

L'éclatement des polarités commerciales : nouvel enjeu de l'aménagement du territoire

Bernadette MÉRENNE-SCHOUMAKER

Résumé

Au départ d'une vaste enquête sur les comportements d'achat en Belgique, l'article analyse la répartition spatiale des principaux pôles commerçants belges tant au niveau des achats courants que des achats semi-courants. Il tente aussi d'en expliquer le classement, en confrontant les résultats pour ces deux grands types d'achats, et dresse encore un bilan de trente ans de mutations commerciales.

Face à l'échec relatif de la planification socio-économique, l'article cherche également à préciser les fondements d'une planification urbanistique en abordant trois aspects : ses lignes de force, ses contraintes et ses instruments.

Mots-clés

géographie du commerce de détail, pôles commerciaux, planification commerciale

Summary

The article begins with a comprehensive survey on purchase behaviours in Belgium, afterwards it develops into analysing the spatial distribution of the main Belgian shopping centers of both current and serai-current purchases. It also justifies this classification by comparing the results of each of these two great types of purchases, and takes stock of thirty years' trading alteration.

Finally, facing the relative failure of socio-economic planning, the article also defines the foundations of an appropriate urban planning by focusing on three aspects : its main themes, its constraints and its instruments.

Keywords

geography of retailing, commercial centres, commercial planning

Les profondes mutations qui ont touché le commerce de détail depuis les années soixante ont ébranlé non seulement les espaces commerçants, mais encore la plupart des territoires en raison du rôle majeur joué par le commerce de détail dans les structures spatiales (B. Mérenne-Schoumaker, 1996, p. 95-128).

D'où l'intérêt d'une réflexion sur les polarités commerciales dans le cadre d'une journée sur l'aménagement du territoire. Cette réflexion reposera sur une recherche menée

conjointement par l'Institut voor Sociale et Economische Geografie de la KULeuven (Prof. E. Van Hecke) et notre service de recherche à l'Université de Liège, le SEGEFA (Service d'Etude en Géographie Economique Fondamentale et Appliquée), portant sur les comportements tant en matière d'achats que de services (santé, loisirs, enseignement, ...) de l'ensemble de la population vivant en Belgique. Elle sera articulée en trois temps : présentation critique des sources, principaux résultats et ébauche d'une politique de planification commerciale.

PROBLEMATIQUE ET SOURCE DES DONNEES

Comme dans le cadre des recherches lancées en 1963 sur l'ensemble du territoire belge par le Comité National de Géographie et publiées en 1972 (J. Annaert, M. Goossens et H. Van der Haegen) sous forme de trois planches de l'Atlas de Belgique (28 A-B-C) et d'un livre de commentaires, nous appréhenderons les polarités commerciales au départ des *comportements d'achat* et plus spécifiquement des *volumes de population* les fréquentant. Cette façon de faire est en général peu courante, la majorité des auteurs préférant identifier les pôles commerçants (comme les pôles urbains) à partir des équipements présents en ces lieux via le nombre de points de vente, les surfaces utilisées et/ou le personnel occupé (avec la difficulté dans ce dernier cas de pouvoir disposer de données en équivalent temps plein). Cette démarche est certainement légitime en raison du lien souvent étroit existant entre le degré d'équipement d'un pôle et sa position hiérarchique mais elle pose généralement un problème fondamental : celui des cadres spatiaux des statistiques. En effet, celles-ci sont toujours collectées à l'échelle de territoires administratifs dont la commune est le niveau le plus fin. Or, en Belgique, en particulier depuis les fusions des communes intervenues au 1-1-1977 et au 1-1-1983 (qui ont ramené le nombre de communes de plus de 2 500 à 589), il est très fréquent qu'une commune regroupe plusieurs pôles parfois très différents, la "philosophie" des fusions ayant été de regrouper un pôle urbain avec ses espaces périphériques. Certes, on peut éviter cet inconvénient en opérant soi-même un relevé sur le terrain mais celui-ci s'avère presque impossible pour un territoire national, même dans le cas d'un petit pays comme la Belgique. Par ailleurs, un nombre de points de vente, une somme de surfaces ou encore un nombre d'emplois traduit-il toujours bien le poids d'un équipement commercial? Nous ne le croyons pas car ce poids est aussi fortement déterminé par le "mix" commercial (structure des commerces par grandes catégories comme alimentation, vêtements, services, ..., diversité des assortiments et des spécialités, rythmes d'achats suscités par les assortiments), les caractéristiques des formes de commerce (part des indépendants isolés, part des indépendants associés dont les franchisés, part du commerce intégré) et les niveaux qualitatifs des magasins (B. Mérenne-Schoumaker, 1996, p. 108).

Aussi voyons-nous beaucoup d'intérêt - comme J.A. Sporck et M. Goossens (1985, p. 60) - aux études reposant sur les volumes de population polarisés par les pôles et ce d'autant plus que c'est le seul moyen pour l'obtention de zones de chalandise, c'est-à-dire les zones où les pôles recrutent la

majorité des clients habituels. Certes, la méthode exige de lourdes enquêtes et présente une difficulté majeure : elle repose sur le bon vouloir des populations enquêtées et sur leur capacité à préciser les lieux fréquentés. Ainsi avons-nous été à de nombreuses reprises limités par les réponses très générales du type "Bruxelles" ou "Liège" alors que d'autres répondants précisaient rue Neuve ou le Woluwé Shopping Center dans le premier cas, le Vinâve d'Ile ou Outremeuse dans le second cas. Mais il était impossible d'amener d'autres réponses à des questions qui, par nature, devaient être ouvertes, l'objet de la recherche étant d'identifier les pôles !

En fait, l'enquête sur laquelle repose la recherche KULeuven-ULg s'est étalée sur 4 ans, de 1992 à 1995, en raison des tests initiaux d'abord nécessaires puis de multiples contrôles opérés et d'enquêtes complémentaires réalisées en vue d'une répartition relativement homogène des répondants sur tout le territoire. Ceux-ci furent essentiellement des parents d'élèves de 5e et 6e de l'enseignement secondaire (soit des deux dernières années) contactés via les professeurs de géographie. En raison des fusions des communes déjà évoquées ci-dessus, il ne pouvait, en effet, plus être question de témoins privilégiés comme en 1963 car qui pouvait encore répondre de manière valable pour des entités communales qui regroupent parfois plus de dix anciennes communes et ce d'autant plus qu'en trente ans les comportements d'achat se sont souvent complexifiés à la faveur d'une mobilité croissante des populations ?

Plus de 50 000 questionnaires furent ainsi diffusés par paquet de 200 aux différents professeurs de géographie de l'enseignement général, technique et professionnel tant du réseau officiel que de l'enseignement subventionné. 30 000 questionnaires utilisables furent récupérés et dépouillés pendant plus de trois ans afin de constituer la banque de données.

