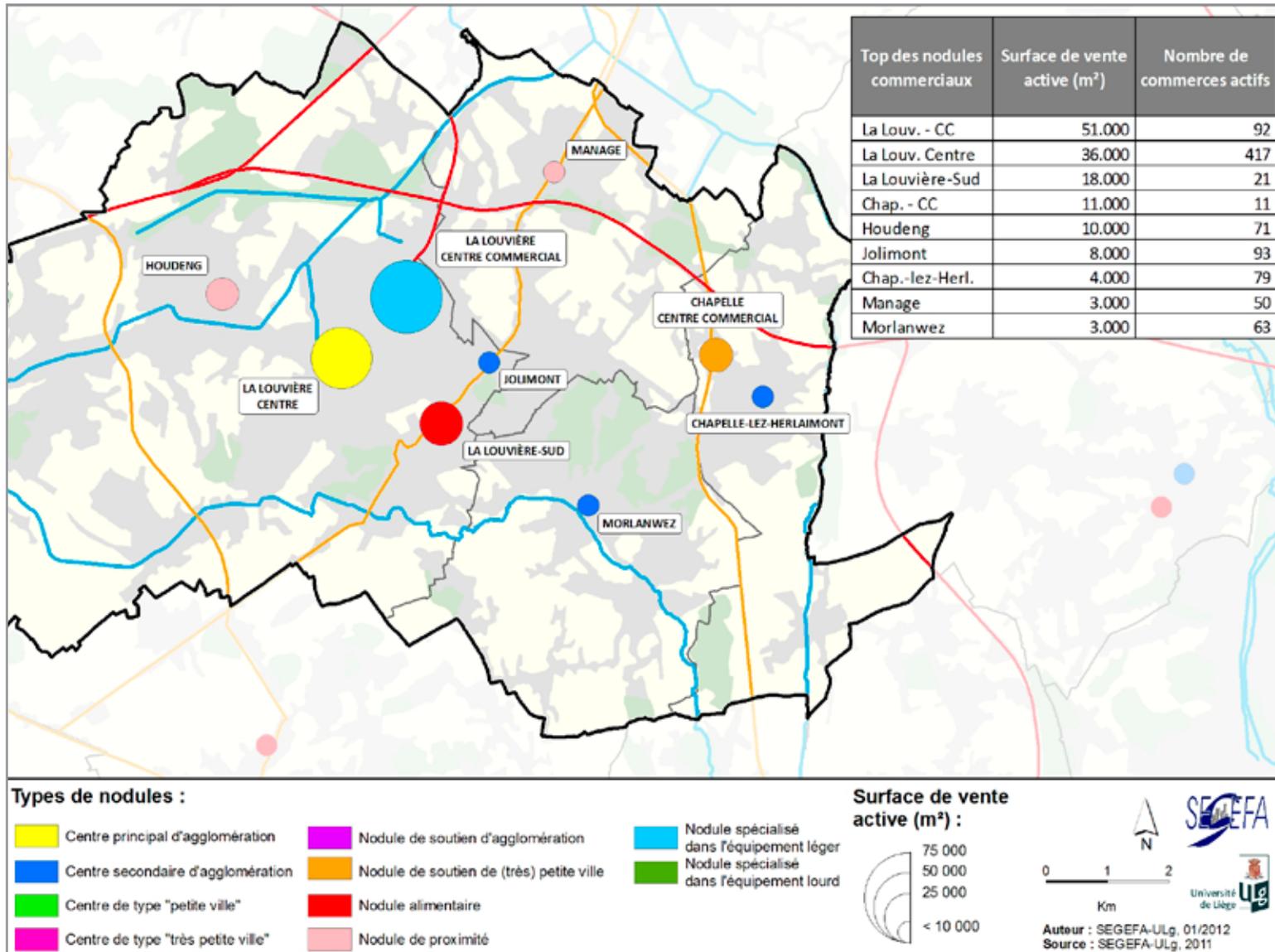


Figure 17 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de La Louvière

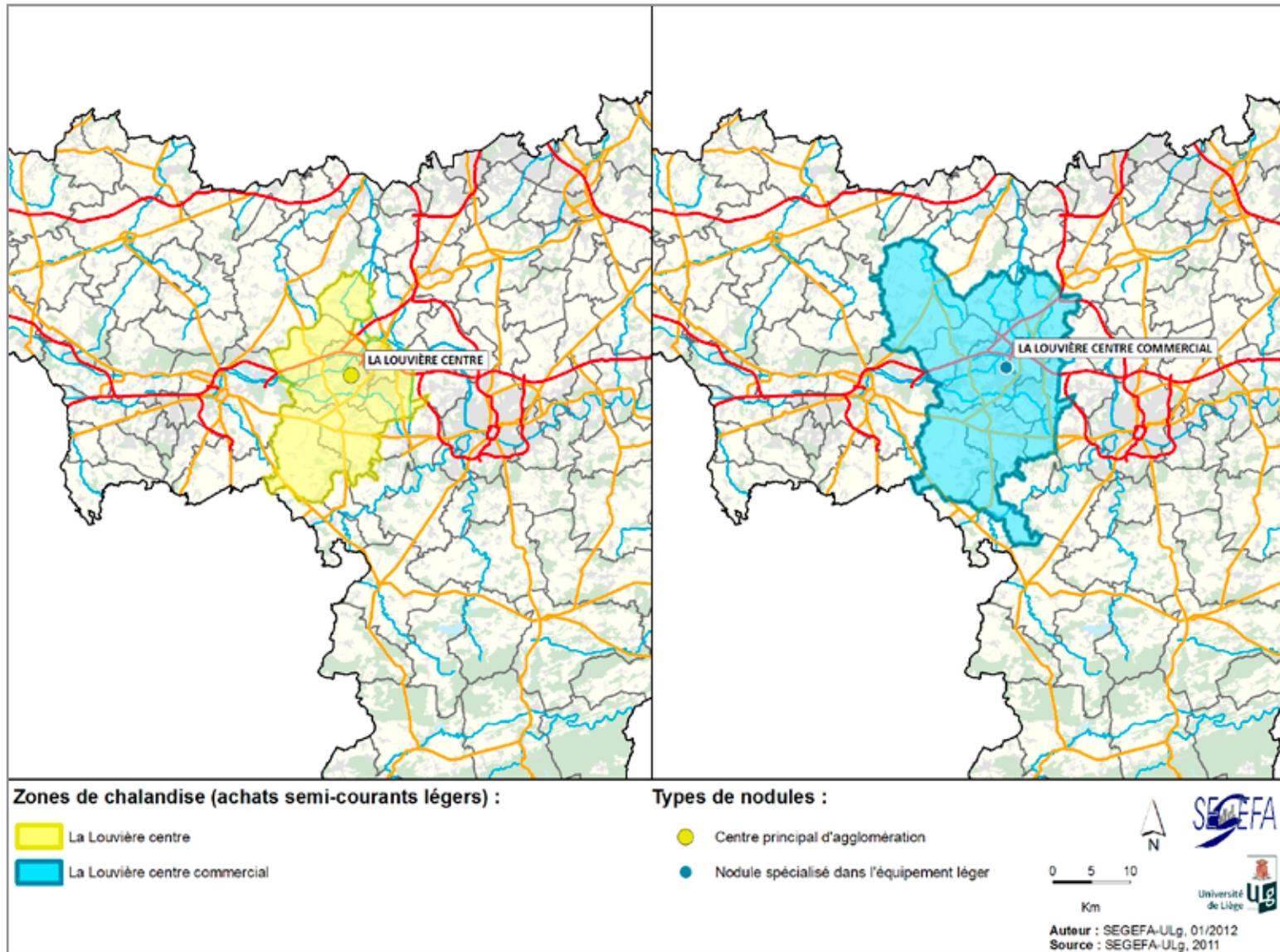


Figure 18 : Zone de chalandise des principaux nodules de La Louvière

Photo : Jean-Louis Carpentier

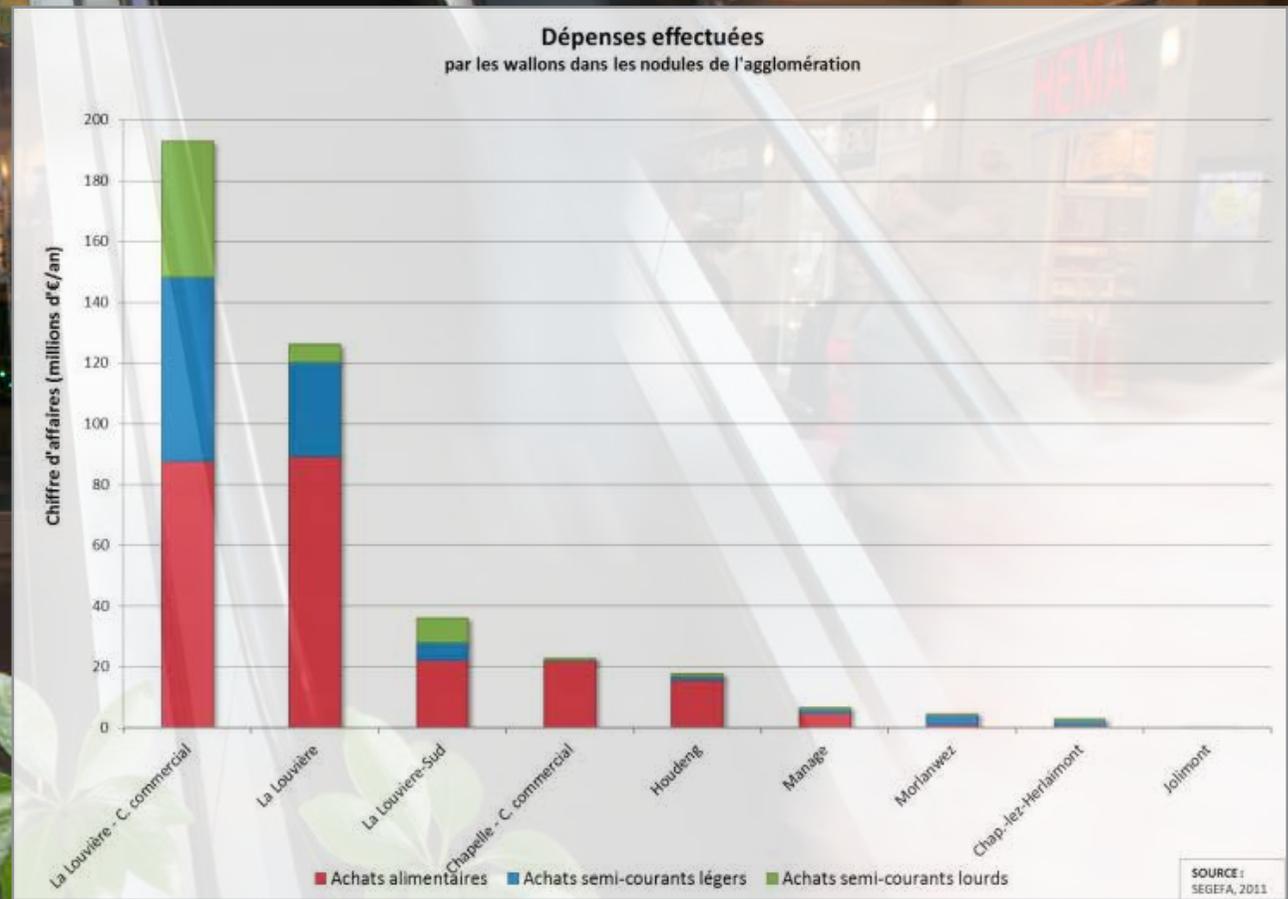
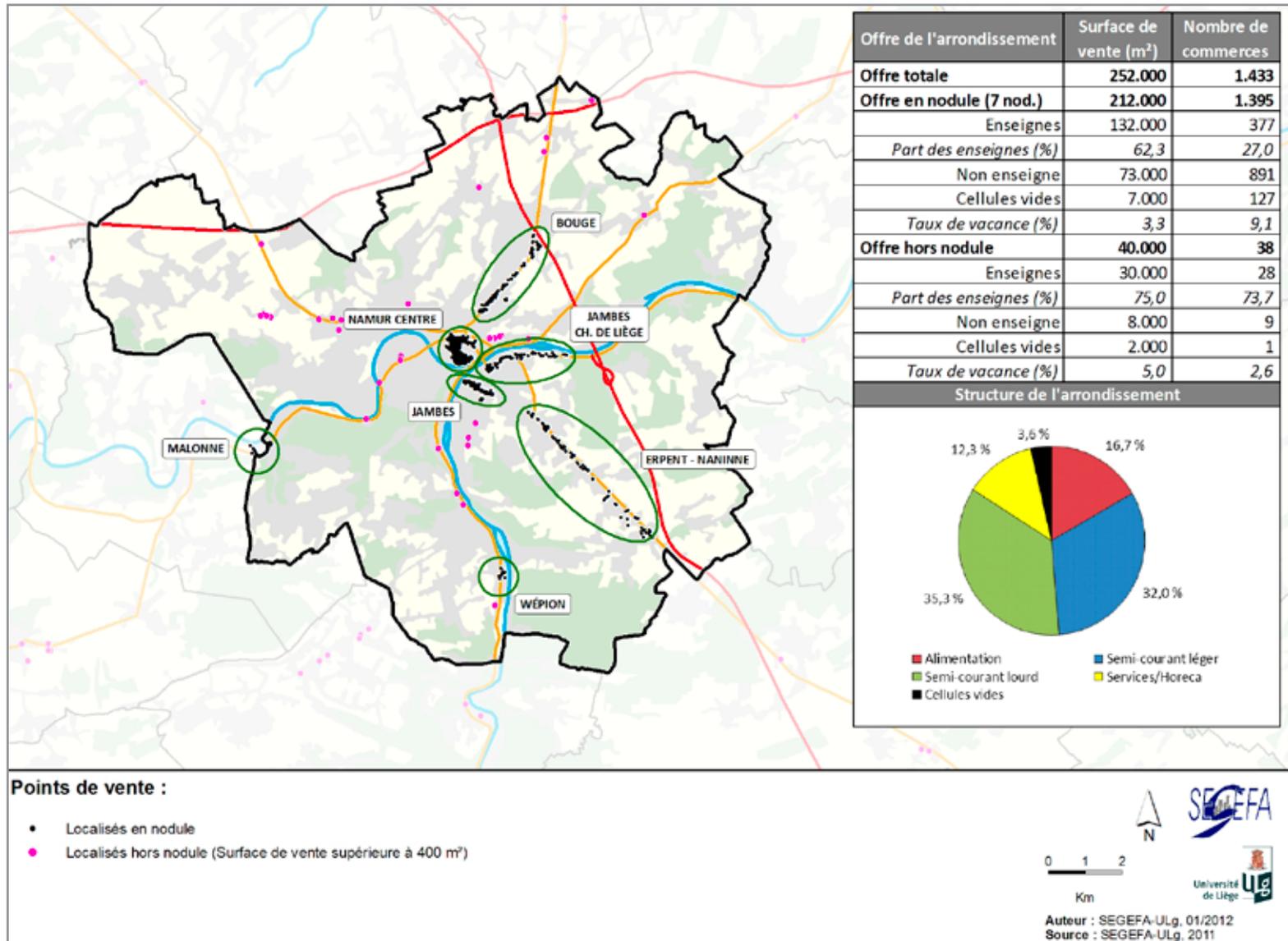


Figure 19 : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de La Louvière

## Namur

Figure 20 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Namur



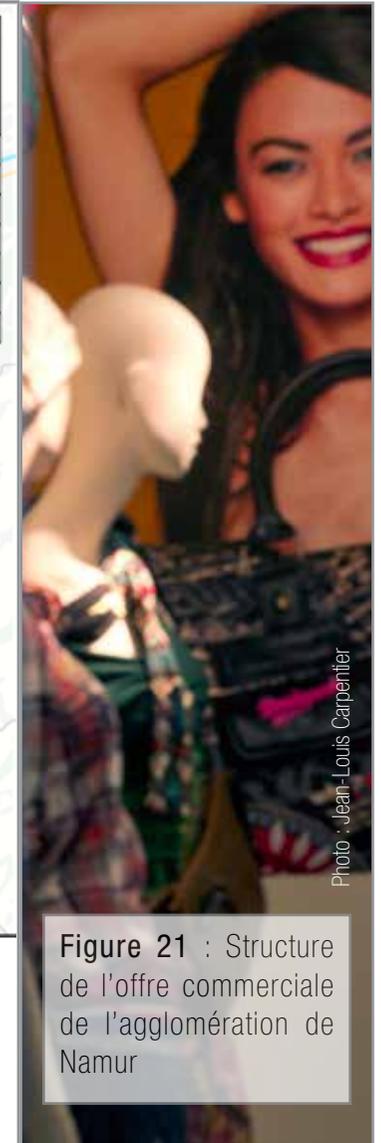
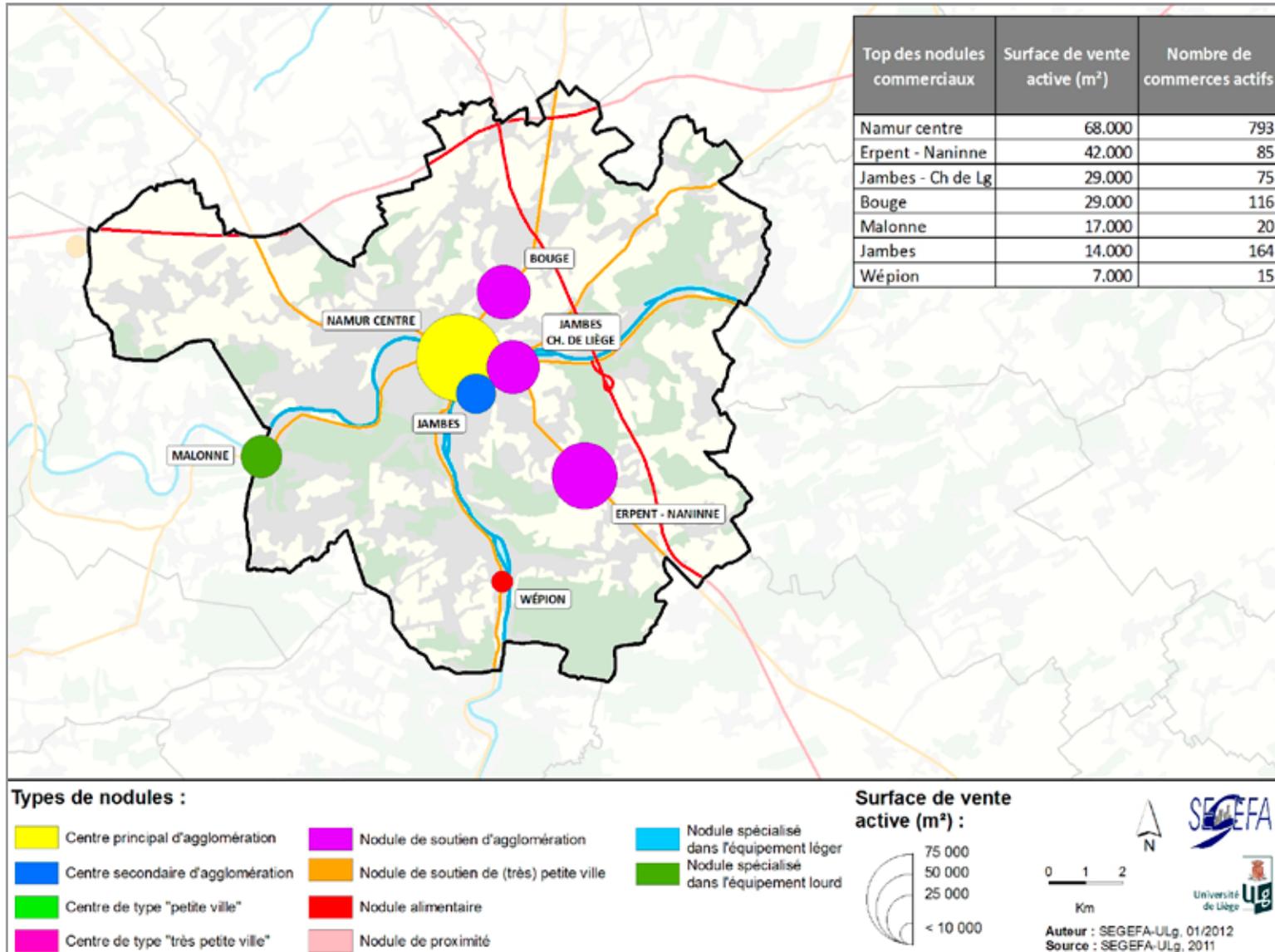