Celle-ci comprend deux groupes d'informations : des données permettant d'identifier les répondants (lieu de résidence, ancienneté de la résidence, résidence précédente, profession exercée, lieu de la profession, composition du ménage) et tous les résultats relatifs aux comportements spatiaux adoptés tant pour les services que pour les achats. En ce domaine, les enquêtés étaient invités à se prononcer sur le centre belge ou étranger qu'ils fréquentent pour effectuer leurs achats, ceux-ci ayant été décrits en quatre grandes catégories en fonction de la fréquence avec laquelle ils sont effectués : achats courants (alimentation, produits d'entretien, ...), services courants (nettoyage à sec,

cordonnerie, banque, ...), achats semi-courants (vêtements, chaussures, jouets, articles de ménage, disques, ...) et achats exceptionnels (bijoux de valeur, articles de maroquinerie, articles de décoration, ...). Par ailleurs, pour chaque type d'achat, il était proposé de fournir le nom de trois pôles commerçants visités respectivement le plus souvent, souvent et de temps en temps. En outre, une question cherchait à identifier de manière spécifique les grandes surfaces fréquentées.

Sans conteste, la population-cible choisie introduit un biais car les personnes contactées sont généralement des adultes "actifs" et "mobiles". Aussi avons-nous procédé à deux correctifs : en premier lieu, la part des achats effectués dans la commune-même et/ou dans la ville voisine a été augmentée de 20 % et ce sur base d'enquêtes montrant que les personnes de plus de 65 ans effectuent plus leurs achats à courte distance; deuxièmement, les résultats relatifs aux achats effectués par les jeunes (une partie du questionnaire visait les 17-18 ans) ont été introduits pour 15 %. En outre, les résultats des enquêtes ont été comparés avec des données d'équipement commercial (nombre de commerces et emplois) et réajustés dans l'un ou l'autre sens. Il n'est, dès lors, guère étonnant que les différents tests effectués par le SEGEFA sur des cas plus ponctuels dans le cadre d'études d'appareils commerciaux ou d'analyse de faisabilité de projets nouveaux aient montré que l'outil est au total très performant. Une seule difficulté subsiste : la non-prise en compte des comportements touristiques et plus particulièrement des touristes étrangers de même que la non-prise en compte des achats effectués en Belgique par les populations des régions limitrophes non touchées par l'enquête. Cela pourrait expliquer par exemple l'absence de La Panne sur les deux premières cartes de même que certains taux de polarisation hors commune faibles dans les communes frontalières.

Ajoutons que, pour obtenir les volumes de population polarisés, nous avons extrapolé les résultats obtenus sur l'échantillon à la population des différentes communes, d'où la notion utilisée ci-après d'unité de population. Par ailleurs, les résultats pour les achats exceptionnels étant fortement corrélés à ceux pour les achats semi-courants, nous avons décidé de ne retenir que ces derniers.

I. PRINCIPAUX RESULTATS

A. Les polarités commerciales en 1995

307 pôles différents ont été individualisés sur l'ensemble du territoire belge. Il s'agit de tous les centres (en général,

regroupés par ancienne commune) qui polarisent au moins 7 000 unités de population soit pour les achats courants, soit pour les achats semi-courants. Parmi ces pôles, 301 ont été cités pour les achats courants et 185 pour les achats semi-courants. Toutefois, une analyse plus fine montre que 179 pôles se retrouvent dans les deux catégories, 122 n'assurent que les achats courants et 6 uniquement les achats exceptionnels.

Comme on pouvait s'y attendre, les pôles d'achats courants sont donc beaucoup plus nombreux que les pôles d'achats semi-courants.

En ce qui concerne la répartition des pôles selon leur taille (tableau 1), tout indique une surreprésentation des pôles d'achats semi-courants parmi les pôles les plus importants, ce qui semble logique mais aussi une proportion plus élevée dans la catégorie intermédiaire, celle des pôles recrutant de 25 000 à 50 000 unités de population. Seule une analyse détaillée des pôles peut permettre de comprendre ce fait (voir ci-après C et annexes 1 et 2).

B. Les pôles d'achats courants

La carte 1 (p. VIII) montre une répartition dans l'espace corrélée à la répartition de la population d'où l'importance des pôles dans le triangle Gand-Bruxelles-Anvers, le long de l'Escaut de la frontière française à Gand, dans le Limbourg central et le long du sillon wallon. Un fait majeur est parallèlement très visible : l'éclatement des polarités au sein des cinq grandes agglomérations, Bruxelles, Anvers, Liège, Gand et Charleroi, et de certaines villes régionales comme Courtrai, Mons et La Louvière à l'opposé d'autres comme Bruges ou Ostende qui n'ont qu'un seul grand pôle.

Le processus est sans conteste lié au tissu urbain des principales agglomérations et au développement récent de la distribution périphérique. Ainsi, les villes les plus marquées par la croissance urbaine et industrielle du XIX^e siècle comme Bruxelles, Liège, Charleroi, Anvers, Mons, La Louvière ont vu se multiplier, dès le siècle dernier, des pôles secondaires qui ont souvent acquis pour les achats courants une certaine indépendance vis-à-vis du centre-ville, indépendance qui a généralement été confortée depuis trente ans par la multiplication des hypermarchés et surtout des supermarchés en périphérie. A l'opposé, Bruges, Ostende ou même Hasselt semblent peu touchés par cet éclatement des polarités.

Le classement des pôles recrutant au moins 50 000 unités de population (graphique 1) montre, par ailleurs, un continuum

assez régulier depuis la 12^e place (Charleroi); avant celle-ci, trois groupes de pôles s'individualisent très bien : Bruxelles, seule ville à recruter plus de 200 000 unités de population (mais ne s'agit-il pas de la conséquence évoquée plus haut, à savoir une réponse très générale ?), un groupe constitué par trois métropoles (Anvers, Liège et Gand) et une ville

régionale (Bruges) et un autre groupe constitué de six pôles dont trois pôles secondaires d'agglomération : Deurne (Anvers), Rocourt (Liège) et Anderlecht (Bruxelles). Ainsi, parmi les 38 premiers pôles, on ne relève pas moins de 17 pôles secondaires d'agglomération (10 pour Bruxelles, 3 pour Anvers, 1 pour Liège, Gand, Charleroi et Mons).

Tableau 1 - Répartition des pôles d'achats courants et d'achats semi-courants selon leur importance

Nombre d'unités de population recrutées	Pôles d'achats courants		Pôles d'achats semi-courants	
	nb	%	nb	%
> 100 000	6	2,0	20	10,8
50 000 à 100 000	32	10,6	14	7,6
25 000 à 50 000	60	19,9	39	21,1
15 000 à 25 000	71	23,6	36	19,4
7 000 à 15 000	132	43,9	76	41,1
Total	301	100,0	185	100,0

Source : Enquête KULeuven-ULg, 1994.

C. Les pôles d'achats semi-courants

La carte 2 (p. IX) réalisée à la même échelle que la carte 1 met bien en évidence les contrastes nettement plus grands entre les pôles d'achats semi-courants que ceux existant entre les pôles d'achats courants. La distribution est à présent davantage corrélée au réseau urbain et l'éclatement des polarités est moins manifeste, sauf peut-être à l'échelle des cinq grandes agglomérations ainsi que de Mons et de Courtrai.

De nouveau, on se doit d'évoquer les tissus urbains et le développement récent de la distribution périphérique avec, dans ce cas, un rôle majeur des centres commerciaux planifiés et des hypermarchés de même que des pôles de grandes surfaces spécialisées.

Le classement des pôles recrutant au moins 50 000 unités de population (graphique 2) est quelque peu différent de celui des pôles d'achats courants en raison de contrastes plus sensibles parmi les pôles les plus importants, notamment entre les deux premiers (Bruxelles et Anvers), les deux suivants (Liège et Gand) et Charleroi et Hasselt qui se classent respectivement cinquième et sixième. Par ailleurs, le continuum n'est réellement régulier qu'à partir de la quatorzième place occupée par Saint-Nicolas.

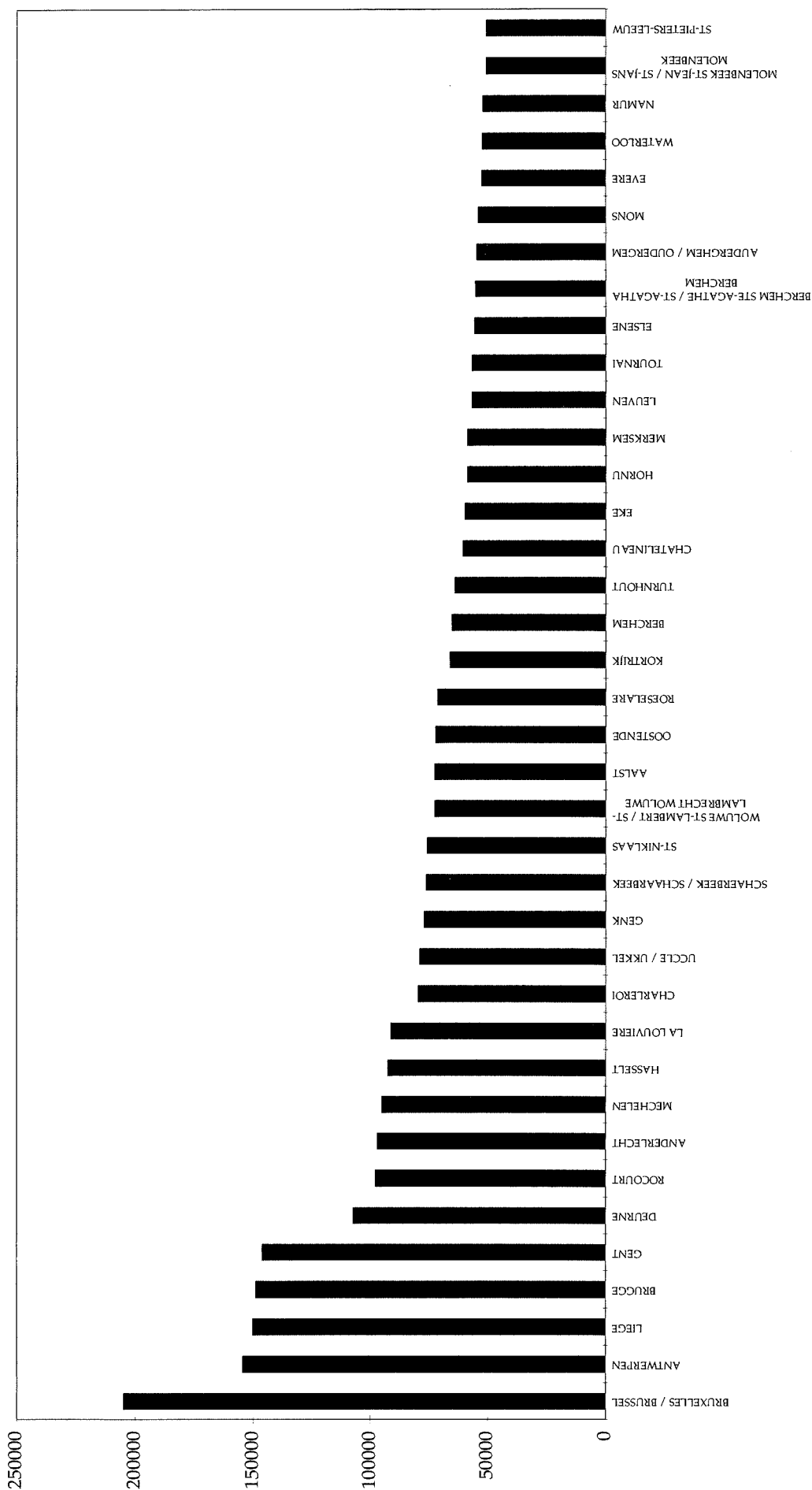
En outre, parmi les 34 pôles recrutant plus de 50 000 unités de population, seuls 5 sont des pôles secondaires d'agglomération (4 pour Bruxelles et 1 pour Anvers) alors que tous les autres correspondent à des polarités urbaines traditionnelles.

Quant à la catégorie intermédiaire particulièrement bien développée (tableau 1), celle qui rassemble des pôles recrutant entre 25 000 et 50 000 unités, elle regroupe dans plus de 60 % des cas des petites villes bien équipées (par exemple, Tirlemont, Ypres, Mouscron ou Huy), les 40 % restants correspondant soit à des pôles secondaires traditionnels de Bruxelles (Schaerbeek) et d'Anvers (Mortsel), soit à de nouveaux pôles périphériques constitués d'un centre commercial planifié (Wijnegem près d'Anvers, Kuurne près de Courtrai, Rocourt près de Liège, Châtelineau près de Charleroi) ou d'un hypermarché et de moyennes surfaces (Eke près de Gand, Gosselies près de Charleroi, Machelen près de Bruxelles). Notons que, dans certains cas comme à Fléron (Liège) ou encore à Deurne (Anvers), l'hypermarché a renforcé un pôle préexistant.