Photo : Jean-Louis Carpentier

Figure 21 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Namur

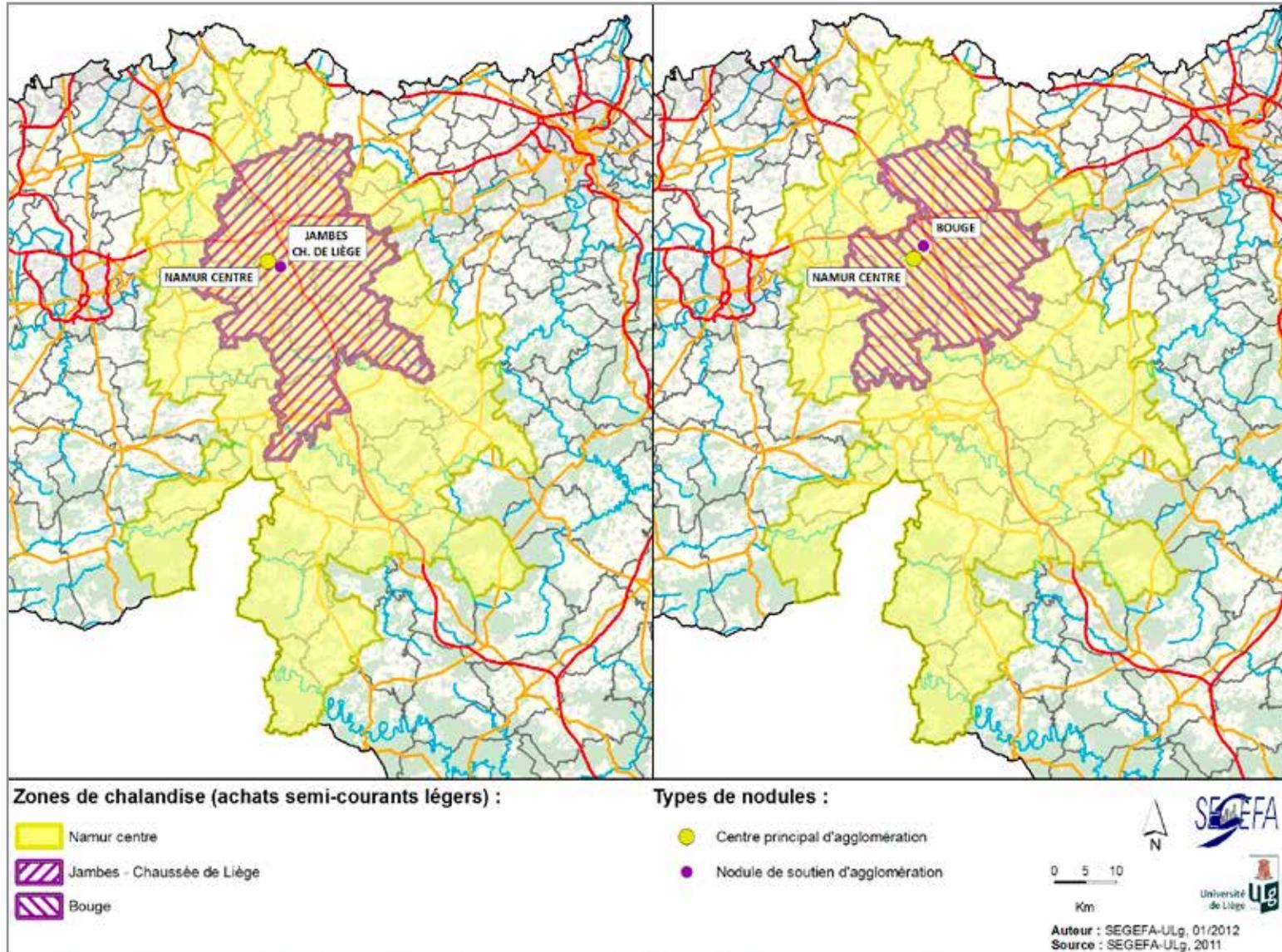
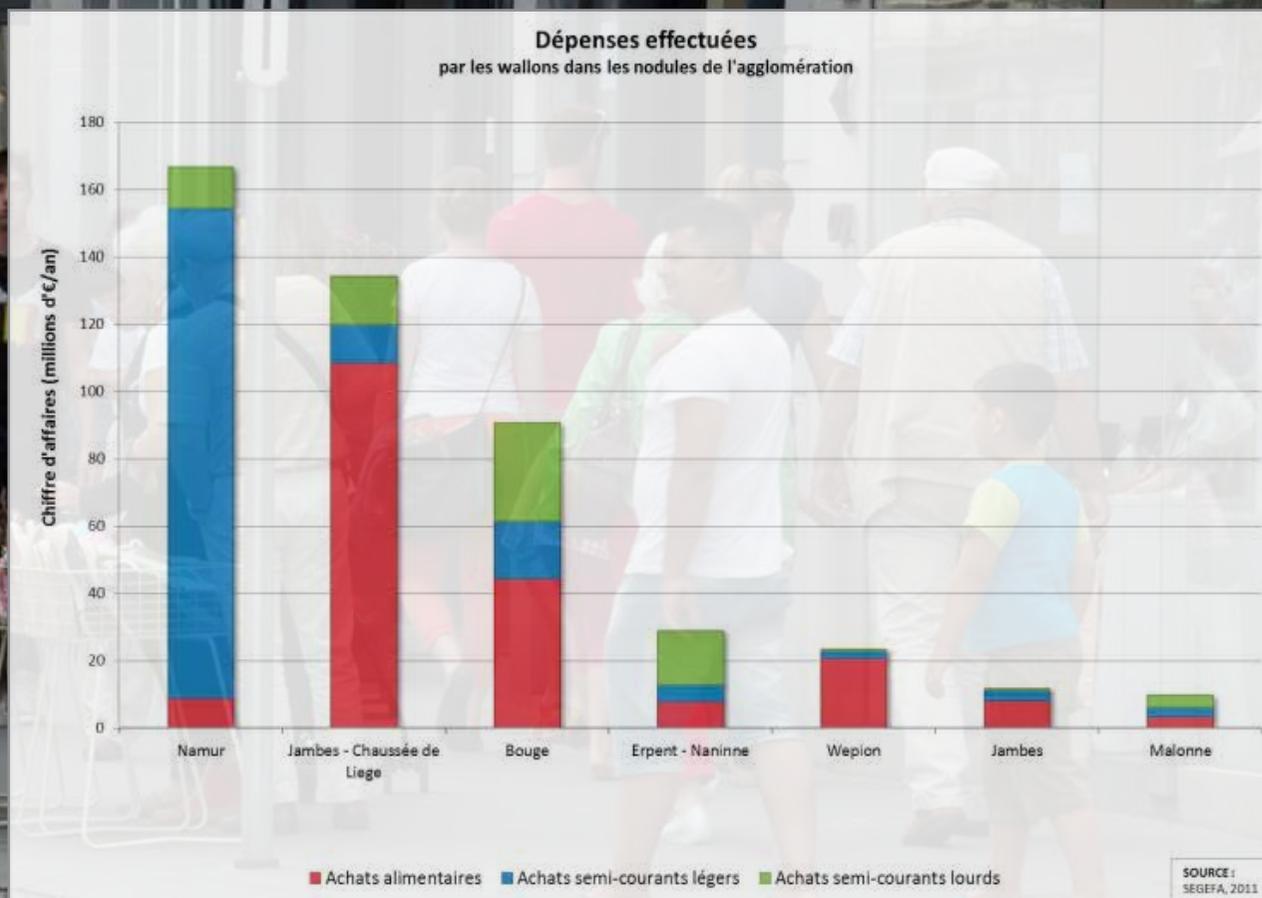