D. Comparaison entre le classement des pôles d'achats courants et d'achats semi-courants

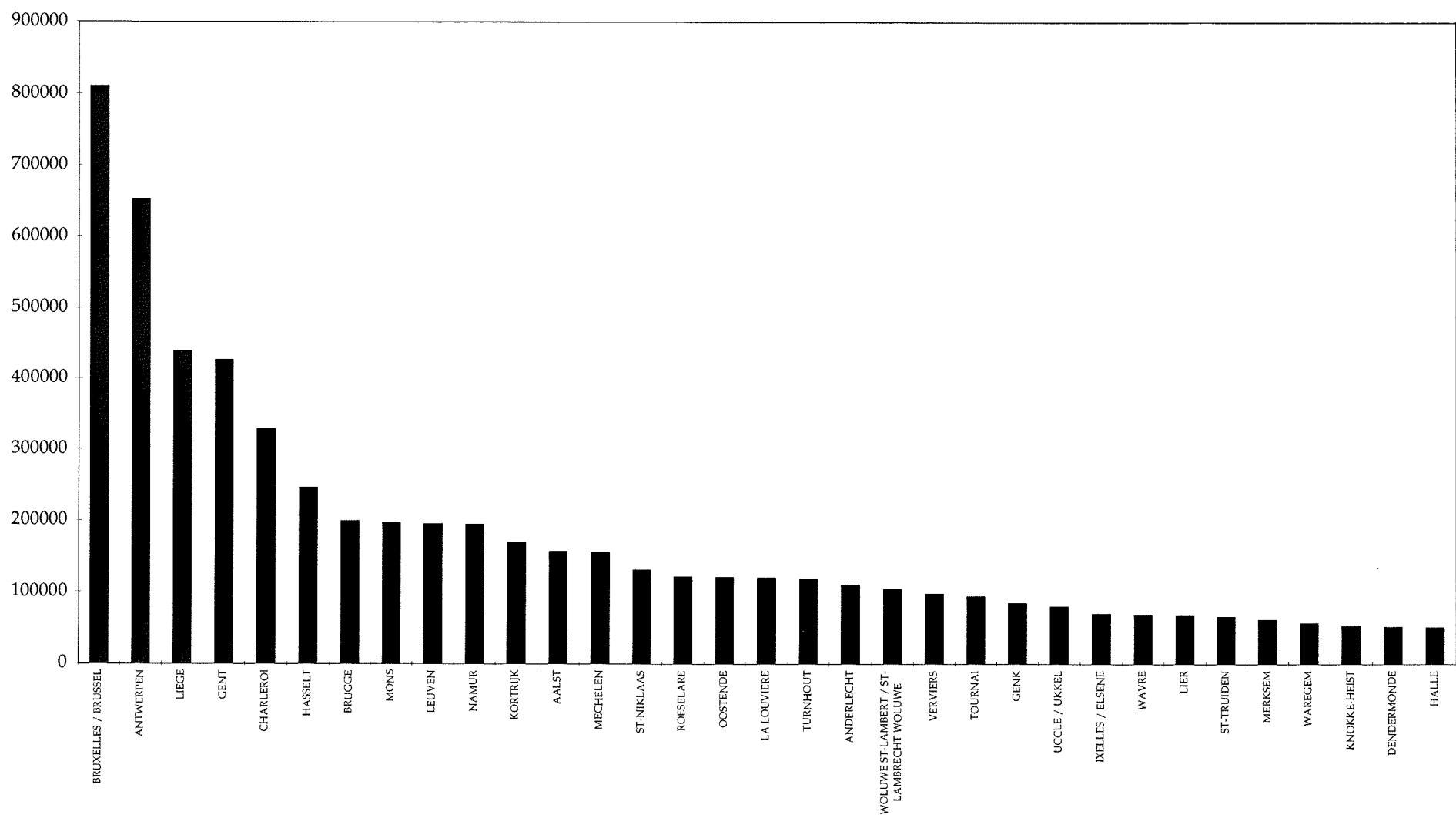
Le tableau 2 permet de comparer le classement de tous les pôles recrutant au moins 50 000 unités de population, soit au total 47 pôles. Ce classement repose sur l'ordre des pôles et non les volumes de population polarisée. Seules les trois plus grandes villes du pays - Bruxelles, Anvers et Liège - se classent de la même manière pour les achats courants et les achats semi-courants alors que 14 pôles se classent mieux pour les achats semi-courants et 8 mieux pour les achats courants. Notons aussi que 13 pôles apparaissent seulement dans le classement des achats courants et 9 dans celui des achats semi-courants.

Graphique 1 - Unités de population recrutées par les 38 premiers pôles d'achats courants



Source : enquête UI-g-KUL, 1992-1995

Graphique 2 - Unités de population recrutées par les 34 premiers pôles belges d'achats semi-courants



Bernadette MÉRÉNNE-SCHOUMAKER

Source : enquête ULg-KUL, 1992-1995

Tableau 2 - Comparaison entre le classement des pôles d'achats courants et d'achats semi-courants recrutant au moins 50 000 unités de population

Même classement pour les achats courants que pour les achats semi-courants	Meilleur classement pour les achats semi-courants	Meilleur classement pour les achats courants	Classement uniquement pour les achats semi-courants	Classement uniquement pour les achats courants	
Bruxelles Anvers Liège	Gand Charleroi Hasselt Mons Louvain Namur Courtrai Alost Saint-Nicolas Roulers Ostende Turnhout Tournai Ixelles	Bruges Anderlecht (Bruxelles) Malines La Louvière Uccle (Bruxelles) Genk Woluwé-Saint-Lambert (Bruxelles) Merksem (Anvers)	Verviers Wavre Lierre Saint-Trond Waregem Knokke-Heist Termonde Hal Herentals	Deurne (Anvers) Rocourt (Liège) Schaerbeek (Bruxelles) Berchem (Anvers) Châtelineau (Charleroi) Eke (Gand) Hornu (Mons) Berchem-Sainte-Agathe (Bruxelles) Auderghem (Bruxelles) Evere (Bruxelles) Waterloo (Bruxelles) Molenbeek-Saint-Jean (Bruxelles) Sint-Pieters-Leeuw (Bruxelles)	
3	14	8	9	13	47

Source : Enquête KULeuven - ULg 1994.