Figure 22 : Zone de chalandise des principaux nodules de Namur



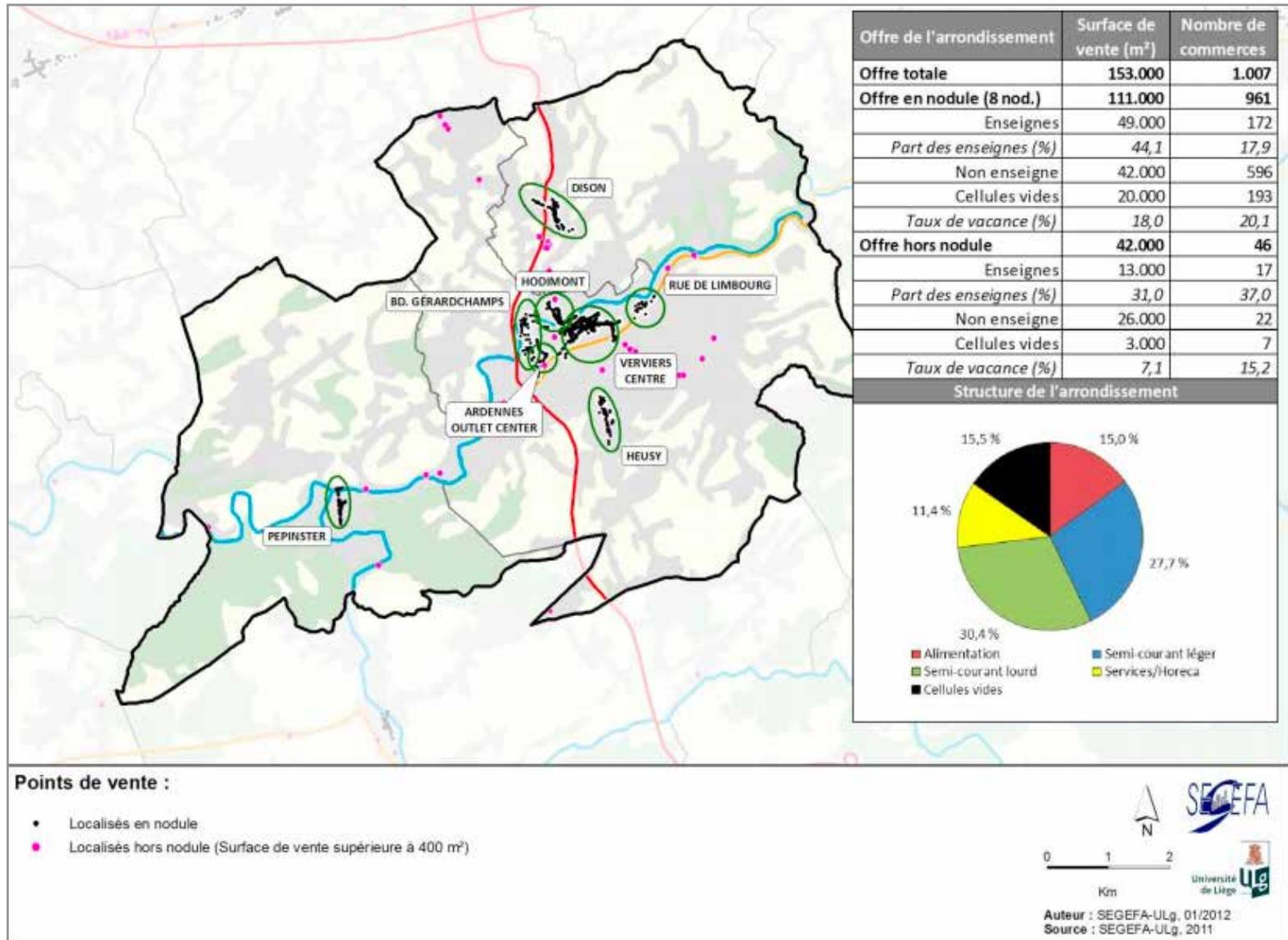
Photo : Jean-Louis Carpentier



**Figure 23** : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Namur

Verviers

Figure 24 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Verviers



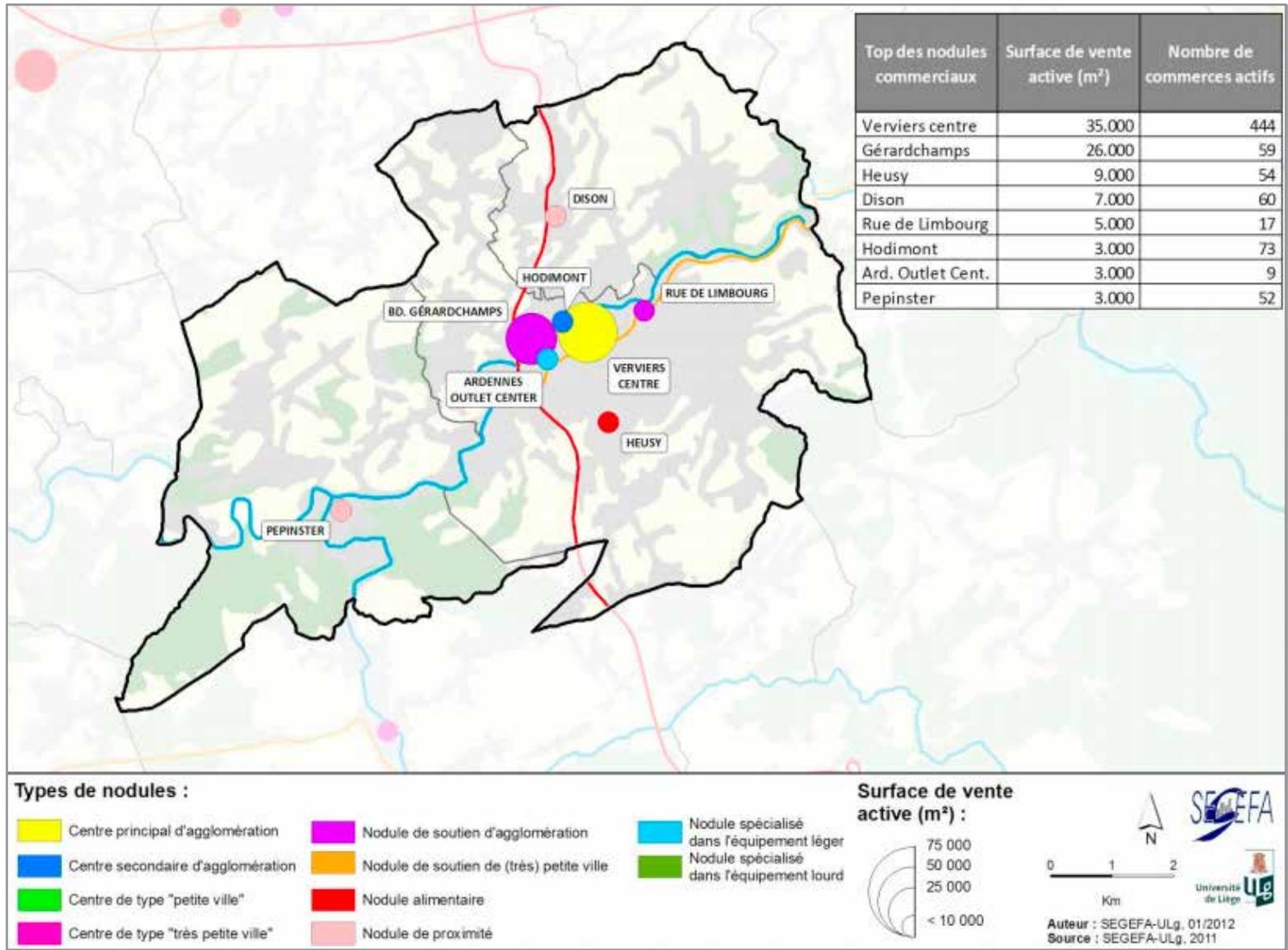


Figure 25 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Verviers

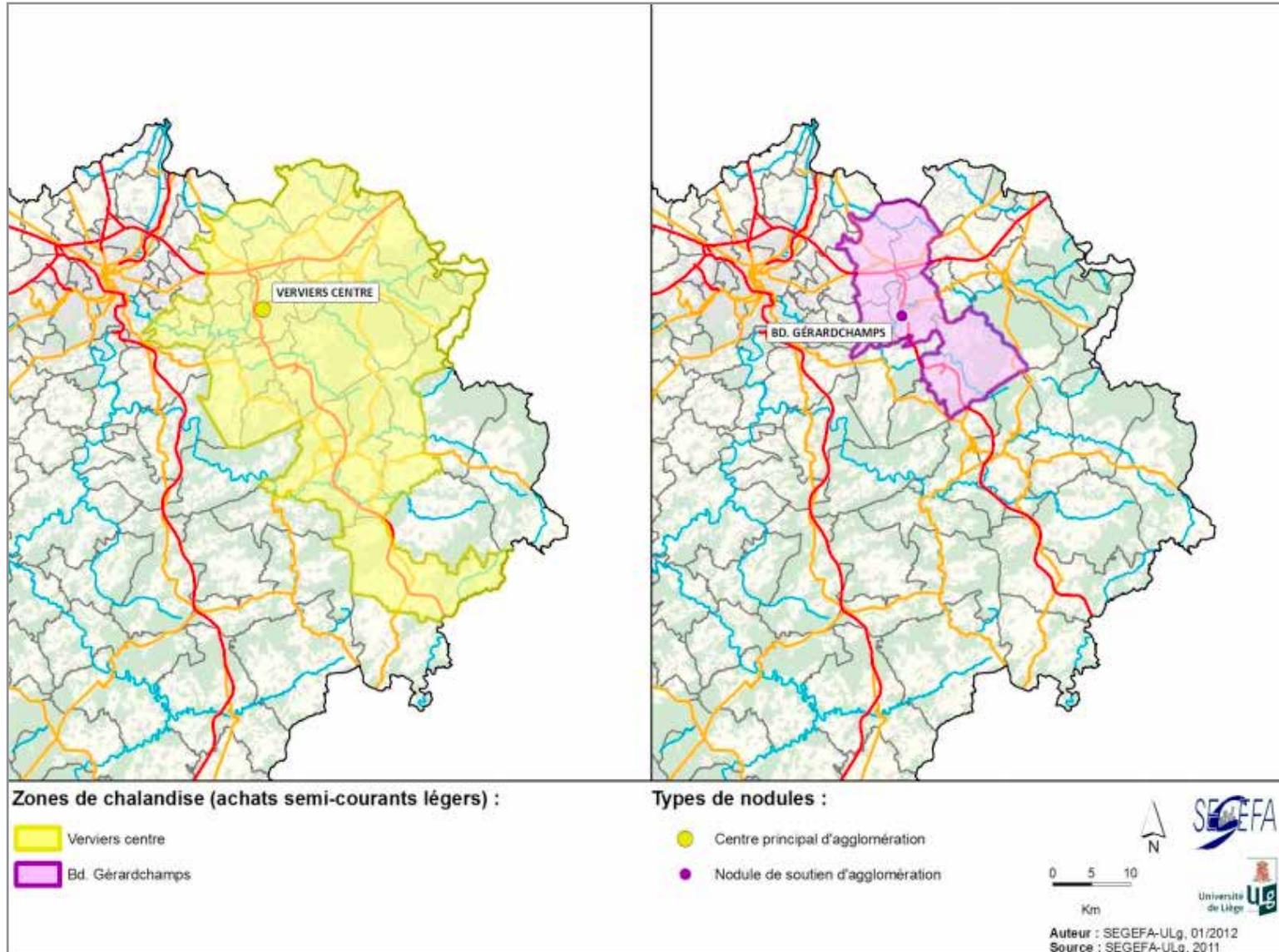


Figure 26 : Zone de chalandise des principaux nœuds de Verviers



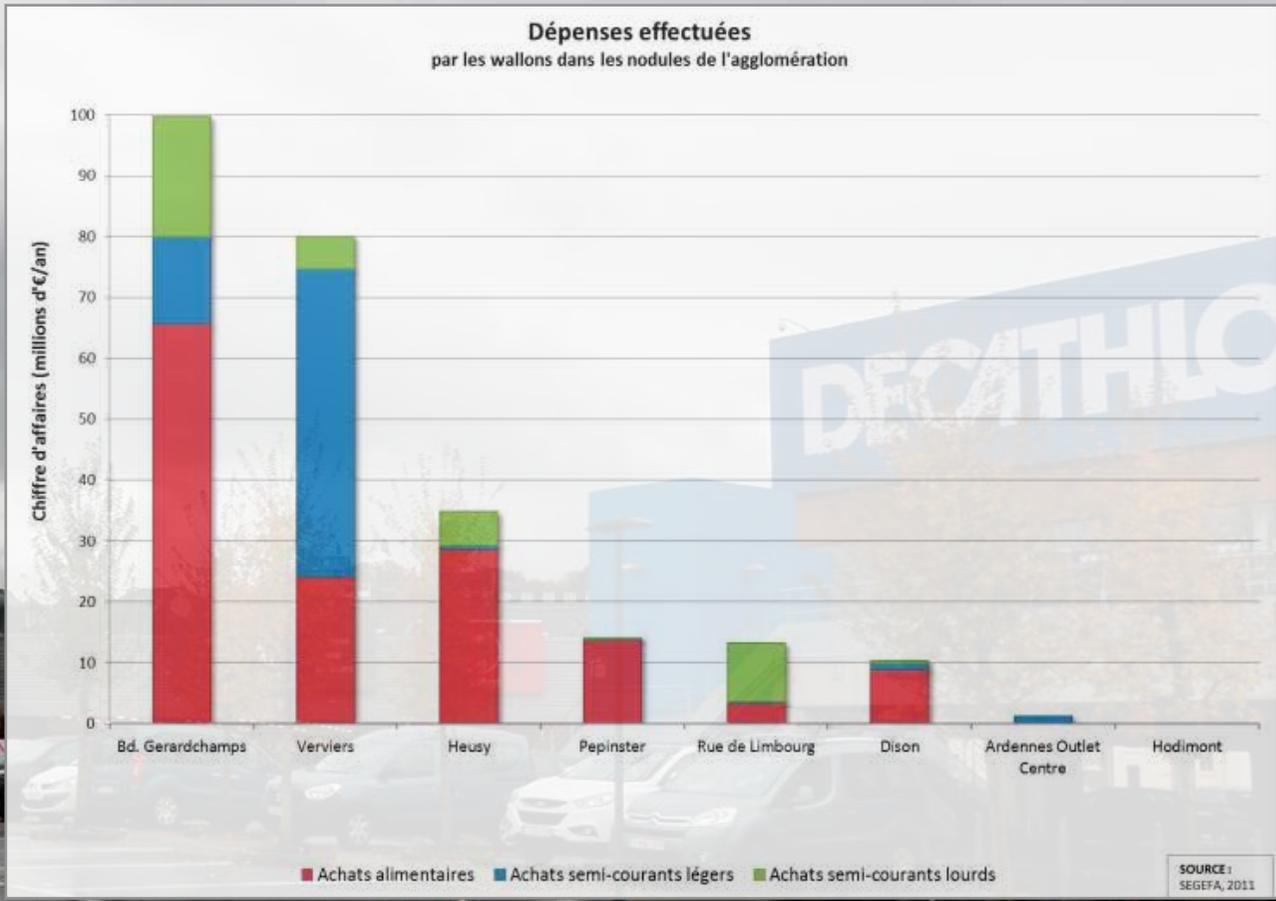
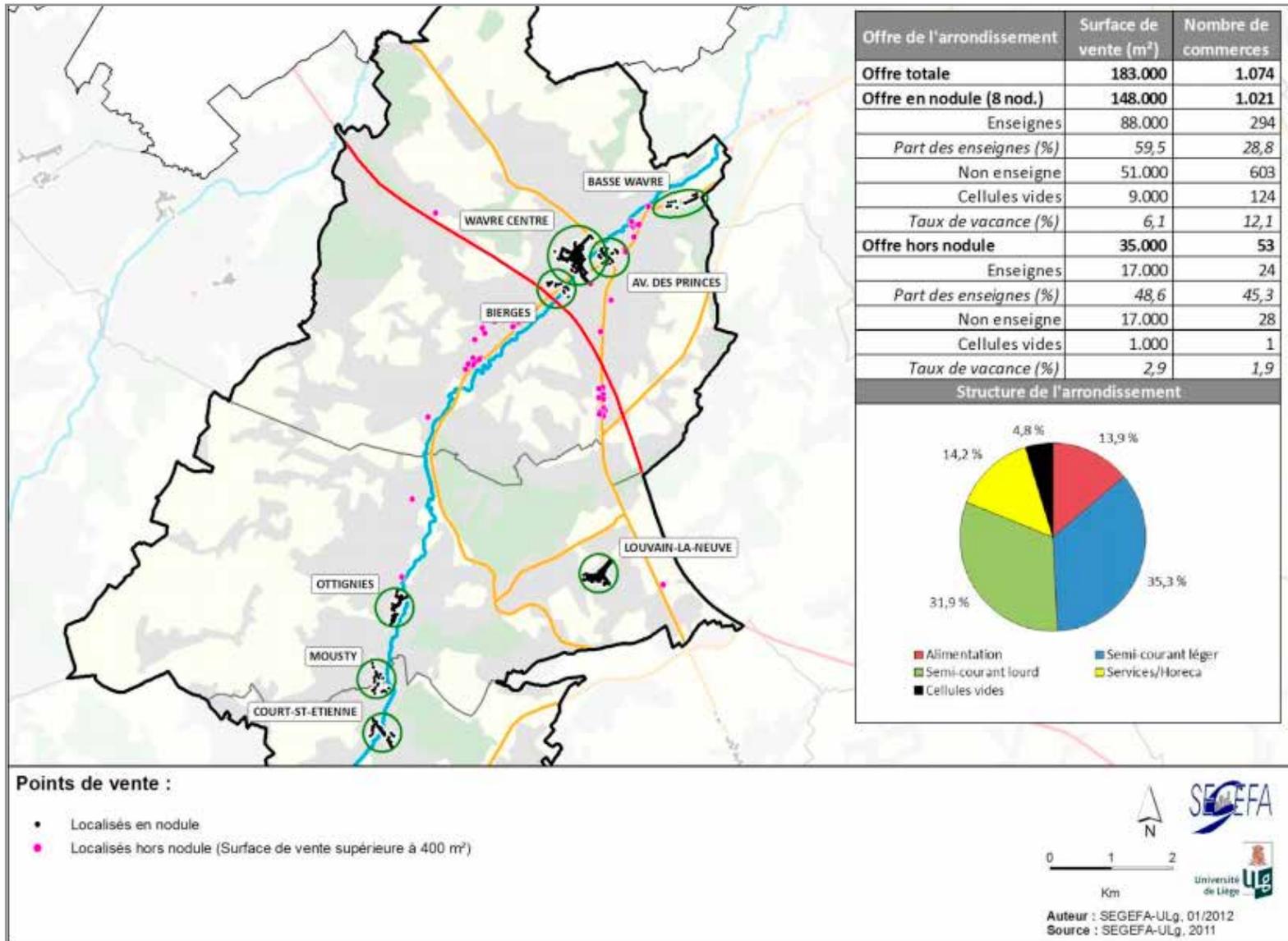


Photo : Sylvain Antoine

**Figure 27** : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Verviers

Wavre

Figure 28 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Wavre



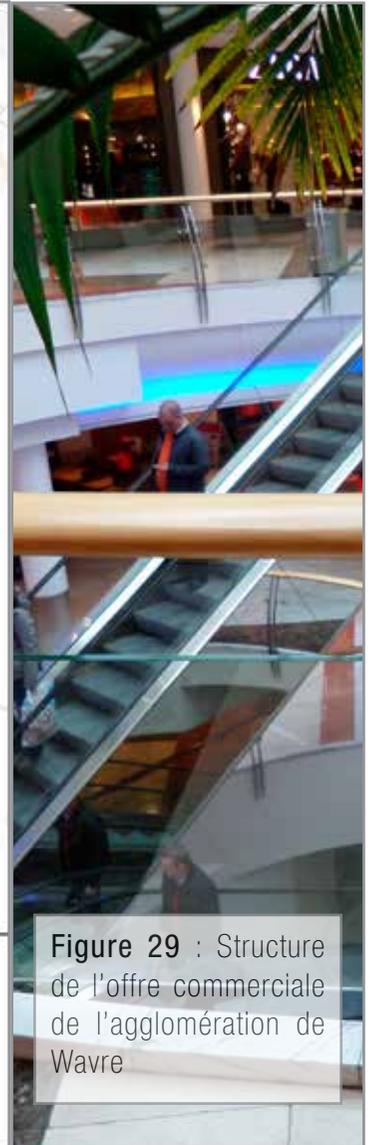
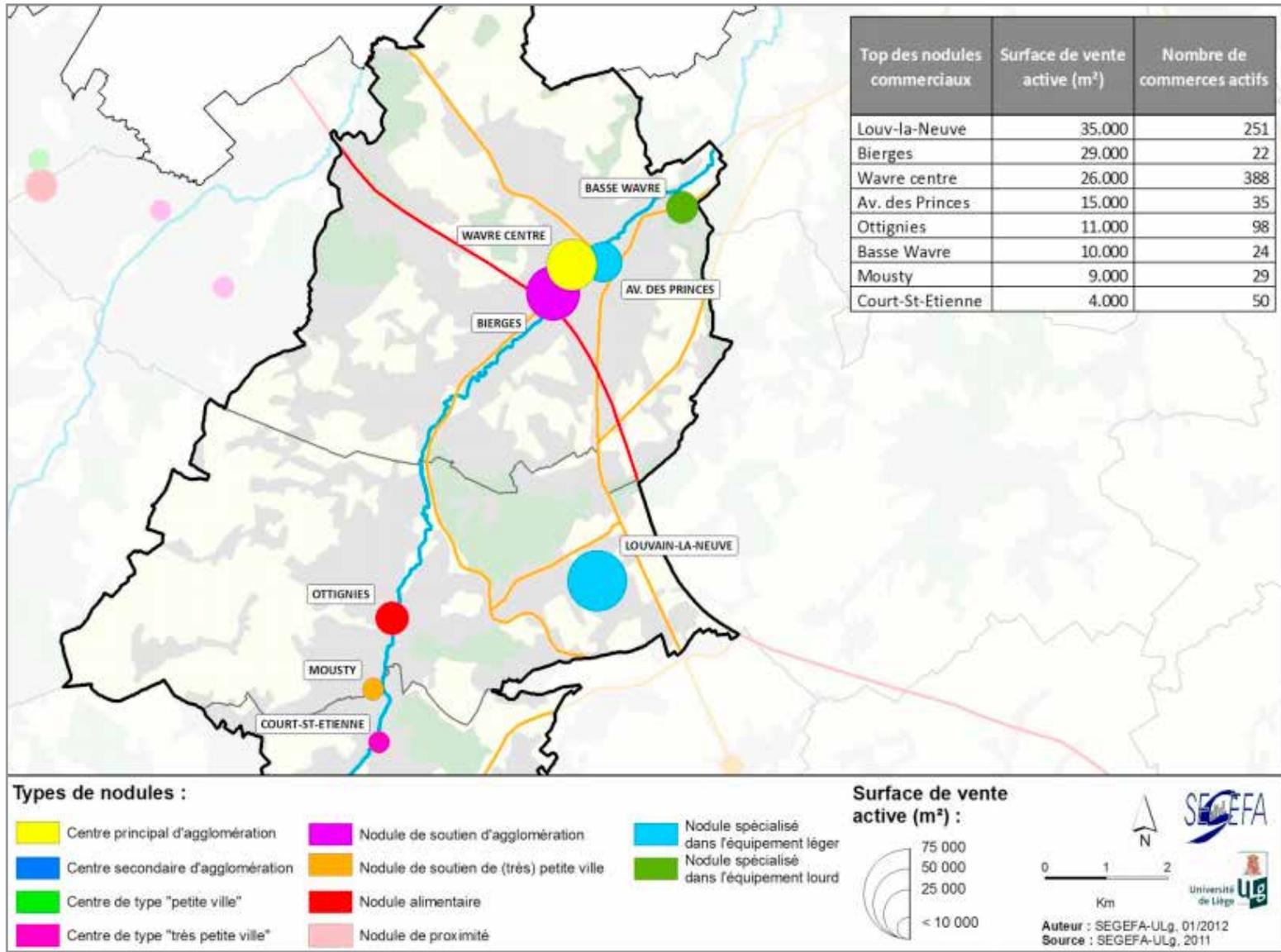


Figure 29 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Wavre

Photo : Sylvain Antoine

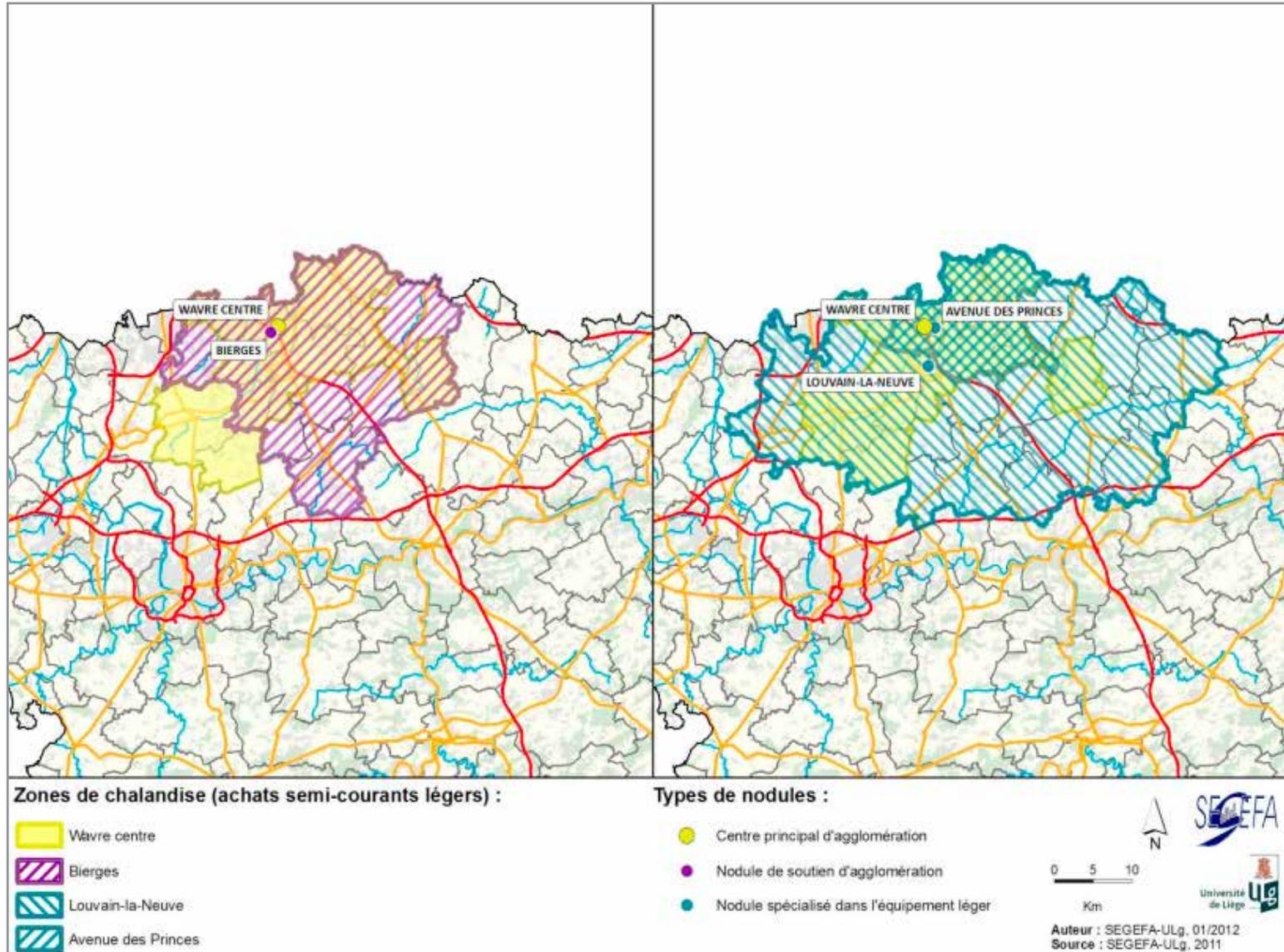


Figure 30 : Zone de chalandise des principaux nœuds de Wavre

Photo : Sylvain Antoine

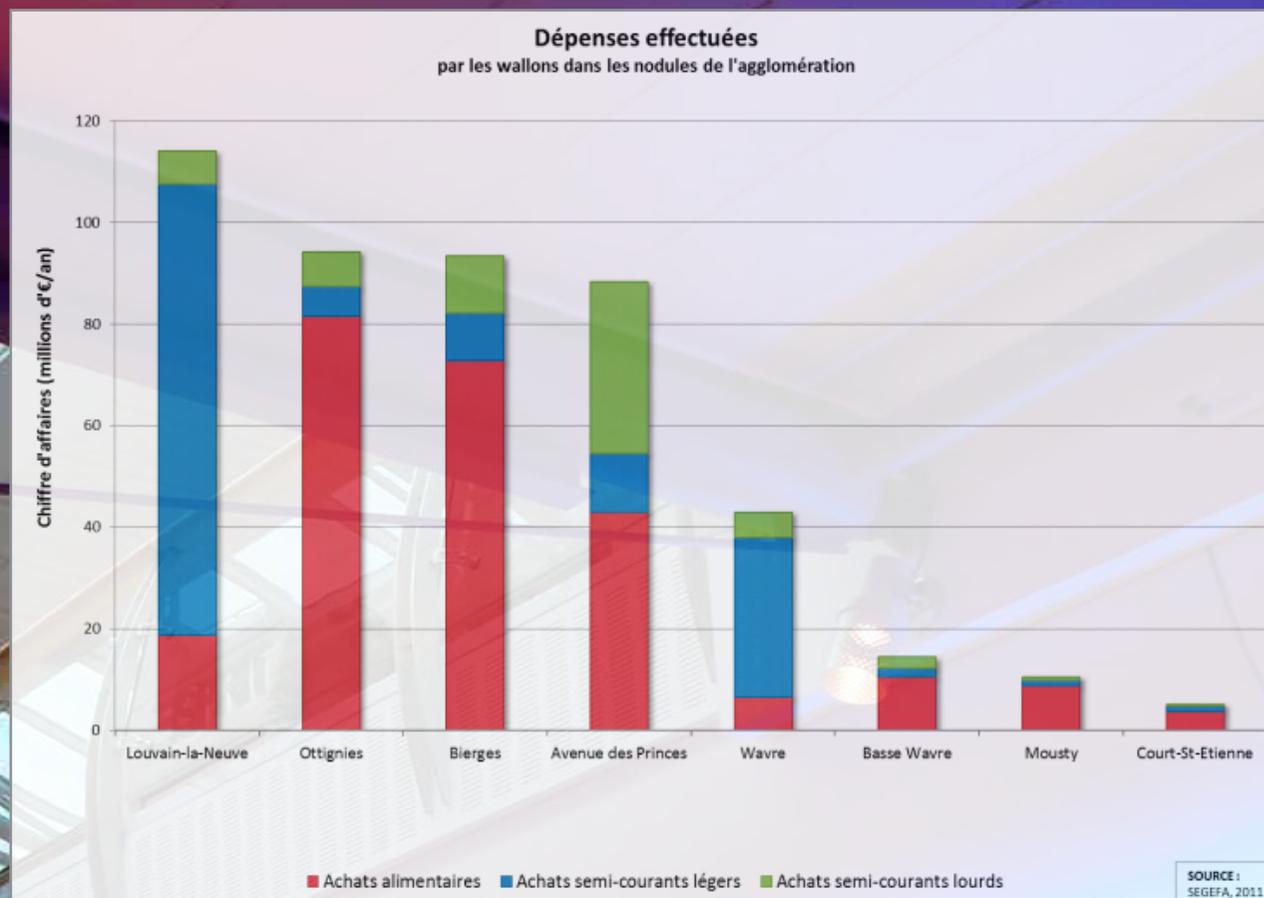
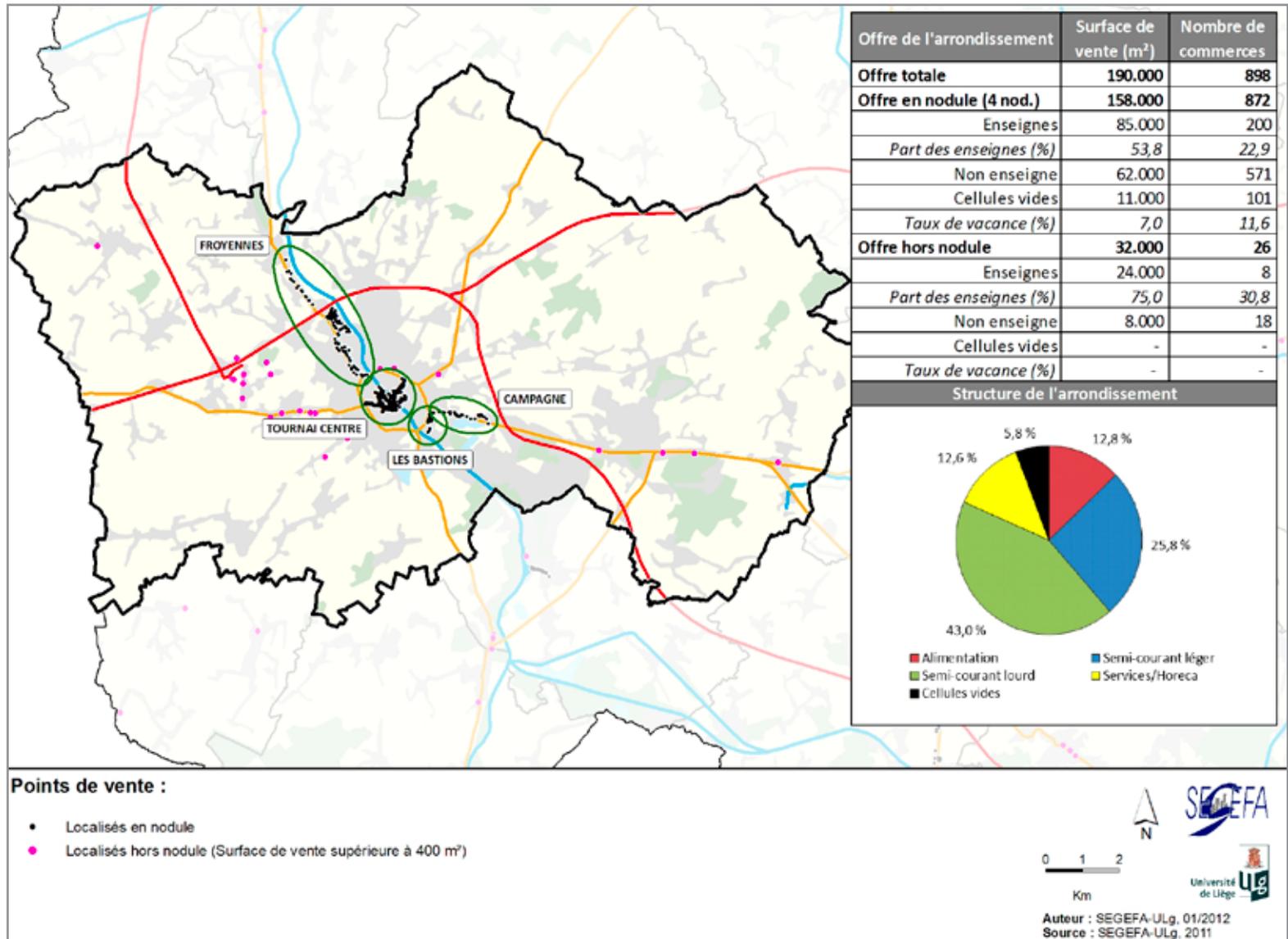


Figure 31 : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Wavre

Tournai

Figure 32 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Tournai



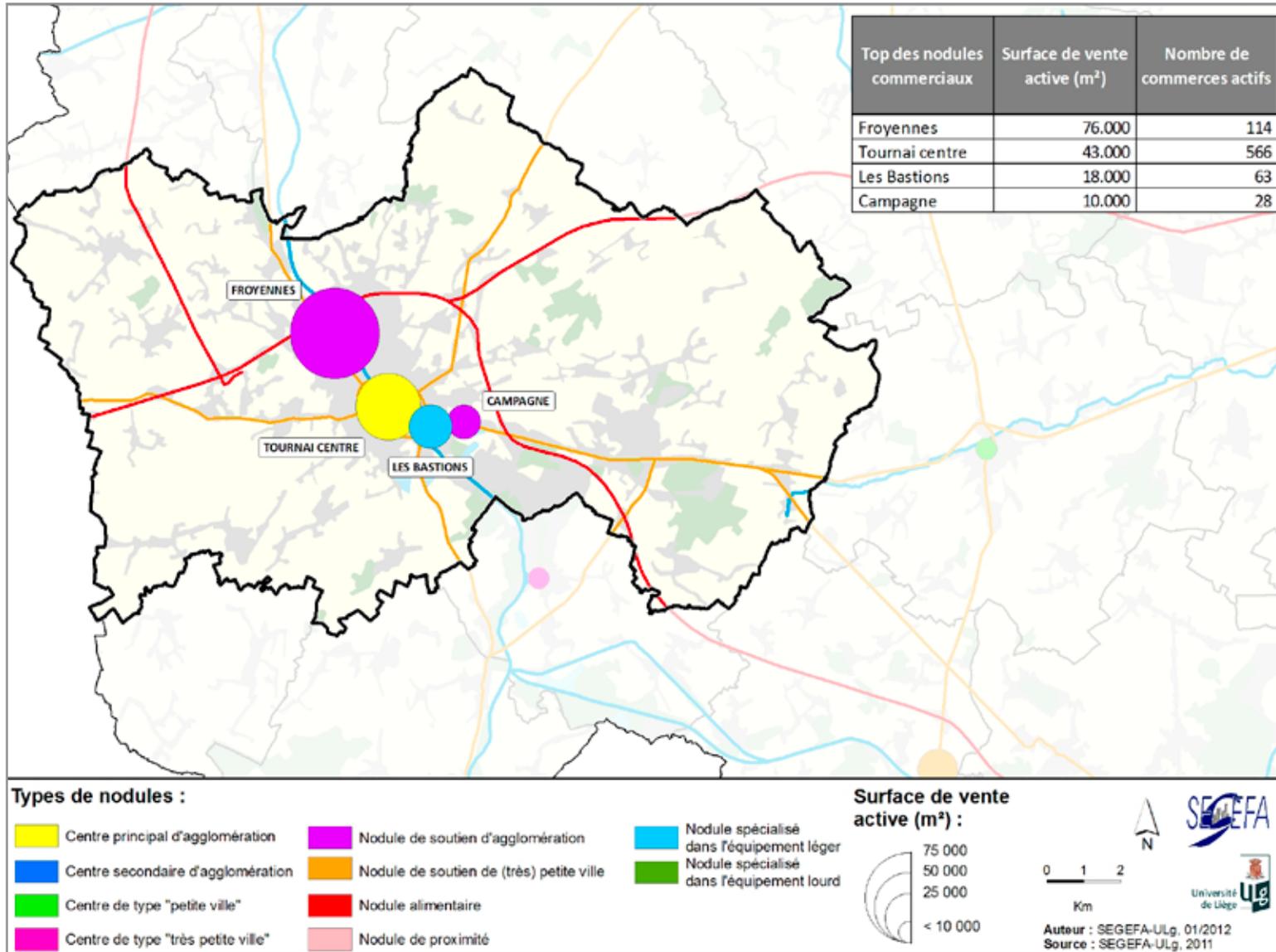


Photo : Jean-Louis Carpentier



Figure 33 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Tournai

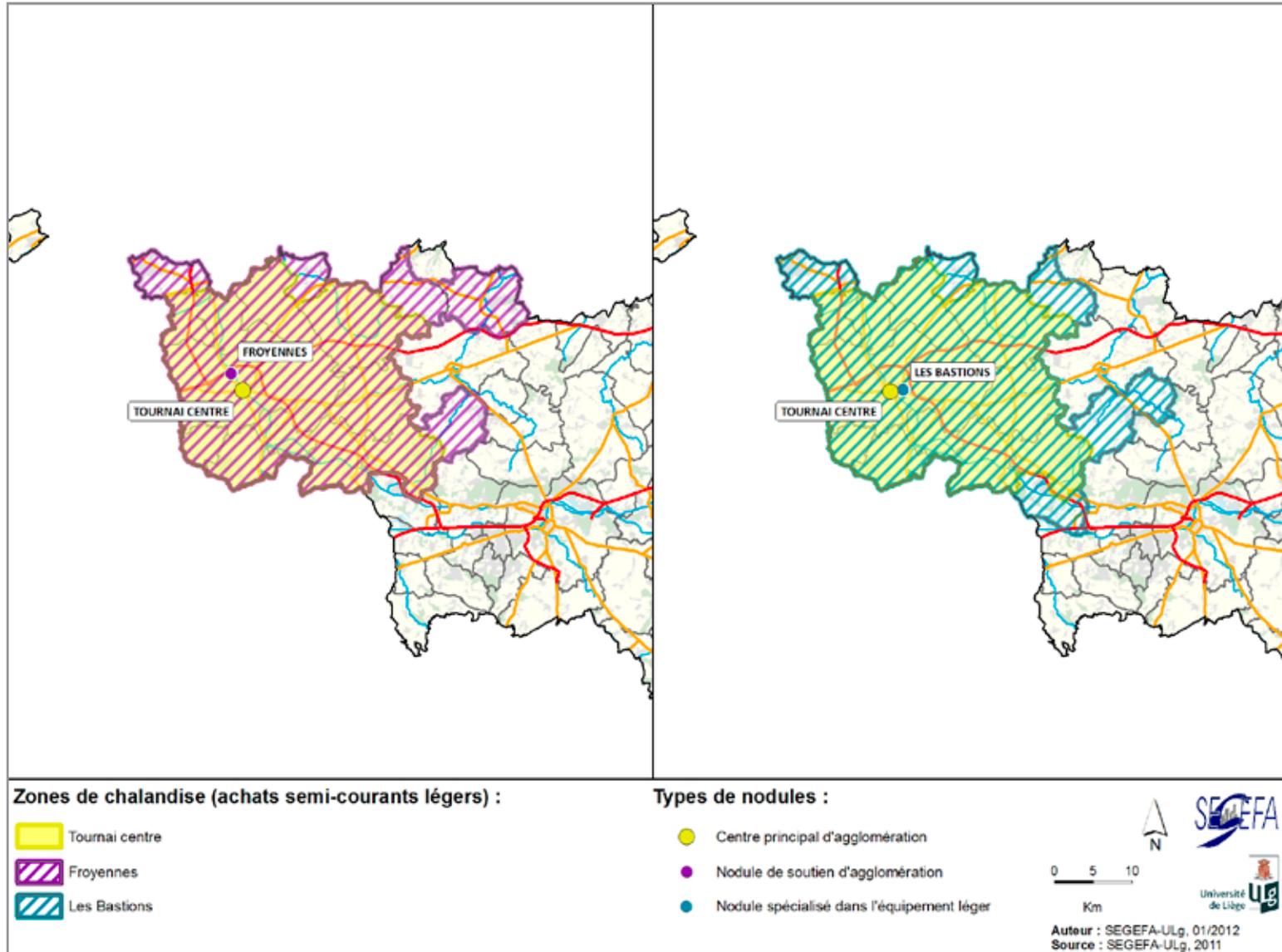


Figure 34 : Zone de chalandise des principaux nœuds de Tournai

Photo : Jean-Louis Carpentier

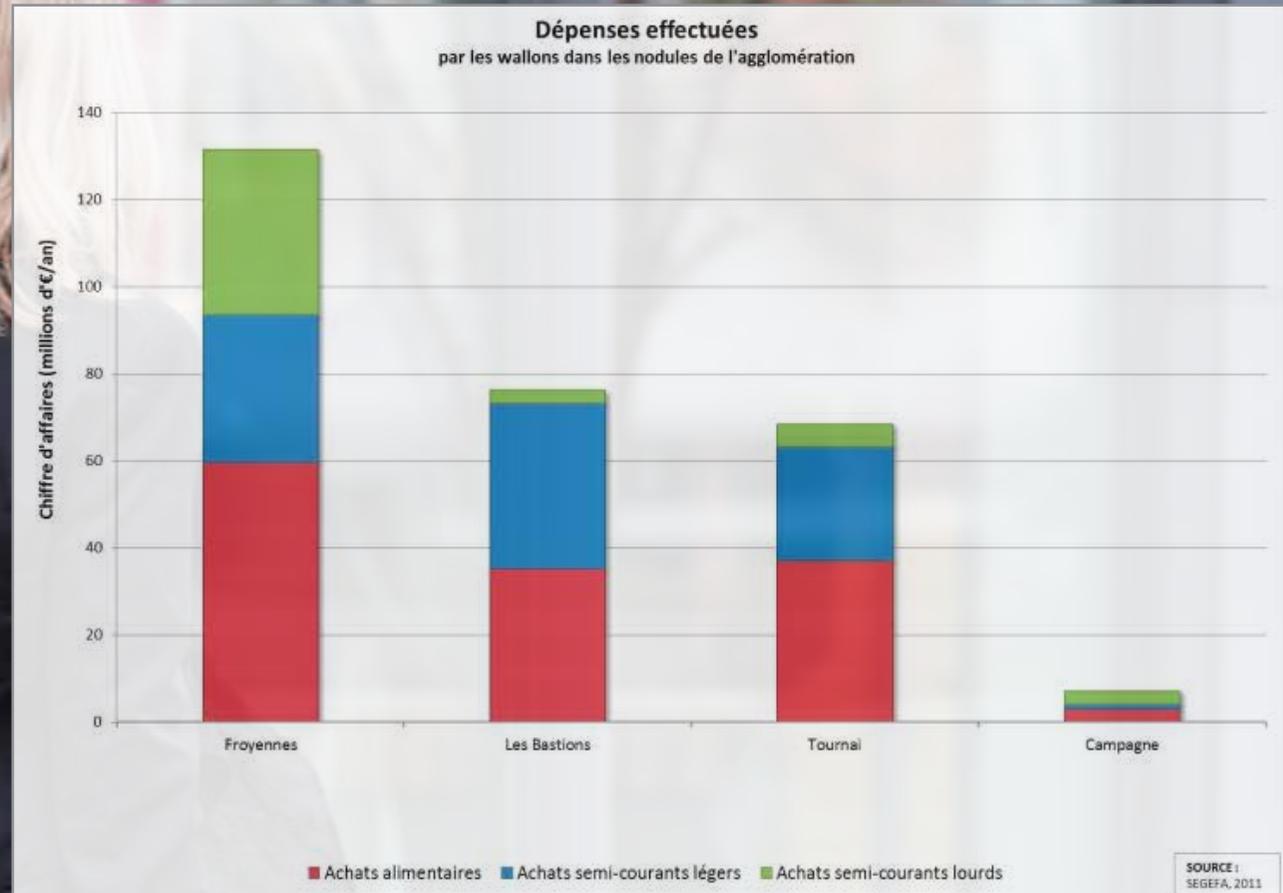
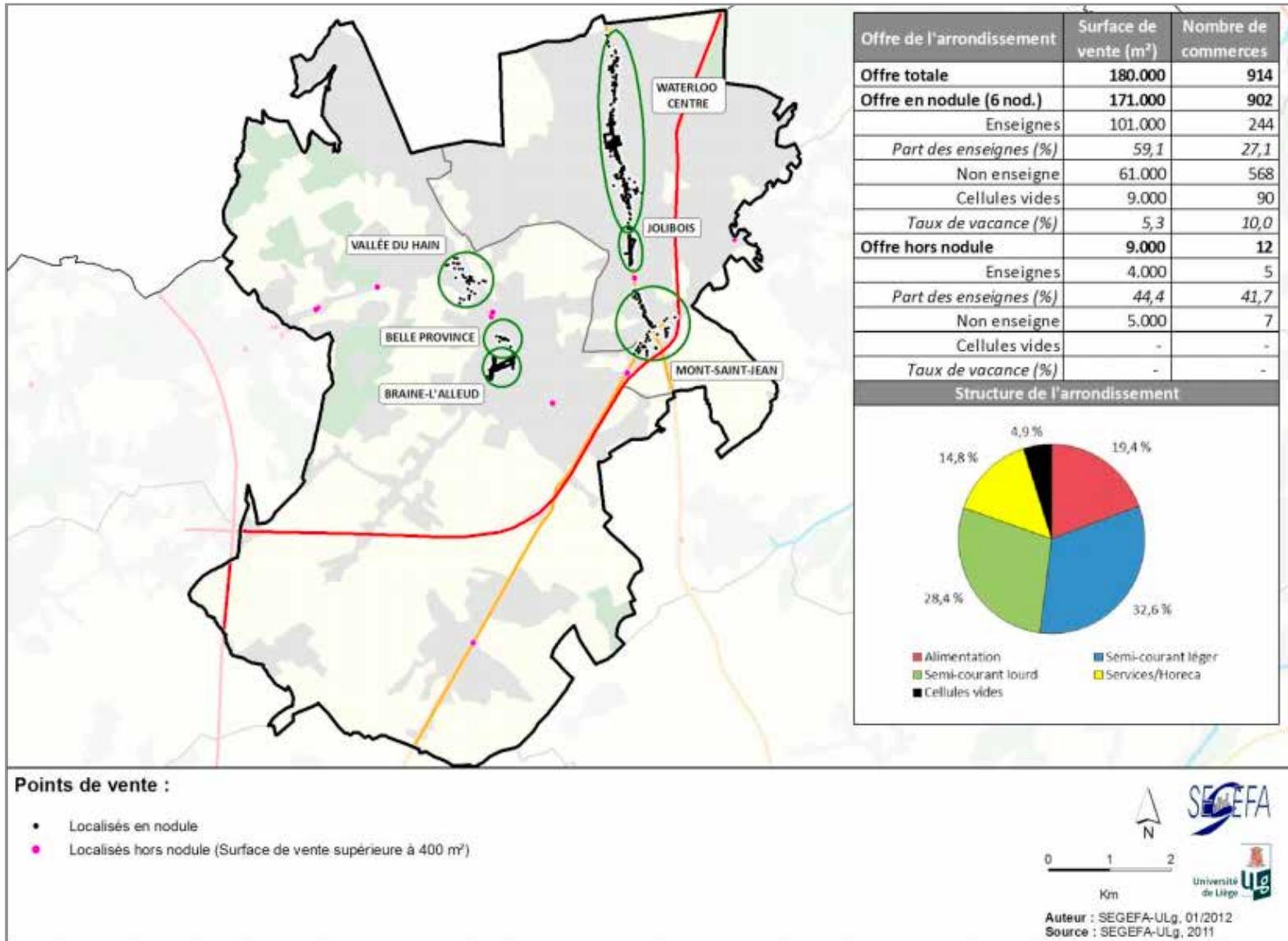