Un meilleur classement pour les achats semi-courants ou un classement uniquement pour ces achats est toujours le fait de polarités urbaines traditionnelles. Par contre, seuls les pôles périphériques de grandes agglomérations se retrouvent dans la catégorie "classement uniquement sur les achats courants", ces pôles pouvant être nouveaux comme Rocourt (Liège), Châtelain (Charleroi), Eke (Gand), Hornu (Mons), Sint-Pieters-Leeuw (Bruxelles) ou traditionnels mais doublés de grandes surfaces, d'un hypermarché ou d'un centre commercial comme à Berchem-Sainte-Agathe, Auderghem, Evere et Waterloo pour Bruxelles, Deurne et Berchem pour Anvers; seuls Schaerbeek et Molenbeek-Saint-Jean (Bruxelles) sont des polarités traditionnelles. Quant aux pôles mieux classés pour les achats courants que les achats semi-courants, il s'agit surtout de pôles urbains ayant accueilli en leur sein au moins un grand hypermarché (Bruges, Malines, La Louvière, Genk), voire de pôles secondaires renforcés par l'arrivée d'un centre commercial planifié (Anderlecht et Woluwé-Saint-Lambert non loin de Bruxelles) ou d'un pôle de moyennes surfaces (comme à Merksem dans la banlieue d'Anvers); seul Uccle, pôle secondaire de Bruxelles, fait exception et doit son rayonnement à un appareil commercial traditionnel.

La dualité pôles urbains traditionnels - pôles périphériques semble donc très claire quant à leur fonction en matière d'achats, les premiers assurant surtout les achats semi-courants et les seconds se spécialisant sur les achats courants.

Cela se vérifie-t-il pour les pôles plus petits ? Les cartes 3 et 4 (p. X et XI) reprenant tous les centres recrutant au moins 25 000 personnes permettent de le confirmer même si, pour beaucoup de petits centres, les pôles semblent assurer de façon assez équilibrée les achats courants et les achats semi-courants.

E. Bilan de trente ans de mutations

Des analyses qui précèdent, il est possible d'épingler *cinq grands changements*.

1. La multiplication des polarités se manifeste principalement dans les périphéries des cinq métropoles (Bruxelles, Anvers, Liège, Charleroi et Gand), de certaines villes régionales (Mons, Courtrai et Tournai surtout) et seulement d'une ville plus petite (Arlon). Tout indique ainsi le rôle majeur d'une certaine « masse critique » de population mais aussi l'influence de la proximité d'une frontière (cas d'Arlon surtout) ou encore d'un espace urbanisé peu structuré (cas du Borinage à l'ouest de Mons).

2. Les polarités recensées sont essentiellement de quatre types : polarités centrales traditionnelles, polarités périphériques traditionnelles, polarités nouvelles et polarités mixtes, c'est-à-dire noyau traditionnel renforcé par de nouvelles implantations commerciales. Ainsi, deux types de pôles préexistaient aux mutations tandis que les deux autres sont totalement ou partiellement nouveaux.

3. L'éclatement ou le renforcement des polarités sont plus liés à la localisation des nouvelles formes de commerce (hypermarchés, grandes surfaces spécialisées, centres commerciaux) qu'aux formes elles-mêmes.

4. Il existe des liens étroits entre les nouvelles localisations et les structures spatiales des agglomérations, l'éclatement étant beaucoup plus manifeste au sein des conurbations urbaines et industrielles mises en place à la fin du XIX^e siècle que dans les périphéries d'âge plus récent.

5. L'éclatement des polarités est nettement plus manifeste pour les achats courants que pour les achats semi-courants, où les polarités conservent un rôle majeur. Toutefois, les centres commerciaux planifiés ainsi que quelques pôles nouveaux articulés autour d'un grand hypermarché ou d'un cash and carry (essentiellement Makro) et plusieurs moyennes surfaces s'affirment de plus en plus.

III. DE L'INTÉRÊT ET DES MOYENS D'UNE PLANIFICATION COMMERCIALE

Bien qu'en Belgique, les nouvelles implantations soient contrôlées via un permis d'exploitation (loi du 29 juin 1975 revue par un AR du 23 juin 1994), tout indique une certaine anarchie dans les nouveaux développements commerciaux, anarchie bien visible dans l'analyse des polarités commerciales mais aussi plus finement sur le terrain à hauteur, par exemple, des entrées de ville. Ainsi, contrairement à toute attente, notre pays - comme d'ailleurs les autres qui ont promulgué des législations similaires (par exemple, la France ou le Portugal) - rencontre beaucoup plus de problèmes que des pays qui ont essentiellement développé des mesures d'aménagement du territoire, comme les Pays-Bas ou l'Allemagne. Tout plaide, dès lors, pour l'intégration du commerce de détail dans la planification territoriale comme le fait déjà aujourd'hui le PRD (Plan Régional de Développement) de la Région bruxelloise.

Quelles pourraient être les *lignes de forces d'une planification commerciale* ?

A notre sens, celle-ci devrait reposer sur *cinq principes* :
- renforcer les polarités existantes plutôt que de les multiplier;

- faire coexister partout si possible toutes les formes de commerce : grandes surfaces et petit commerce, grands groupes et commerce indépendant, commerce sédentaire et marchés, ...;
- limiter davantage le nombre de pôles assurant les achats semi-courants que ceux assurant les achats courants, la proximité étant plus recherchée pour les derniers;
- développer des stratégies différentes selon les trois grands types de sous-espaces urbains : le centre-ville, les espaces péri-centraux et la périphérie;
- dimensionner les polarités à la taille des aires de polarisation potentielles.

Ainsi, il s'agirait d'être plus soucieux qu'aujourd'hui de la localisation précise des nouvelles implantations et pas seulement de leur taille ou des formules développées.

Certes, cette planification n'est sans doute pas aisée car elle se heurte généralement à *trois contraintes majeures* :

- des cadres d'intervention différents des cadres de concurrence; la commune est de plus en plus un cadre inadéquat pour des actions efficaces; l'agglomération (ou le "pays" en milieu rural) est sans doute un espace mieux dimensionné mais qui ne possède pas de structure de concertation en l'absence de communautés urbaines (ou de communautés de communes pour le milieu rural);
- composer avec l'existant : combien de décisions seraient plus aisées si l'on pouvait repartir de la situation du début des années soixante et construire une structure cohérente !
- le commerce est une fonction induite plus qu'inductrice : la santé du commerce est souvent le reflet de la santé des territoires où il se trouve : il est, dès lors, parfois vain de vouloir agir sur le commerce quand les problèmes sont ailleurs : marginalisation des populations, habitat dégradé, incohérence dans les circulations, ...

Par ailleurs, en ce qui concerne les *instruments* d'une telle planification, nous croyons à la nécessité d'outils à au moins deux niveaux spatiaux :

- un niveau macro-spatial qui pourrait correspondre pour la Wallonie aux cinq aires de dynamique du projet du PRATW (SIWAT, 1994);
- un niveau méso-spatial qui pourrait correspondre aux actuelles régions urbaines (H. Van der Haegen et al., 1996) et à des « pays » à définir.