Figure 35 : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Tournai

Waterloo

Figure 36 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Waterloo



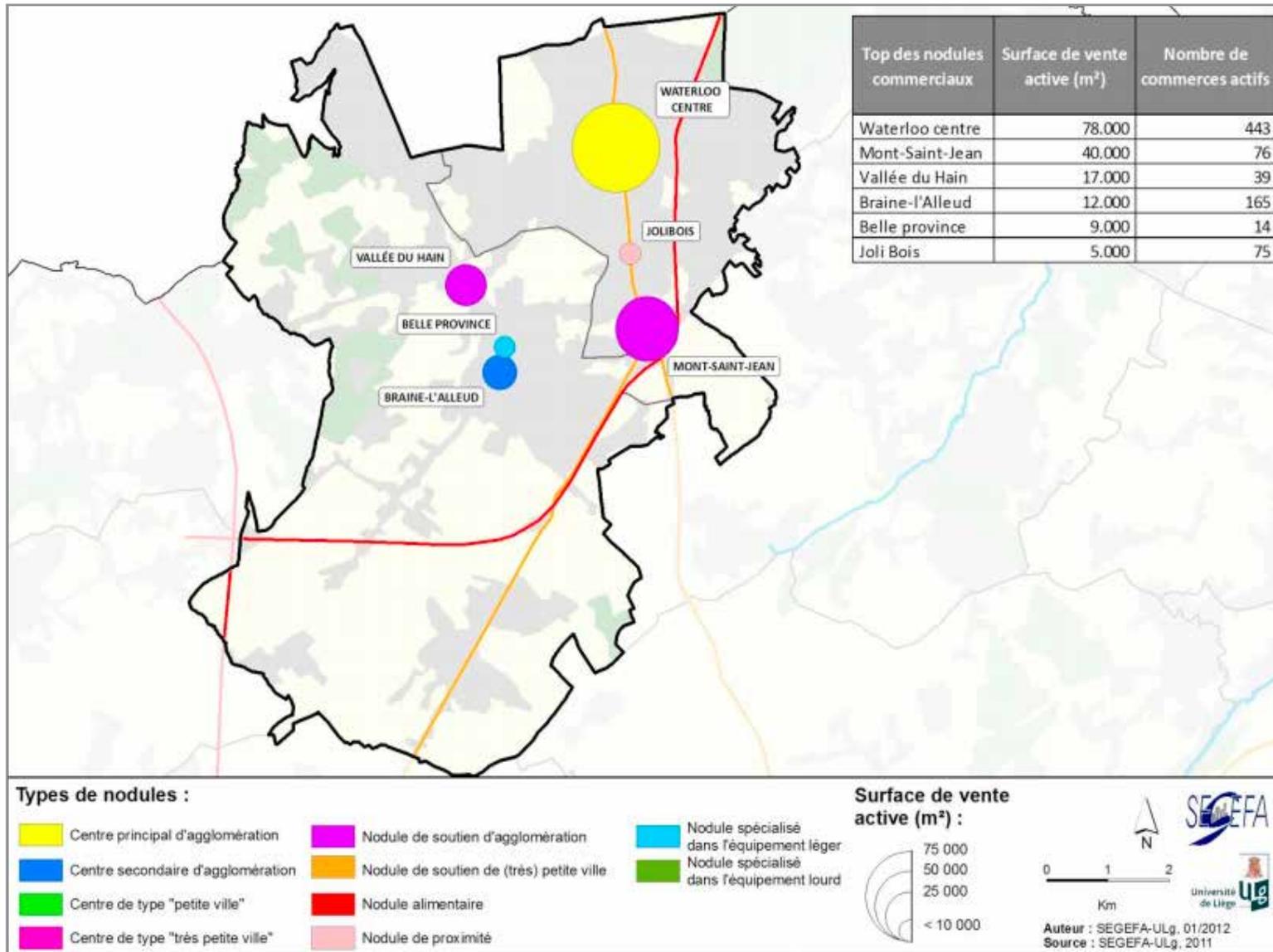


Figure 37 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Waterloo

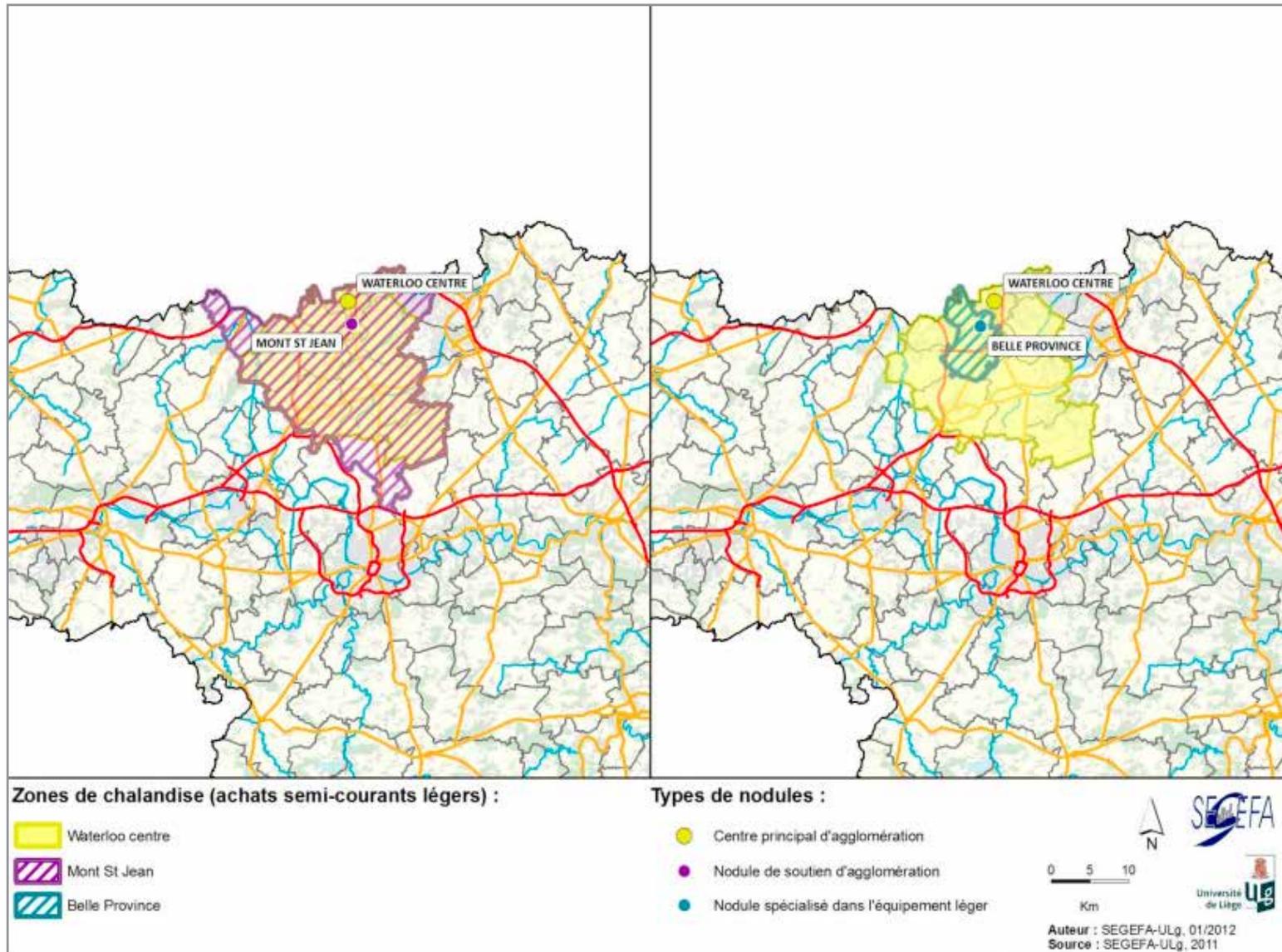
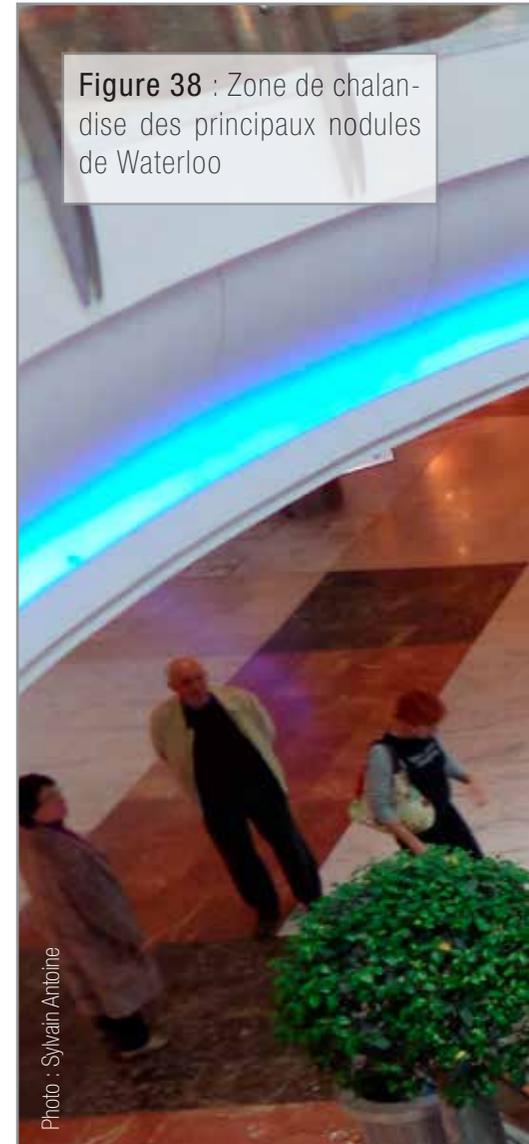


Figure 38 : Zone de chalandise des principaux nodules de Waterloo



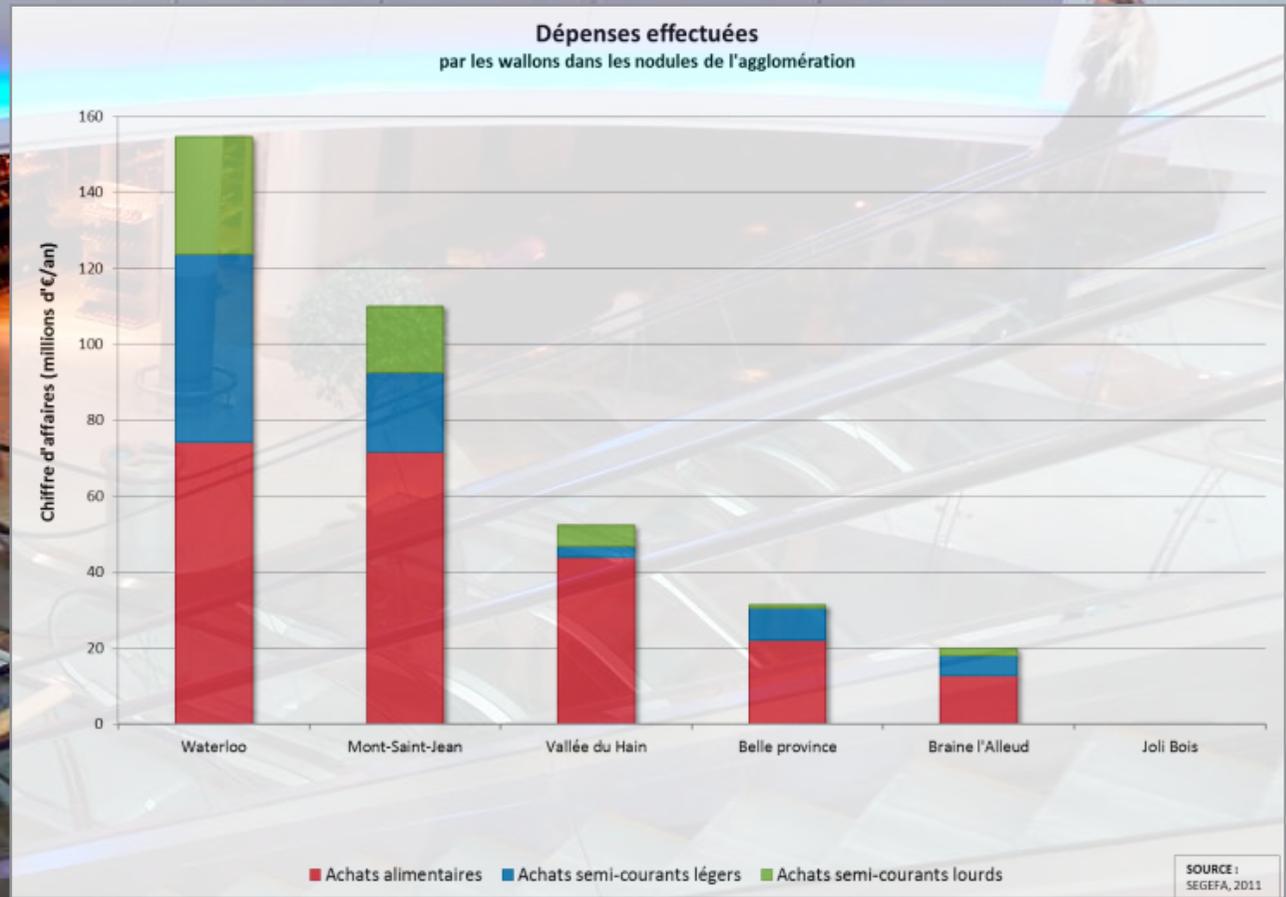
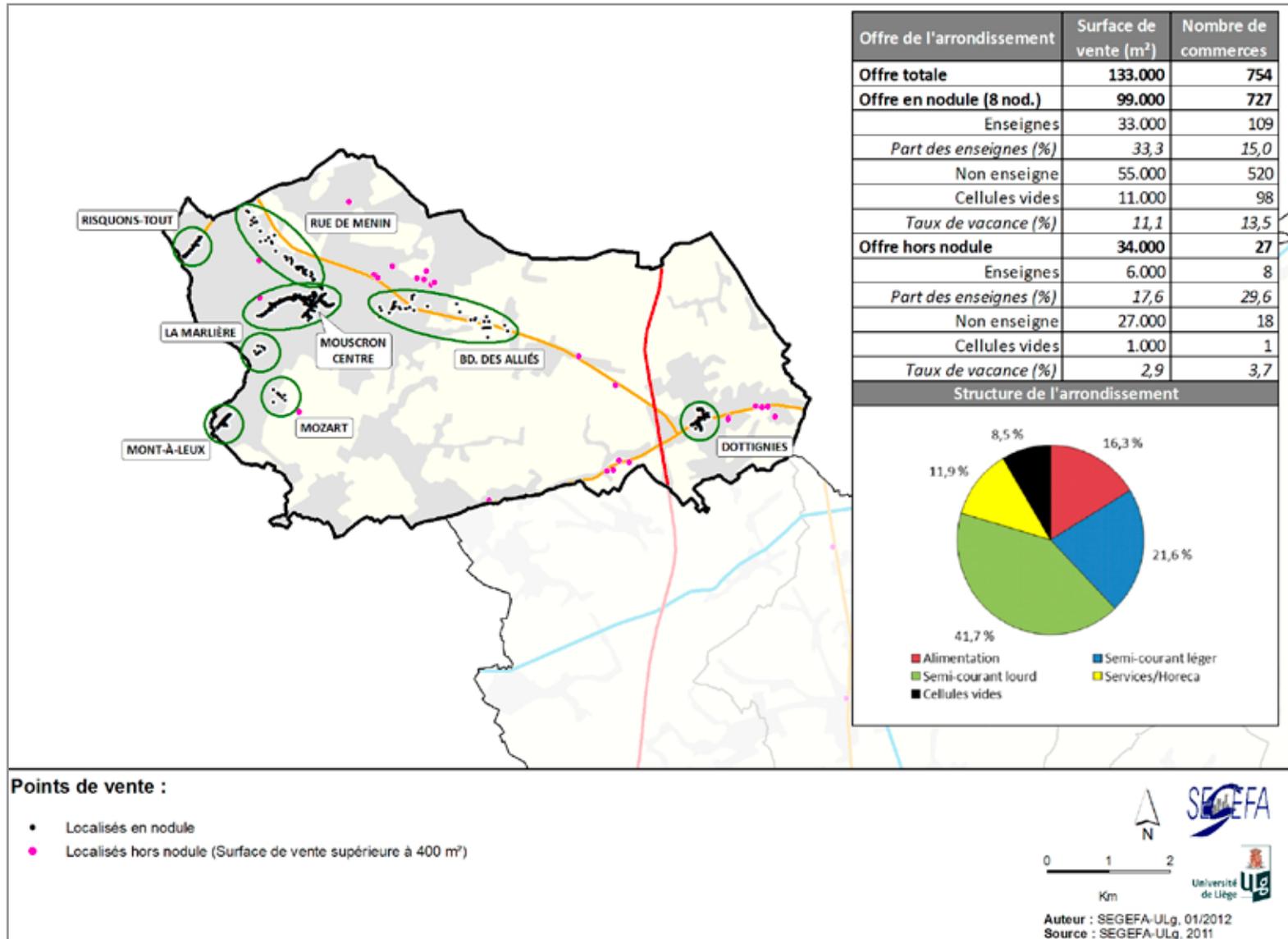


Figure 39 : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Waterloo

## Mouscron

Figure 40 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Mouscron



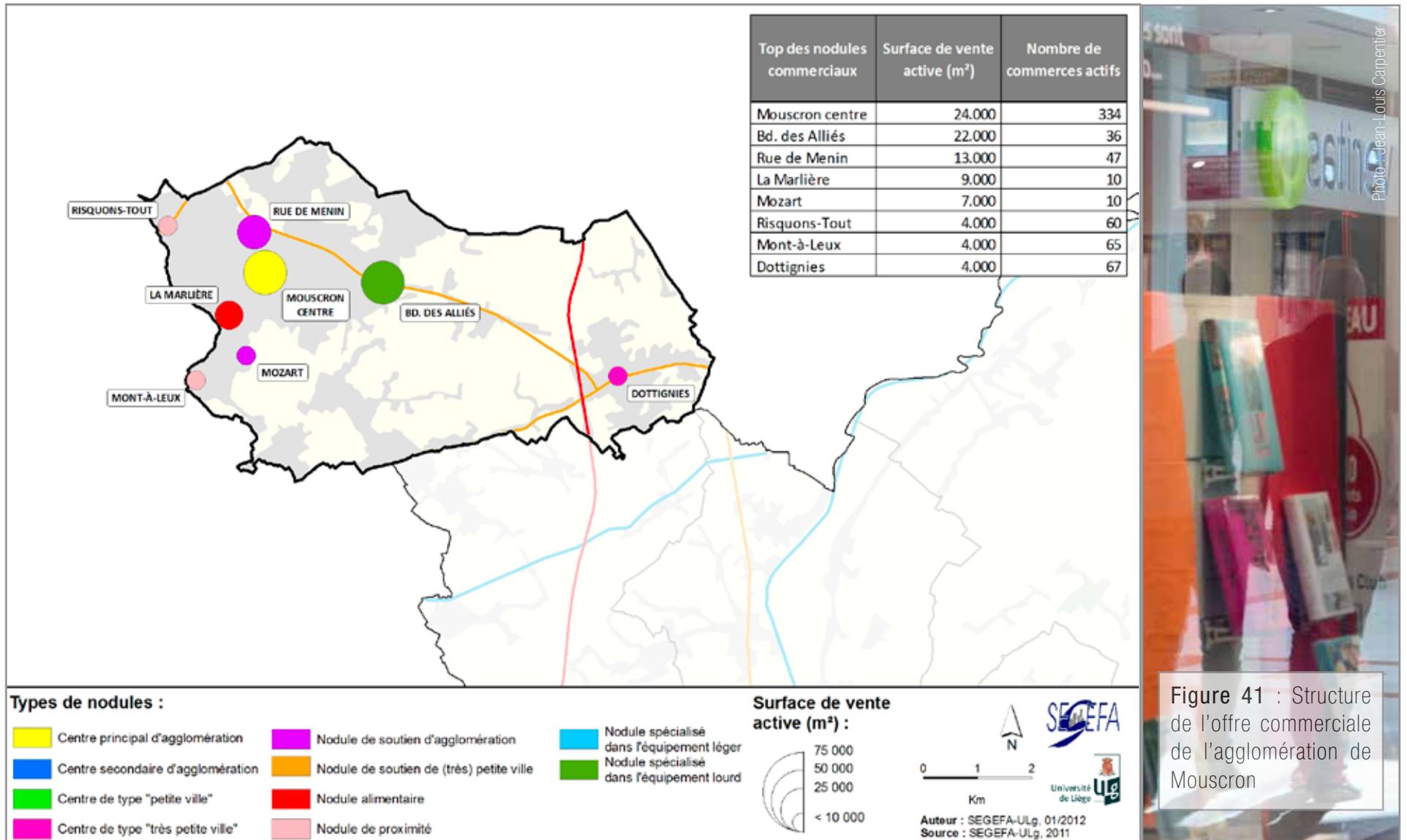


Figure 41 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Mouscron

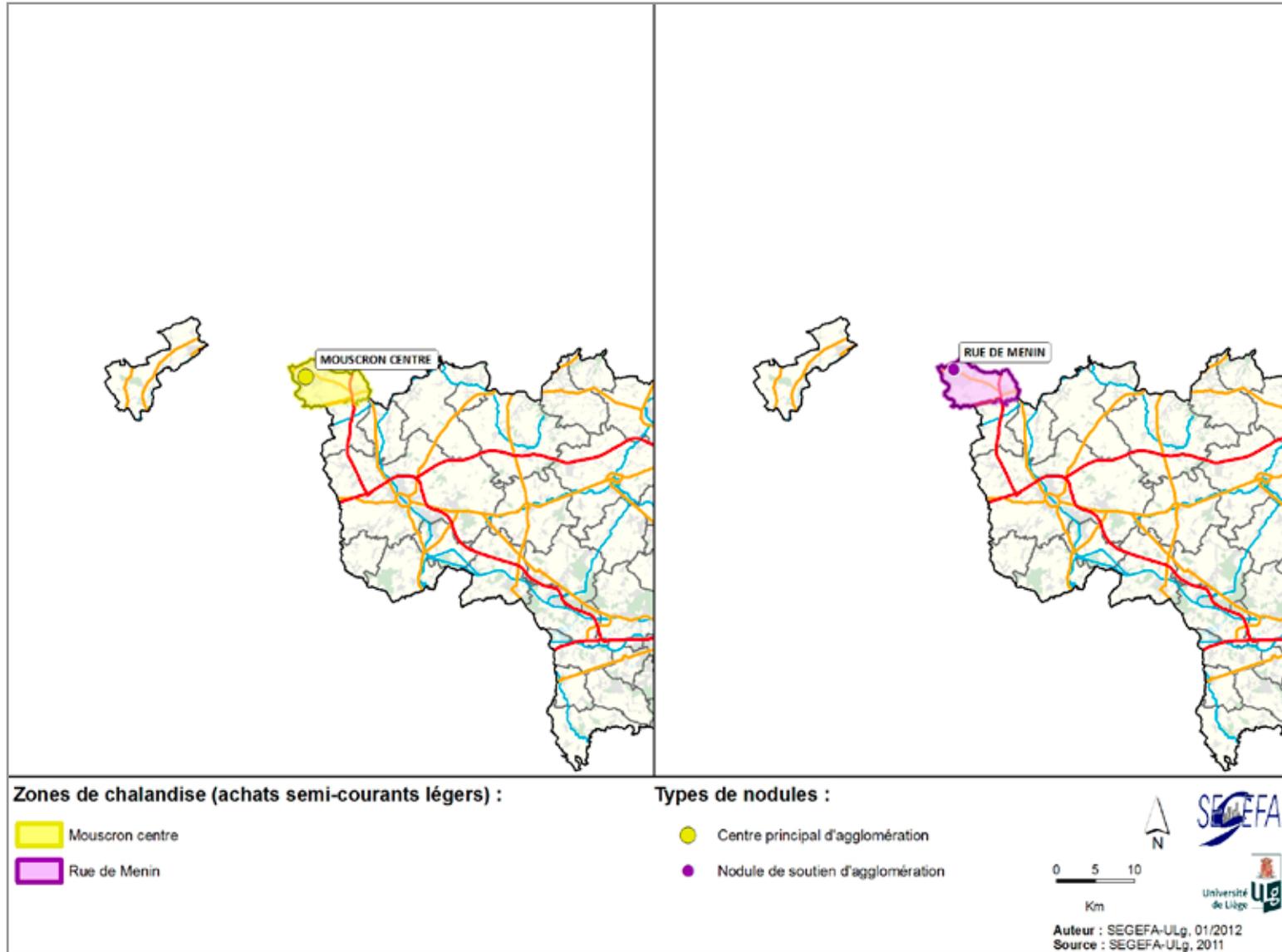


Figure 42 : Zone de chalandise des principaux nœuds de Mouscron



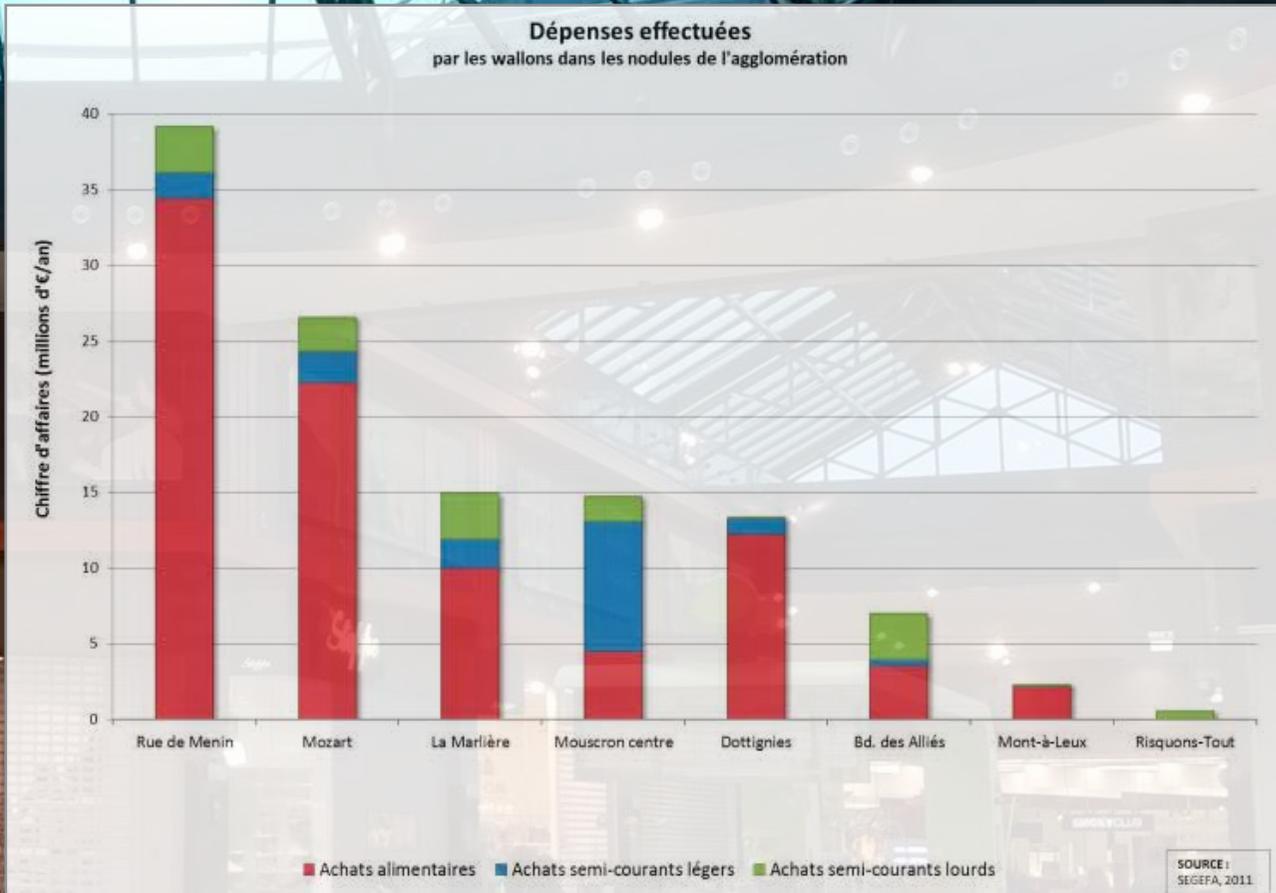
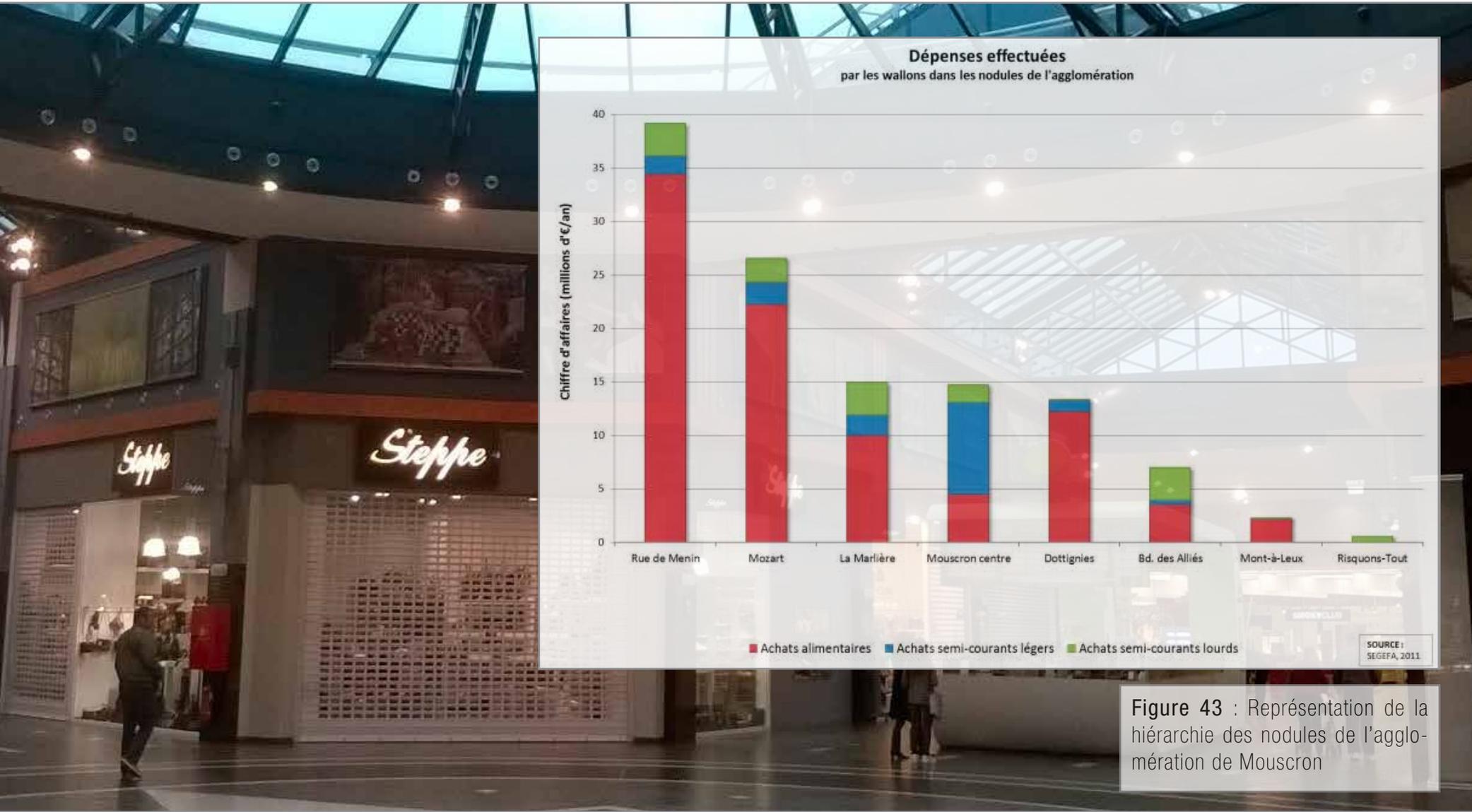
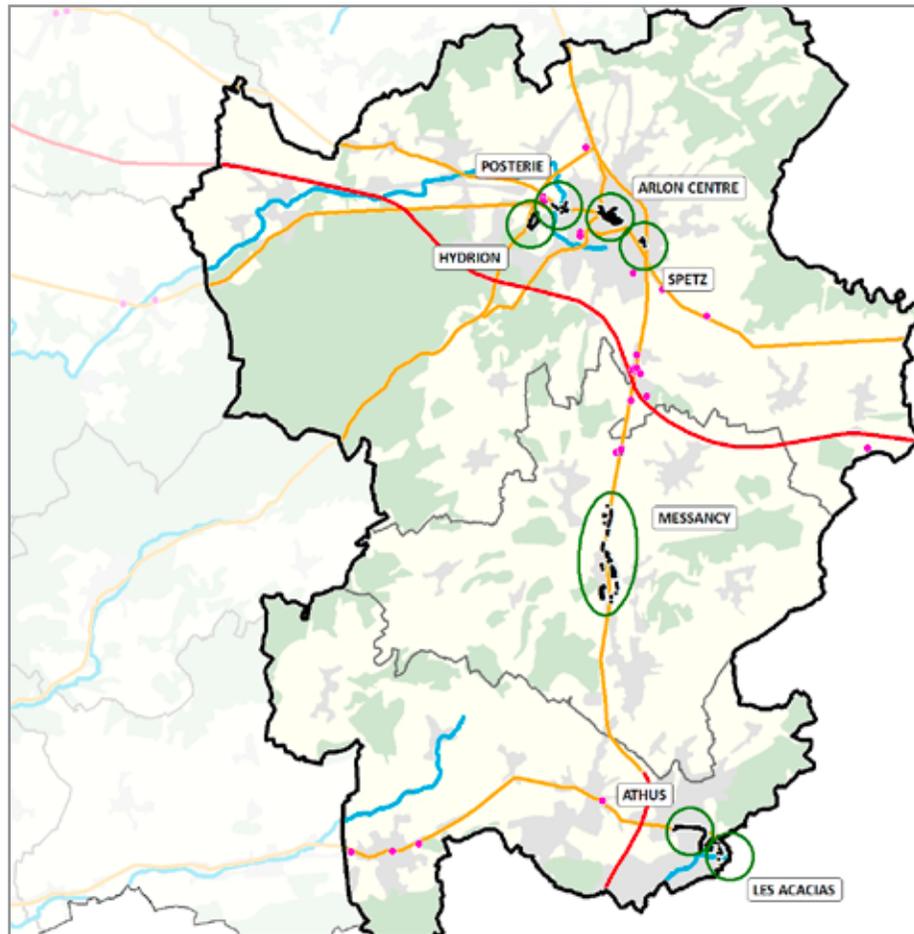


Figure 43 : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Mouscron

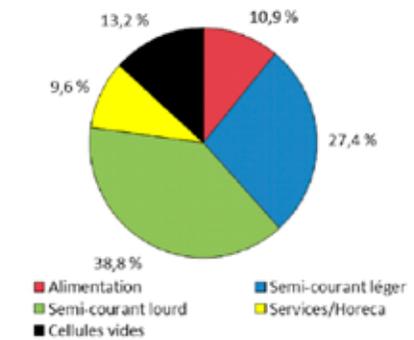
## Arlon

Figure 44 : Répartition spatiale de l'offre commerciale de l'agglomération de Arlon



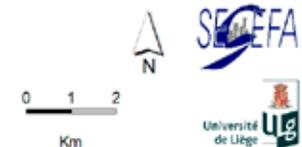
Offre de l'arrondissement	Surface de vente (m <sup>2</sup> )	Nombre de commerces
<b>Offre totale</b>	<b>232.000</b>	<b>691</b>
<b>Offre en nodule (7 nod.)</b>	<b>186.000</b>	<b>664</b>
Enseignes	102.000	170
<i>Part des enseignes (%)</i>	54,8	25,6
Non enseigne	58.000	356
Cellules vides	26.000	138
<i>Taux de vacance (%)</i>	14,0	20,8
<b>Offre hors nodule</b>	<b>46.000</b>	<b>27</b>
Enseignes	29.000	10
<i>Part des enseignes (%)</i>	63,0	37,0
Non enseigne	12.000	13
Cellules vides	5.000	4
<i>Taux de vacance (%)</i>	10,9	14,8

## Structure de l'arrondissement

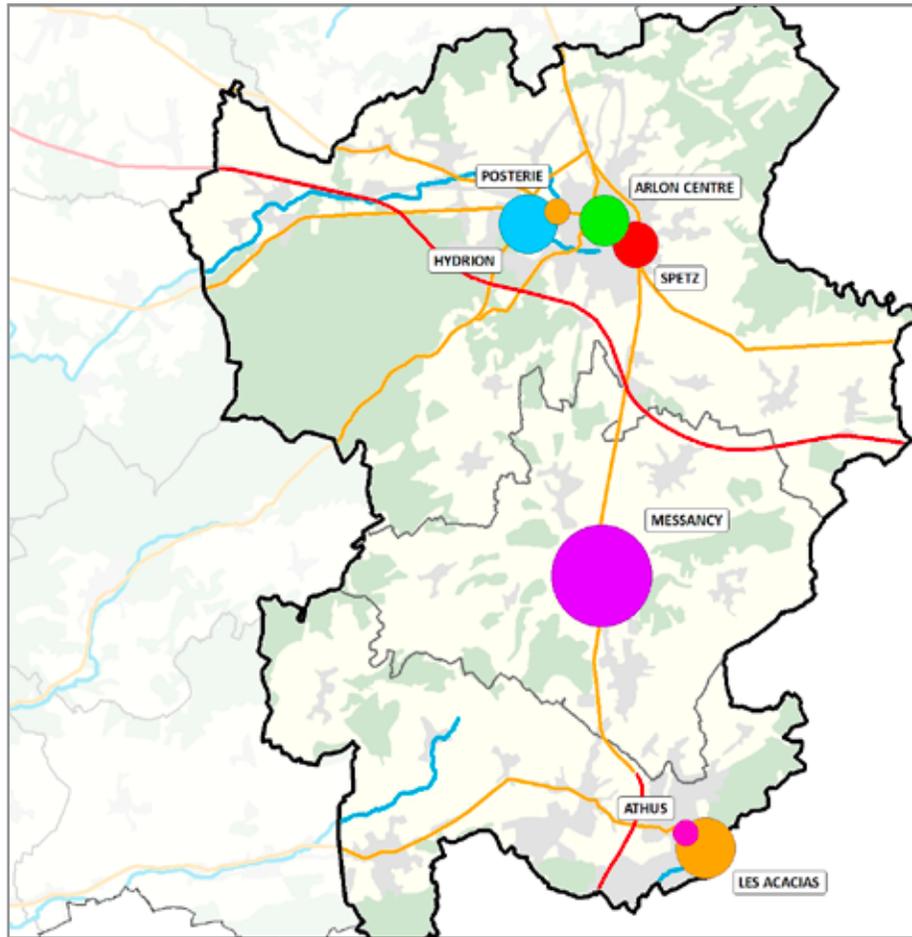


## Points de vente :

- Localisés en nodule
- Localisés hors nodule (Surface de vente supérieure à 400 m<sup>2</sup>)