Dans les deux cas, trois types d'instruments pourraient être développés :

- des observatoires, c'est-à-dire des banques de données tenues à jour à la fois sur l'offre et la demande commerciales;

- des chartes d'orientation commerciale sur le modèle de la France, chartes émanant d'une structure de concertation public - privé et définissant les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en oeuvre;
- des schémas d'urbanisme commercial, c'est-à-dire des documents d'orientation devant guider très concrètement - comme en France - les choix sur le terrain.

En fait, ce qui nous semble important, c'est d'inscrire la planification commerciale dans la durée et de rester cohérent dans le temps. A cette fin, il faut d'abord bien connaître les structures spatiales et les comportements des populations et mettre parallèlement en place des lieux de concertation efficace.

CONCLUSION

L'éclatement des polarités commerciales est sans conteste un fait majeur de l'évolution récente de la fonction commerciale. S'inscrivant de plus en plus dans un contexte de stagnation des pouvoirs d'achat des populations et de réduction des moyens publics pour la gestion des territoires, le mouvement dualise de plus en plus les populations et les pôles commerçants.

Une planification commerciale semble, dès lors, s'imposer. Il s'agit donc d'intégrer le commerce comme une fonction à part entière dans la problématique de l'aménagement du territoire. La planification ne sera toutefois efficace que si elle se dote de moyens pour suivre les évolutions (les « observatoires ») et si elle repose sur un réel dialogue secteur public - secteur privé.

NOTE

Les résultats majeurs de cette recherche sont en voie de publication dans le Second Atlas de Belgique (planches VII.3 et VIII.18) et dans l'Atlas commercial de la Belgique. Par ailleurs, cet article intègre aussi les résultats de deux de nos publications récentes : 1997 a et b.

BIBLIOGRAPHIE

ANNAERT I. GOOSSENS M. et VAN DER HAEGEN H., 1972. *Les zones d'influence des centres et la structure des activités urbaines*, Comité National de Géographie, Atlas de Belgique, Commentaire des planches 28 A-B-C, Bruxelles.

- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1996. *La localisation des services*, Nathan Université, Coll. Géographie d'Aujourd'hui, Paris.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1997a. Impacts des mutations du commerce sur la hiérarchie des polarités commerciales. L'exemple de la Belgique. *Ouvrage d'hommage à P. Bruyelle*, Université de Lille (sous presse).
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1997b. La planification commerciale. *Actes de la 18e rencontre des Agences d'Urbanisme de la France. Commerce et modes de ville*, Belfort - Montbelliard, 5-7 novembre 1997 (sous presse).
- MERENNE-SCHOUMAKER B. et SNOECK E. 1998. *Le commerce de détail*, Comité National de Géographie, Second Atlas de Belgique, planche VIII.18 (sous presse).
- MERENNE-SCHOUMAKER B, VAN HECKE E., BIANCHET B., PALM S. et SNOECK E., 1998. *Atlas commercial de la Belgique*, Ministère des Affaires Economiques, Administration de la Politique commerciale et Comité belge de la Distribution, Bruxelles (sous presse). SIWAT (Syndicat d'Intercommunales Wallonnes d'Aménagement du Territoire), 1994. *Projet de plan régional d'aménagement du territoire wallon*, Rapport final, Région wallonne.
- SPORCK J.A. et GOOSSENS M., 1985. Le réseau urbain. Les zones d'influence des villes et la hiérarchie urbaine. *La Cité belge d'Aujourd'hui : quel devenir ?*, *Bulletin trimestriel du Crédit Communal*, n° 154, 191-204.
- VAN DER HAEGEN H., VAN HECKE E. et JUCHTMANS G., 1996. *Les régions urbaines en 1991*, INS, Etudes statistiques, n° 104.
- VAN HECKE E., 1998. *Le réseau urbain*, Comité National de Géographie, Second Atlas de Belgique, planche VII.3 (sous presse).

Adresse de l'auteur : Bernadette MÉRÉNNE-SCHOUMAKER
 Chaire de Géographie économique - SEGEFA
 Université de Liège
 Sart Tilman B11
 Allée du 6 Août, 2
 B - 4000 Liège

**Annexe 1 : Pôles commerçants belges dont le recrutement
pour les achats courants est supérieur à 7 000 unités de population**

Rang	Unités de population	Pôle
1	> 200 000	Bruxelles/Brussel
2	150 000 à 200 000	Antwerpen
3	100 000 à 150 000	Liège
4		Brugge
5		Gent
6		Deurne
7	75 000 à 100 000	Rocourt
8		Anderlecht
9		Mechelen
10		Hasselt
11		La Louvière
12		Charleroi
13		Uccle/Ukkel
14		Genk
15		Schaerbeek/Schaarbeek
16		St-Niklaas
17	50 000 à 75 000	Woluwé-St-Lambert/ St-Lambrechts-Woluwe
18		Aalst
19		Oostende
20		Roeselare
21		Kortrijk
22		Berchem
23		Turnhout
24		Châtelineau
25		Eke
26		Hornu
27		Merksem

Rang	Unités de population	Pôle
28	50 000 à 75 000 (suite)	Leuven
29		Tournai
30		Ixelles / Elsene
31		Berchem - Ste-Agathe/ St-Agatha-Berchem
32		Auderghem/Oudergem
33		Mons
34		Evere
35		Waterloo
36		Namur
37		Molenbeek-St-Jean/ St-Jans-Molenbeek
38		St-Pieters-Leeuw
39	40 000 à 50 000	Herstal
40		Machelen
41		Ninove
42		Wilrijk
43		St-Truiden
44		Verviers
45		Alleur
46		Gosselies
47		Wavre
48		Tienen
49		Jette
50		Lier
51		Jemappes
52		Ieper
53		Diest
54		Bonnelles

Rang	Unités de population	Pôle
55	30 000 à 40 000	Halle
56		Mol
57		Ronse/Renaix
58		Ans
59		Mouscron/Moeskroen
60		Lokeren
61		Schoten
62		Dendermonde
63		Eeklo
64		Nivelles
65		Waregem
66		Geel
67		Vilvoorde
68		Brasschaat
69		Knokke-Heist
70		Huy
71		Arlon
72		Eupen
73		Etterbeek
74	Oudenaarde	
75	Maasmechelen	
76	Zottegem	
77	Marche-en-Famenne	
78	Montigny-le-Tilleul	
79	Fléron	
80	25 000 à 30 000	Herentals
81		Izegem
82		Forest/Vorst
83		Wetteren
84		Kuurne