Auteur : SEGEFA-ULg, 01/2012  
Source : SEGEFA-ULg, 2011

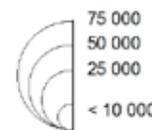


Top des nodules commerciaux	Surface de vente active (m <sup>2</sup> )	Nombre de commerces actifs
Messancy	69.000	132
Les Acacias	24.000	29
Hydrion	23.000	38
Arlon centre	17.000	227
Spetz	14.000	10
Posterie	7.000	15
Athus	6.000	75

**Types de nodules :**

- Centre principal d'agglomération
- Centre secondaire d'agglomération
- Centre de type "petite ville"
- Centre de type "très petite ville"
- Nodule de soutien d'agglomération
- Nodule de soutien de (très) petite ville
- Nodule alimentaire
- Nodule de proximité
- Nodule spécialisé dans l'équipement léger
- Nodule spécialisé dans l'équipement lourd

**Surface de vente active (m<sup>2</sup>) :**



0 1 2 Km

**SEGEFA**  
Université de Liège

Auteur : SEGEFA-ULg, 01/2012  
Source : SEGEFA-ULg, 2011



Photo : Sylvain Antoine

Figure 45 : Structure de l'offre commerciale de l'agglomération de Arlon

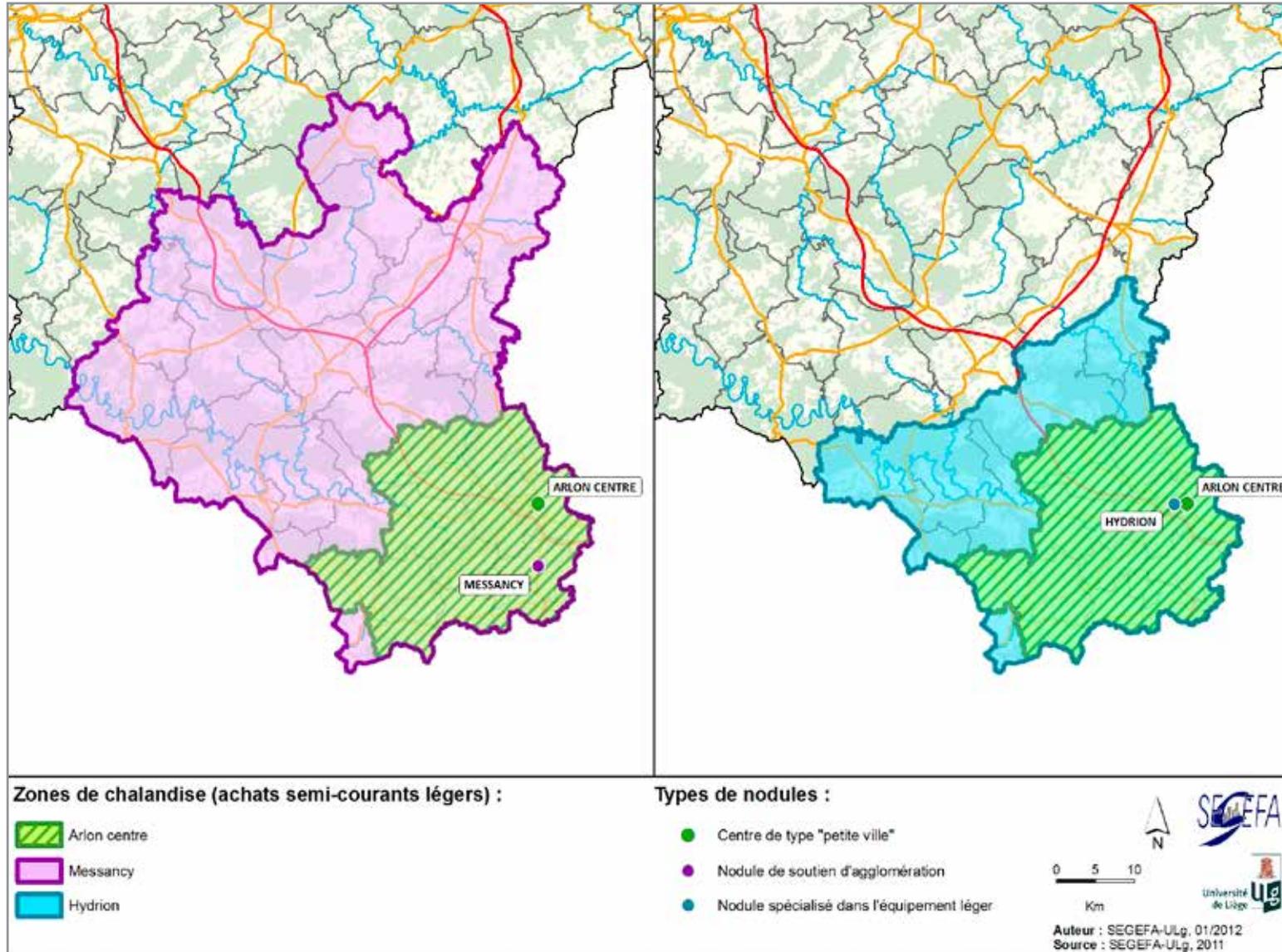


Figure 46 : Zone de chalandise des principaux nœuds de Arlon

Photo : Jean-Louis Carpentier

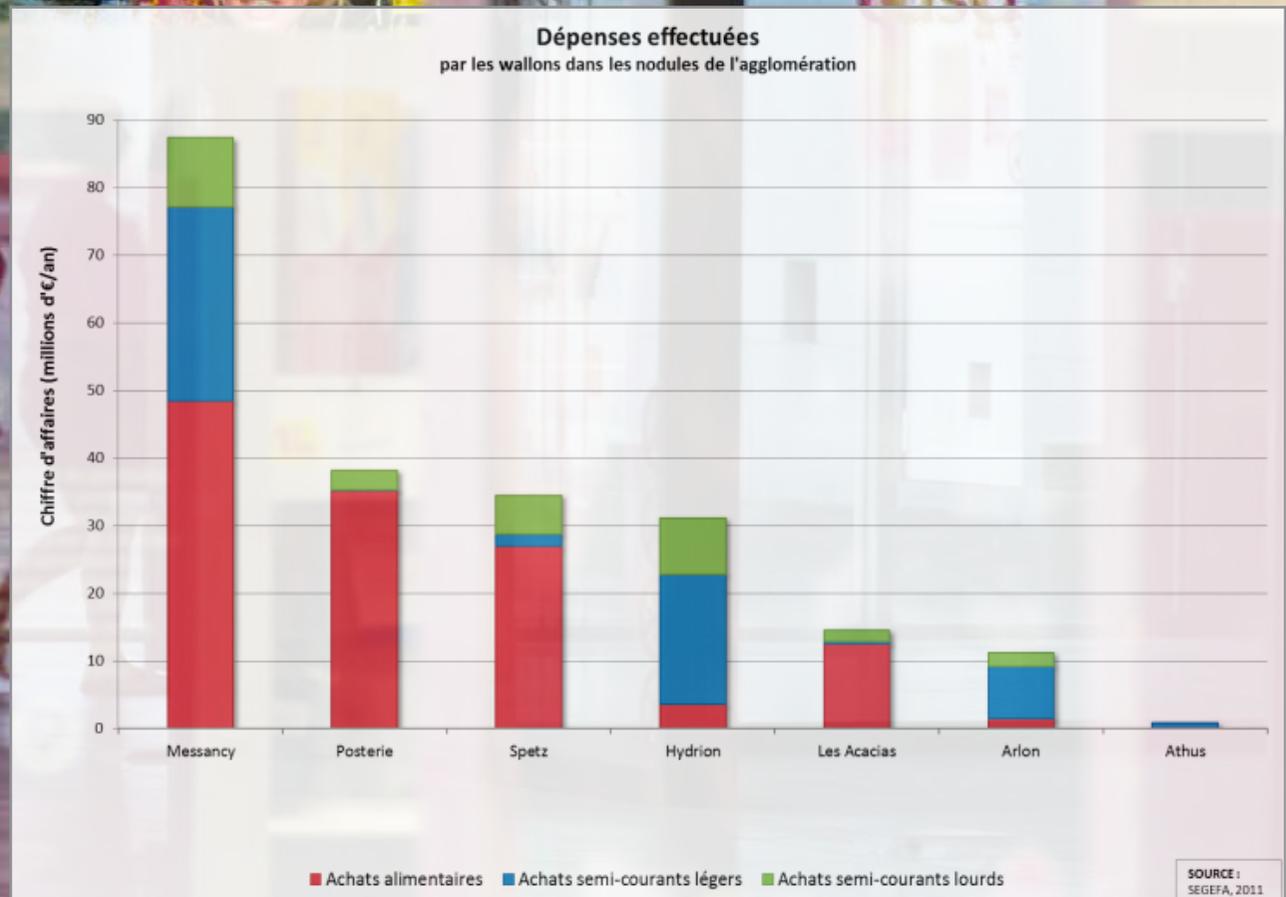


Figure 47 : Représentation de la hiérarchie des nodules de l'agglomération de Arlon

## Forces et faiblesses des principales agglomérations

Le tableau ci-dessous résume les principaux points forts et points faibles de chacune de principales agglomérations wallonnes.

Agglomération	Forces	Faiblesses
LIEGE	Dynamisme et attractivité suprarégionale du centre principal (hypercentre fort) Offre commerciale équilibrée sur l'ensemble de l'agglomération Vaste marché et potentiel élevé à la base d'une offre variée en termes d'enseignes, de concepts, de natures et de standings Équilibre transfrontalier avec les agglomérations commerciales de Maastricht et Aachen	Taux de vacance élevé dans les centres secondaires de la vallée et dans les marges du centre principal Concentration spatiale et concurrence entre les deux nodules spécialisés dans l'équipement léger (Longdoz-Médiacité et Belle-île) Apparition de pression frontalière notamment au niveau du Limbourg flamand
CHARLEROI	Maintien d'un poids commercial global important en lien avec un marché non négligeable Existence de deux nodules performants et attractifs : Ville 2 et City Nord Maintien de nodules de proximité au cœur des pôles secondaires en lien avec la structure multipolaire de l'agglomération	Répartition déséquilibrée de l'offre sans vision globale du développement commercial Centre principal en déclin marqué tant d'un point de vue quantitatif que qualitatif Centres secondaires dégradés et marqués par des taux de vacance parmi les plus élevés de Wallonie
MONS	Maintien du centre principal comme moteur de l'agglomération malgré les développements périphériques récents Présence de nodules spécialisés en équipement semi-courant léger renforçant l'attractivité de l'agglomération Offre globale variée en termes d'enseignes, de concepts et de natures	Pression exercée par le nodule des Grands-Prés sur le centre principal (également en termes de développements futurs) Développement déstructuré et anarchique de la fonction commerciale le long de la nationale 51 (Mons-Valenciennes) Multiplication des nodules de type « soutien de petite ville » dans les parties les moins denses de l'agglomération
LA LOUVIERE	Présence de quelques concepts performants permettant à l'agglomération de maintenir une certaine compétitivité vis-à-vis des agglomérations voisines	Déséquilibre spatial de l'offre avec un centre principal qui n'est plus le moteur commercial de l'agglomération et qui perd de son attractivité Étroitesse et faible dynamisme du marché (profil sociodémographique peu favorable et proximité des autres agglomérations) Déclin prononcé des centres secondaires et des nodules de proximité
NAMUR	Cohérence et équilibre global (spatial et structurel) de l'offre commerciale Dynamisme et attractivité du centre principal (hypercentre fort) Offre variée en termes d'enseignes, de natures et de standings Dynamique globale de la fonction commerciale marquée par de très faibles taux de vacance même au sein des nodules secondaires	Saturation possible de l'offre en termes de nodules de soutien d'agglomération vis-à-vis de la taille modeste du marché Développement déstructuré et sans vision de la nationale 4 Manque de certains types d'équipements et de concepts

VERVIERS	Offre spatialement équilibrée entre le centre et la périphérie	Potentiel particulièrement faible lié à l'étroitesse du marché et à la proximité de l'agglomération de Liège Équipement commercial vieillissant et peu adapté aux demandes actuelles notamment dans le centre principal Existence de plusieurs nodules en déclin marqué voire à l'abandon
WAVRE	Poids commercial considérable de l'agglomération marqué par un taux d'équipement très élevé Existence du shopping center de l'Esplanade renforçant l'attractivité globale de l'agglomération Dynamique globale de la fonction commerciale marquée par de très faibles taux de vacance	Pas de vision d'ensemble du développement commercial se marquant par un déséquilibre dans la répartition de l'offre Concurrence interne forte où le centre principal a perdu son statut de moteur commercial au profit du nodule de LLN-Esplanade
TOURNAI	Dynamique globale élevée se marquant par des taux de vacance particulièrement faibles Forte attractivité largement supérieure aux frontières de l'agglomération marquée par un taux d'équipement relativement élevé Image forte et caractère touristique marqué	Marché peu extensible Proximité de l'agglomération lilloise Rôle du centre principal réduit aux fonctions touristique et de proximité Principaux équipements commerciaux (Froyennes et Les Bastions) accessibles presque uniquement en voiture
WATERLOO	Dynamique globale très élevée marquée par de très faibles taux de vacance Potentiel local très élevé Offre commerciale se distinguant de la concurrence par des niveaux de standing plus élevé Exploitation de sa position frontalière avec inversion des flux (attractivité sur la Flandre et Bruxelles)	Développement peu structuré en ruban de l'offre commerciale le long de la nationale 5 Faible dynamique dans le nodule secondaire de Braine-l'Alleud contrastant avec le centre principal de Waterloo
MOUSCRON		Marché très étroit et potentiel faible Pression frontalière et proximité immédiate de l'agglomération lilloise Offre commerciale très vieillissante et peu adaptée aux modes de consommation actuels État généralement dégradé des nodules frontaliers (Risquons-tout, Mont-à-Leux...) Développement commercial incohérent du seul axe routier porteur de l'agglomération (Boulevard des Alliés)
ARLON	Exploitation de sa position frontalière avec la réalisation du centre commercial de Messancy Performance du nodule de l'Hydrion permettant à Arlon de conserver un rayonnement supralocal	Pression frontalière accentuée se marquant par de nombreuses cellules vides au sein du nodule de Messancy Pas de vision globale du développement commercial avec l'apparition d'aberrations urbanistiques (Sterpenich, Nationale 81) Abandon progressif du centre d'Arlon en faveur de nouveaux développements périphériques



## PARTIE II : RECOMMANDATIONS

Sur la base de l'ensemble de ces analyses, deux niveaux de recommandations sont proposés :

- d'une part des recommandations générales qui concernent l'ensemble de la Wallonie et qui sont énoncées par type de nodule ;
- d'autre part, pour chacune des onze agglomérations, des recommandations détaillées sont proposées en matière de prospective commerciale.

Les recommandations sont des orientations pour le développement des agglomérations, en cohérence avec les objectifs de développement territorial. Elles peuvent dans ce sens également être prises en considération dans toute décision d'octroi/refus d'une autorisation d'implantation commerciale.

La formulation des recommandations a été pensée en étant en phase avec les 4 raisons impérieuses d'intérêt général et les objectifs qui y sont attachés.

Ces recommandations sont indicatives. Elles sont établies sur la base des derniers relevés réalisés par le SEGEFA en 2012.



Photo : Jean-Louis Carpentier

## II.1 Recommandations générales par type de nodules

ID	Type de nodule	Description	Recommandations générales
1A	Centre principal d'agglomération	Centre commerçant traditionnel généraliste de grande taille, localisé en milieu urbain très dense, doté d'une excellente accessibilité en transport en commun, composé d'un hypercentre dynamique et d'espaces péricentraux marginalisés → Le plus souvent moteur de l'agglomération commerciale	Conserver voire relancer leur rôle de moteur commercial en Wallonie en favorisant leur attractivité régional voire supra régionale Favoriser voire activer les actions immobilières permettant à ce type de nodule de rester concurrentiel à l'échelle suprarégionale Favoriser les implantations d'équipement semi-courant léger tout en conservant leur caractère mixte Travailler de manière spécifique sur les espaces marginalisés
1B	Centre secondaire d'agglomération	Centre commerçant traditionnel généraliste, localisé en milieu urbain très dense, doté d'une bonne accessibilité en transport en commun, caractérisé par une dynamique faible (taux de vacance élevé et part de grandes enseignes faible)	Pour conserver leur fonction structurante et assurer une mixité des fonctions au sein des centres urbains, une intervention publique ciblée est nécessaire : A l'externe – Éviter la concurrence suite au développement d'un « nodule de soutien d'agglomération » ou d'un « nodule spécialisé équipement léger » A l'interne – Réaliser une investigation détaillée afin de dégager des pistes d'actions de relance de l'activité commerciale
2	Nodule de soutien d'agglomération	Zone commerciale récente généraliste, localisée en milieu urbain dense, dotée d'une accessibilité en transport en commun moyenne, caractérisée par une dynamique forte (pas ou peu de cellule vide et part de grandes enseignes élevée) → Le plus souvent soutien du centre principal d'agglomération	Garantir le rôle de soutien de ce type de nodule soit le développer de manière équilibrée avec le centre principal d'agglomération Conserver un équilibre spatial de ce type de nodule au sein des agglomérations Limiter le développement de l'équipement léger si le nodule n'est pas doté d'une bonne accessibilité en transport en commun Éviter le développement de ce type de nodule en dehors des agglomérations
3A	Nodule alimentaire d'agglomération	Espace commerçant de taille modeste fonctionnant autour d'un ou plusieurs supermarchés rayonnants, localisé en milieu urbain dense à très dense, doté d'une accessibilité en transport en commun le plus souvent bonne et caractérisé par une dynamique relativement forte	Limiter le développement de ce type de nodule sur les nœuds forts du territoire soit les lieux dotés à la fois d'une bonne accessibilité voiture et d'une bonne accessibilité en transport en commun Éviter le développement de ce type de nodule en dehors des agglomérations Possibilité d'une évolution vers un nodule de soutien d'agglomération si un manque est détecté au sein de celle-ci Assurer une répartition spatiale équilibrée de ce type de nodule au sein des agglomérations
3B	Nodule de proximité d'agglomération	Espace commerçant de petite taille centré (ou recentré) sur une activité de proximité, localisé en milieu urbain dense à très dense, doté d'une accessibilité en transport en commun le plus souvent bonne et caractérisé par une dynamique relativement faible	Pour conserver leur fonction fondamentale de proximité une intervention publique ciblée s'avère parfois nécessaire notamment en réalisant une investigation détaillée afin de dégager des pistes d'actions de maintien voire de relance de l'activité commerciale

ID	Type de nodule	Description	Recommandations générales
4	Centre de petite ville	Centre commerçant traditionnel généraliste, centre d'une commune peu dense, doté d'une accessibilité en transport en commun moyenne, caractérisé par une dynamique relativement forte (taux de cellules vides et part des grandes enseignes moyens) → Le plus souvent moteur commercial des petites villes	Garantir son rôle d'approvisionnement généraliste pour les populations locales Conserver la fonction structurante et assurer une mixité des fonctions aux cœurs des villes Envisager une intervention publique ciblée afin d'éviter tout déclassement de ce type de nodule vers la classe « centre de très petite ville »
5	Centre de très petite ville	Centre commerçant traditionnel généraliste, centre d'une commune peu dense, doté d'une accessibilité en transport en commun médiocre, caractérisé par une dynamique faible (taux de cellules vides élevé et peu ou pas de grandes enseignes)	Assurer la fonction fondamentale d'approvisionnement de proximité de ce type de nodule via des interventions publiques ciblées
6	Nodule de soutien de (très) petite ville	Zone commerciale récente généraliste, localisée en milieu peu dense, dotée d'une accessibilité en transport en commun médiocre à mauvaise, caractérisée par une dynamique variable (apparition de cellules vides et part de grandes enseignes élevée) → Le plus souvent soutien du centre d'une petite ville, devenu parfois le moteur commercial des (très) petites villes	Maintenir son rôle de soutien en garantissant une complémentarité avec le centre de (très) petite ville Éviter ce type de développement au sein des agglomérations Éviter le surclassement vers un nodule de type « nodule de soutien d'agglomération » Pas de nécessité de développer plusieurs nodules (plus d'un) de ce type autour des (très) petites villes
7	Nodule spécialisé en équipement léger	Espace commerçant planifié spécialisé dans l'équipement semi-courant léger, doté d'une accessibilité en transport en commun très variable (d'excellente à mauvaise), caractérisé par une dynamique très forte → Le plus souvent concurrentiel des centres traditionnels	Éviter ce type de développement en dehors des agglomérations Au sein des agglomérations, format et localisation de ce type d'équipement à calibrer, au cas par cas, en fonction du potentiel Garantir le développement de ce type de nodule en complémentarité avec celui du centre principal d'agglomération Favoriser l'accessibilité en transport en commun de ce type de nodule
8	Nodule spécialisé en équipement lourd	Zone commerciale récente spécialisée dans l'équipement semi-courant lourd, composée d'un nombre restreint de grands points de vente, dotée d'une accessibilité en transport en commun médiocre à mauvaise, caractérisé par une dynamique forte (pas ou peu de cellules vides et part de grandes enseignes variable) → Le plus souvent complémentaire de l'offre existante	Conserver la spécialisation en « équipement semi-courant lourd » de ce type de nodule c'est-à-dire éviter d'y développer de « l'équipement semi-courant léger » Favoriser une restructuration de ce type de nodule le plus souvent développé de manière anarchique en ruban le long des axes

## II.2 Recommandations détaillées par agglomération

Les recommandations ci-après sont effectuées à titre indicatif, et sur la base de relevés effectués en 2012. Elles doivent être interprétées en fonction de la réalité de l'investissement, de la spécificité du projet et de la situation locale.

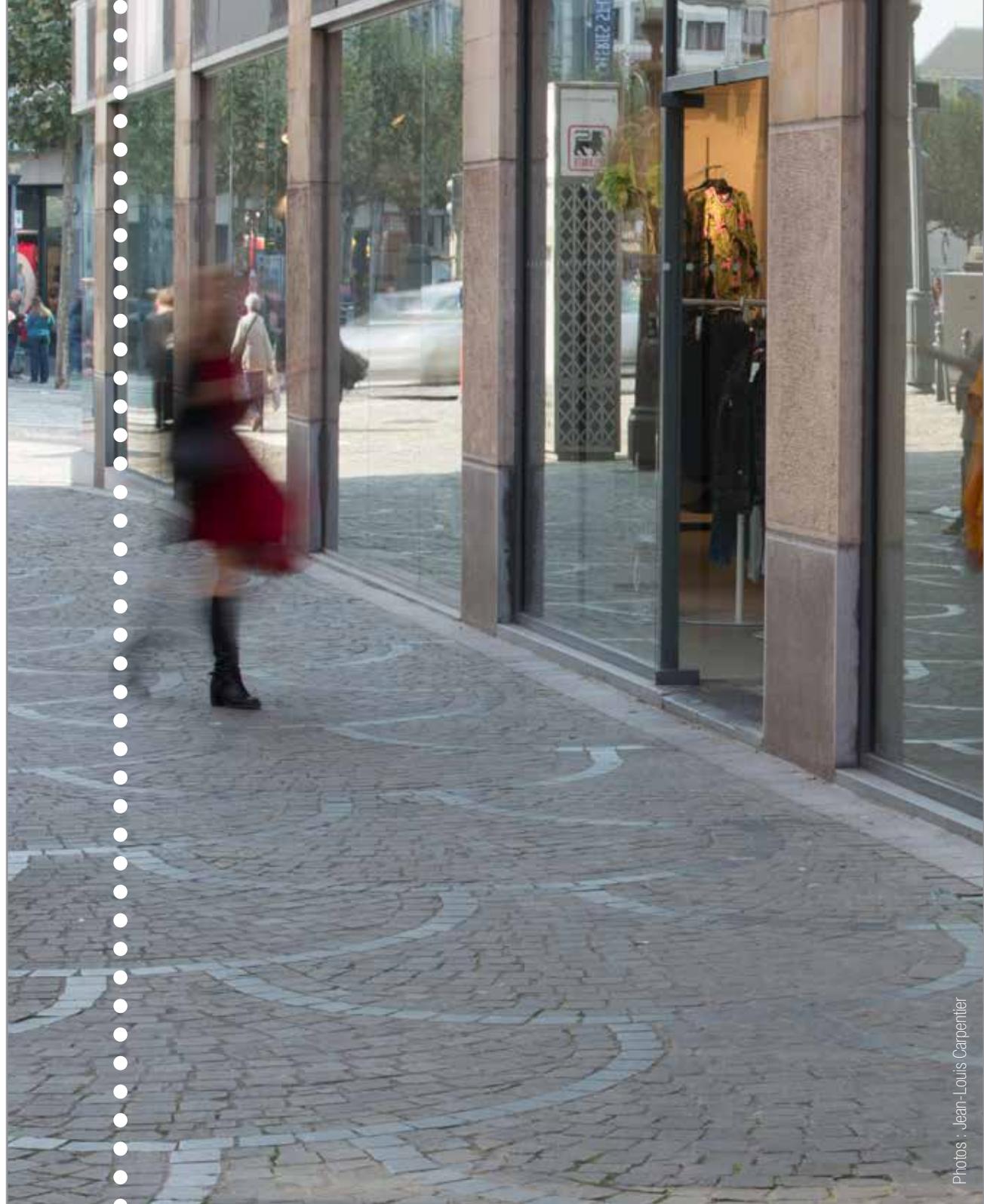
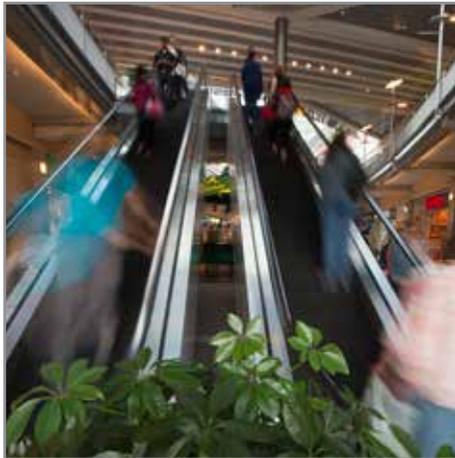
Agglomération	Recommandations
LIEGE	<p>Maintenir voire renforcer l'attractivité du centre principal afin de conserver la compétitivité de l'agglomération à l'échelle suprarégionale. Cela passe par une mise à jour constante du centre via notamment une récurrence dans les projets immobiliers d'envergure (possibilités de rénovation des galeries Opéra, projet Grand Poste ...)</p> <p>Pas de nécessité de développer de nouveaux nodules de type « alimentaire ».</p> <p>Permettre le renouvellement et la rénovation des équipements au sein des nodules de type « soutien d'agglomération » (Rocourt, Basse Campagne et Bonnelles) et de type « spécialisé dans l'équipement léger »;</p> <p>Conserver voire renforcer la spécialisation des nodules de type « spécialisé dans l'équipement lourd »;</p> <p>A moyen terme, l'agglomération de Liège n'a pas besoin de nouveaux nodules non-spécialisés</p>
CHARLEROI	<p>Construire une vision globale du développement commercial partagée par l'ensemble des communes de l'agglomération</p> <p>Nécessiter d'investir massivement le centre principal (Charleroi-centre) en vue de relancer une dynamique commerciale au sein de l'agglomération</p> <p>Renforcer l'offre en équipement semi-courant lourd (possibilité de développer le nodule de la poudrière voire de créer un nouveau nodule dans l'ouest de l'agglomération)</p>
MONS	<p>Nécessité d'un investissement dans le centre principal afin de maintenir sa compétitivité vis-à-vis de sa périphérie</p> <p>Identifier un et un seul nodule de soutien de petite ville à reclasser en nodule de soutien d'agglomération et restreindre le développement des autres</p> <p>Restructurer la nationale 51 et limiter son développement commercial sur deux nodules : Hornu et Jemappes parc commercial</p>
LA LOUVIERE	<p>Maintenir les deux nodules centre et centre commercial comme lieux privilégiés du développement du commerce de détail, et particulièrement pour le léger.</p>
NAMUR	<p>Le centre-ville pourrait accueillir un projet de renforcement si celui-ci est directement connecté avec le nodule central existant et calibré en fonction de la taille actuelle du centre principal (Namur-centre)</p> <p>Concentrer le développement futur de l'offre périphérique sur un unique point fort et stopper le développement anarchique le long de la nationale 4</p>
VERVIERS	<p>Le centre-ville pourrait accueillir un projet de renforcement si celui-ci est directement connecté avec le nodule central existant et calibré en fonction de la taille actuelle du centre principal (Verviers-centre)</p>
WAVRE	<p>Recentrer exclusivement les nouveaux développements commerciaux sur le centre principal (Wavre-centre)</p> <p>Éviter le développement de nouveaux nodules commerciaux (attention aux nombreuses émergences aux sud de Wavre) et, a contrario, favoriser le transfert de l'offre dispersée dans les nodules existants</p>
TOURNAI	<p>Deux options sont possibles à Tournai : soit tenter de redonner un rôle central au nodule de centre-ville, soit laisser ce nodule dans un rôle d'attractivité touristique et laisser les Bastions se développer</p> <p>Pas de nouveaux nodules de soutien nécessaire</p>

WATERLOO	<p>Éviter de développer de nouveaux nodules de type soutien d'agglomération.</p> <p>Privilégier le renforcement de Mont Saint-Jean plutôt que le développement de Vallée du Hain (qui devrait reprendre au fil du temps son rôle de parc d'activités plutôt que commercial)</p> <p>Favoriser le développement d'un nodule spécialisé dans l'équipement lourd (création d'un nouveau nodule ou reclassement de Vallée du Hain depuis le type « soutien d'agglomération » vers le type « spécialisé dans le lourd »)</p>
MOUSCRON	Possibilité de créer un centre commercial pour limiter les fuites des achats vers la France pour limiter la fuite vers l'agglomération lilloise
ARLON	<p>Deux options sont possibles à Arlon: soit tenter de redonner un rôle central au nodule de centre-ville, soit laisser ce nodule dans un rôle d'attractivité touristique et laisser l'Hydrion se développer (reste 8 000 m2)</p> <p>Pas d'intérêt de développer un nodule de soutien supplémentaire</p> <p>Pas d'intérêt de développer davantage Messancy qui ne soutient aucune grande ville, si ce n'est pour limiter les fuites des achats vers la France et le Grand-Duché de Luxembourg et pour capter des clients transfrontaliers.</p>

L'ensemble de ces recommandations constitue une grille de lecture permettant de délivrer un avis objectif et motivé relatif à l'octroi/refus d'une autorisation d'implantation commerciale.



Photo : Sylvain Antoine



# PARTIE III : MISE EN ŒUVRE ET ACTUALISATION

## III.1 Présentation des outils

Les principales données utilisées pour élaborer le SRDC sont les bases de données LOGIC et MOVE présentées ci-après.

### LOGIC

LOGIC est une base de données spatiale de l'offre commerciale contenant plus de 30.000 points de vente répartis sur l'ensemble du territoire wallon. Ces données ont été produites suite à un relevé de terrain des principaux espaces commerçants de Wallonie et, en dehors de ceux-ci, des commerces de plus de 400 m<sup>2</sup> de surface de vente nette. Suite à ce relevé, chaque commerce a été géoréférencé et caractérisé (récolte notamment des informations suivantes : l'enseigne, la surface de vente et la nature des produits vendus). Agrégés spatialement, ces points de vente forment des nodules commerciaux soit des ensembles commerçants de minimum 50 commerces ou de minimum 5 000 m<sup>2</sup> de surface de vente nette. Le territoire wallon est ainsi structuré par 260 nodules commerciaux aux formes et structures variées : 94 en province de Hainaut, 83 en province de Liège, 29 en province de Namur, 28 en province de Brabant wallon et 26 en province de Luxembourg.

### MOVE

MOVE est une recherche qui a permis de mettre en évidence le comportement spatial d'achat des ménages wallons, soit les habitudes de déplacement de la demande commerciale. Le corps principal de cette recherche est la réalisation d'une enquête téléphonique auprès de 16 000 ménages soit 1 % du total wallon. Les questions posées portaient sur les lieux fréquentés pour 7 grands types d'achat : « grosses courses » alimentaire, vêtements-chaussures, livres-cd-jouets, articles de sport, bricolage-jardinage, électroménagers et meubles-décoration. Les résultats de cette enquête ont, notamment, permis de mettre à jour les zones de chalandises de l'ensemble des nodules commerciaux wallons. Ils ont également permis de hiérarchiser ces nodules selon leur pouvoir d'attraction et leur taux de pénétration du marché.

L'ensemble des données de ces deux bases de données a été intégré dans un outil qui est à la disposition des communes et qui, sur la base de la législation actuelle en matière d'octroi d'autorisation d'implantation commerciale, leur fournit déjà une appréciation sur le projet qui leur est proposé.

Il va de soi que ces outils seront mis à jour pour tenir compte des nouveaux critères d'octroi des futures autorisations d'implantations commerciales.

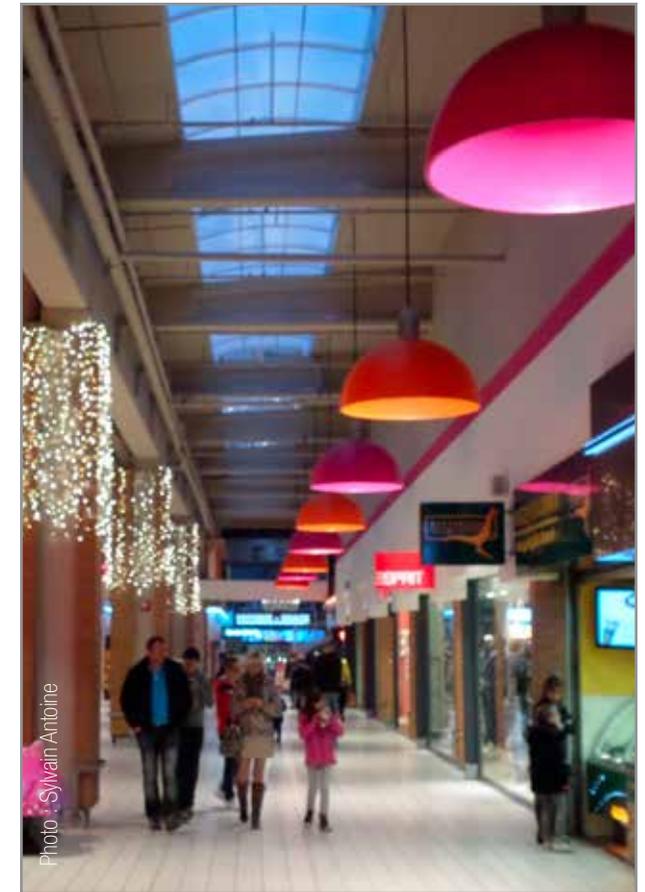


Photo : Sylvain Antoine

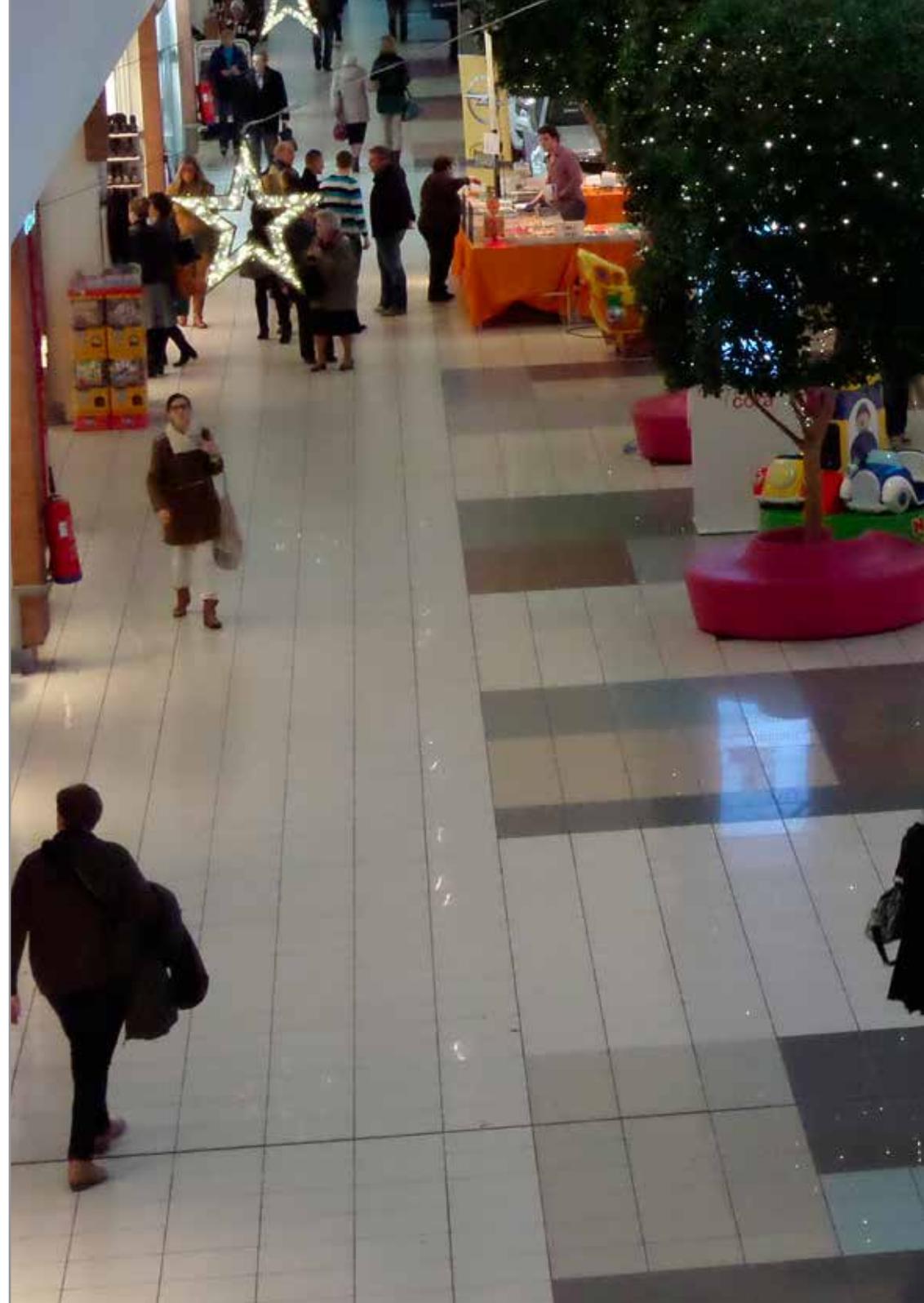
### III.2 Mise en œuvre et actualisation

Le Schéma régional de développement du commerce a pour but de fournir des références quantitatives à l'autorité délivrante afin de permettre une évaluation objective et cohérente des critères et sous-critères.

Le SRDC et Logic serviront également de référentiel et de base de données des projets d'implantation commerciale. La mise à jour des données Move et Logic serviront par la suite à l'actualisation du SRDC ainsi qu'à l'état des lieux du commerce en Wallonie.

Ces outils d'aide à la décision seront mis à la disposition des administrations communales et régionale qui délivreront les permis.

Un observatoire du commerce wallon sera également mis en place.







SERVICE PUBLIC DE WALLONIE

**DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE**

de l'Économie, de l'Emploi et de la Recherche  
Département du Développement Economique

**Direction des Implantations Commerciales (DIC)**

1, place de Wallonie • 5100 Jambes

081/33.46.10 • [implantations.commerciales@spw.wallonie.be](mailto:implantations.commerciales@spw.wallonie.be)