Rang	Unités de population	Pôle
85	25 000 à 30 000 (suite)	Messancy
86		Woluwé-St-Pierre/ St-Pieters-Woluwe
87		Soignies
88		Lodelinsart
89		Ath
90		Froyennes
91		Kraainem/Crainhem
92		Geraardsbergen
93		Grimbergen
94		Kessel-Lo
95		Drogenbos
96		Tongeren
97		Deinze
98		Jambes
99	20 000 à 25 000	Hoboken
100		Heverlee
101		Wijnegem
102		Middelkerke
103		Aarschot
104		Tielt
105		St-Gilles/St-Gillis
106		Torhout
107		St-Denijs-Westrem
108		Bree
109		Bouge
110		Westerlo
111		Overijse
112		Menen
113		Malmedy
114		Beveren

Rang	Unités de population	Pôle
115	20 000 à 25 000 (suite)	Korbeek-Lo
116		Bastogne
117		Mortsel
118		Borsbeek
119		Boechout
120		Heist-Op-den-Berg
121		Oostakker
122		Binche
123		Houthalen
124		Marcinelle
125		Borgerhout
126		Gilly
127		Edegem
128		Neerpelt
129		Lommel
130		Heusy
131		Boom
132	15 000 à 20 000	Andenne
133		Jumet
134		Waremmes
135		Blankenberge
136		Bilzen
137		Seraing
138		Ciney
139		Bierges
140		Alsemberg
141		Kuringen
142		Schilde
143		Temse
144		Châtelet

Rang	Unités de population	Pôle
145	15 000 à 20 000 (suite)	Gembloux
146		Wépion
147		Poperinge
148		Kapellen
149		Maaseik
150		Kalmthout
151		Dinant
152		Kontich
153		St-Katelijne-Waver
154		Braine-l'Alleud
155		St-Amandsberg
156		Ekeren
157		Zelzate
158		Drongen
159		Jemeppe-sur-Meuse
160	Tubize	
161	Burcht	
162	Heusden-Zolder	
163	Bornem	
164	Hannut	
165	Harelbeke	
166	Merelbeke	
167	Flémalle-Grande	
168	Aywaille	
169	Grivegnée	
170	10 000 à 15 000	Wondelgem
171		Asse
172		Maldegem
173		Veurne
174		Denderleeuw

Rang	Unités de population	Pôle
175	10 000 à 15 000 (suite)	Lessines
176		Beringen
177		Aalter
178		Zele
179		Enghien/Edingen
180		Hamme
181		Tessenderlo
182		Liedekerke
183		Diepenbeek
184		Haine-St-Pierre
185		Keerbergen
186		Recogne
187		Belgrade
188		Willebroek
189		Amay
190		Wemmel
191		Koksijde
192		Ottignies
193		Lanaken
194		Reet
195	Zwijnaarde	
196	Jodoigne	
197	Spa	
198	Hoogstraten	
199	St-Eloois-Vijve	
200	St-Vith	
201	Louvain-La-Neuve	
202	Londerzeel	
203	Visé	
204	Chimay	

Rang	Unités de population	Pôle
205	10 000 à 15 000 (suite)	Nijlen
206		Tervuren
207		Mariakerke
208		Kelmis / La Calamine
209		Lede
210		Haacht
211		Diksmuide
212		Zoersel
213		Wervik
214		St-Josse-ten-Noode/ St-Joost-ten-Node
215		Melsbroek
216		Rixensart
217		Boussu
218		Avelgem
219		Ganshoren
220		Overpelt
221		Braine-le-Comte
222		Herent
223		Mont-sur-Marchienne
224		Balen
225	Gentbrugge	
226	Wezembeek-Oppem	
227	St-Nicolas	
228	Heule	
229	Oud-Turnhout	
230	Lebbeke	
231	Dilbeek	
232	Essen	
233	Zwevegem	
234	Chênée	

Rang	Unités de population	Pôle
235	10 000 à 15 000 (suite)	Aartselaar
236		Haccourt
237		Ternat
238		Watermael-Boitsfort/ Watermaal-Bosvoorde
239		Rochefort
240		Leuze
241		Arendonk
242		Couvin
243		Frameries
244		Landen
245		Zwijndrecht
246	Evergem	
247	7 000 à 10 000	Virton
248		Wevelgem
249		Genval
250		Houdeng-Goegnies
251		Leopoldsburg
252		Peer
253		Dour
254		Zonhoven
255		Brecht
256		Ledeberg
257		Brakel
258		Stekene
259		Dilsen
260		Jemeppe-sur-Sambre
261		St-Gillis-Dendermonde
262		Stabroek
263		Courcelles
264		Beersel

Rang	Unités de population	Pôle
265	7 000 à 10 000 (suite)	Libramont
266		Fontaine-l'Éveque
267		Philippeville
268		Beauraing
269		Florennes
270		Micheroux
271		Auvelais
272		Ranst
273		Anderlues
274		Duffel
275		Putte
276		Koekelare
277		Comines/Komen
278		Erembodegem
279		Oostkamp
280		Destelbergen
281		Averbode
282		Morlanwelz-Mariemont
283		Strombeek-Bever
284		Rijkevorsel
285	Zaventem	
286	Berlare	
287	Embourg	
288	Oostrozebeke	
289	Zedelgem	
290	Zolder	
291	Melsele	
292	Beerse	
293	Gistel	
294	Dessel	

Rang	Unités de population	Pôle
295	7 000 à 10 000 (suite)	Ingelmunster
296		Gullegem
297		Chapelle-lez-Herlaimont
298		Nieuwpoort
299		Deerlijk
300		Buggenhout
301		Péruwelz

Source : Enquête ULg-KUL 1994.

**Annexe 2 : Pôles commerçants belges dont le recrutement
pour les achats semi-courants est supérieur à 7 000 unités de population**

Rang	Unités de population	Pôle
1	> 500 000	Bruxelles/Brussel
2		Antwerpen
3	400 000 à 500 000	Liège
4		Gent
5	300 000 à 400 000	Charleroi
6	200 000 à 300 000	Hasselt
7	175 000 à 200 000	Brugge
8		Mons
9		Leuven
10		Namur
11	150 000 à 175 000	Kortrijk
12		Aalst
13		Mechelen
14	125 000 à 150 000	St-Niklaas
15	100 000 à 125 000	Roeselare
16		Oostende
17		La Louvière
18		Turnhout
19		Anderlecht
20		Woluwe-St-Lambert / St-Lambrechts-Woluwe
21	75 000 à 100 000	Verviers
22		Tournai
23		Genk
24		Uccle/Ukkel
25	50 000 à 75 000	Ixelles/Elsene
26		Wavre
27		Lier
28		St-Truiden

Rang	Unités de population	Pôle
29	50 000 à 75 000 (suite)	Merksem
30		Waregem
31		Knokke-Heist
32		Dendermonde
33		Halle
34		Herentals
35	40 000 à 50 000	Tienen
36		Wijnegem
37		Waterloo
38		Mol
39		Ninove
40		Ieper
41		Kuurne
42		Mouscron/Moeskroen
43		Huy
44		Geel
45		Deurne
46	30 000 à 40 000	Diest
47		Vilvoorde
48		Aarschot
49		Arlon
50		Mortsel
51		Nivelles
52		Eke
53		Berchem-Ste-Agathe/ St-Agatha-Berchem
54		Tongeren
55		Schaerbeek/Schaarbeek
56		Eeklo
57		Oudenaarde

Rang	Unités de population	Pôle
58	30 000 à 40 000 (suite)	Lokeren
59		Geraardsbergen
60		Deinze
61	25 000 à 30 000	Gosselies
62		Zottegem
63		Machelen
64		Rocourt
65		Renaix/Ronse
66		Bastogne
67		Herstal
68		Woluwé-St-Pierre/ St-Pieters-Woluwe
69		Beveren
70		Marche-en-Famenne
71		Châtelineau
72		Fléron
73		Heist-Op-den-Berg
74	20 000 à 25 000	Tielt
75		Binche
76		Wetteren
77		Ath
78		Eupen
79		Lommel
80		Alleur
81		Izegem
82		Braine-l'Alleud
83		Torhout
84		Bonnelles
85		Etterbeek
86		Ans
87	15 000 à 20 000	Malmedy
88		Boom
89		Jemeppe-sur-Meuse

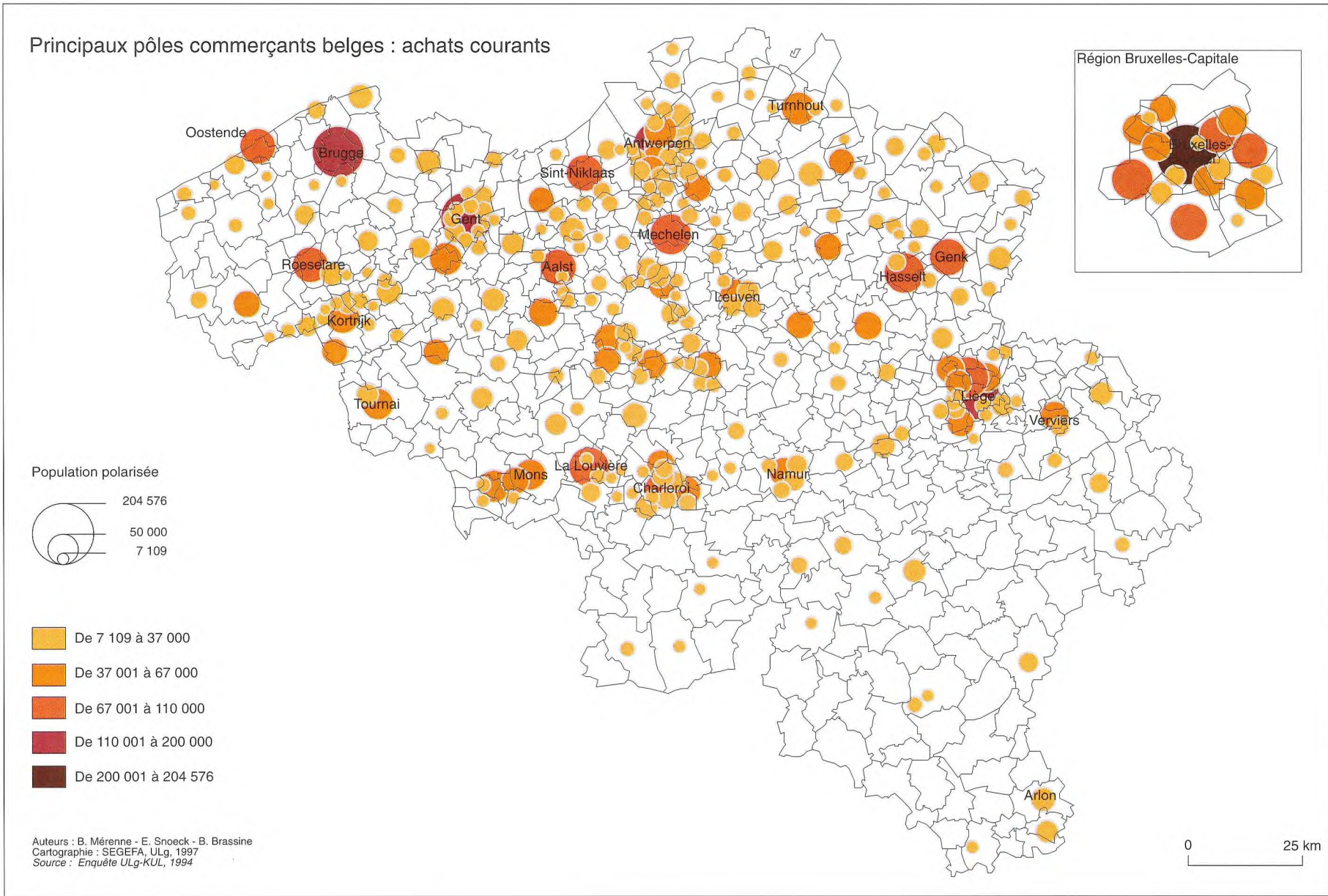
Rang	Unités de population	Pôle
90	15 000 à 20 000 (suite)	Menen
91		St-Pieters-Leeuw
92		Vise
93		Auderghem/Oudergem
94		Gilly
95		Maasmechelen
96		Waremmes
97		Evere
98		Bree
99		Ciney
100	10 000 à 15 000	Dinant
101		Maaseik
102		Poperinge
103		Ottignies
104		Seraing
105		Soignies
106		Paal
107		Brasschaat
108		Messancy
109	Wilrijk	
110	10 000 à 15 000	Tessenderlo
111		Jette
112		Hornu
113		Veurne
114		Châtelet
115		St-Gilles/St-Gillis
116		Gembloux
117		Zelee
118		Schoten
119		Schilde
120		Andenne
121		Kapellen
122		Leopoldsburg

Rang	Unités de population	Pôle
123	10 000 à 15 000 (suite)	Aartselaar
124		Bilzen
125		Maldegem
126		Houthalen
127		Libramont
128		Heusden-Zolder
129		Hannut
130		Aywaille
131		Neerpelt
132		Auvelais
133		Lanaken
134		Bornem
135		Eisden
136		Lede
137		Temse
138		Spa
139		Lodelinsart
140		Asse
141		Tubize
142		St-Ghislain
143	Molenbeek-St-Jean/ St-Jans-Molenbeek	
144	Koksijde	
145	Aalter	
146	Hoogstraten	
147	Middelkerke	
148	Berchem	
149	Beringen	
150	St-Joris-Winge	
151	Blankenberge	
152	7 000 à 10 000	Dour
153		Jemappes
154		St-Vith

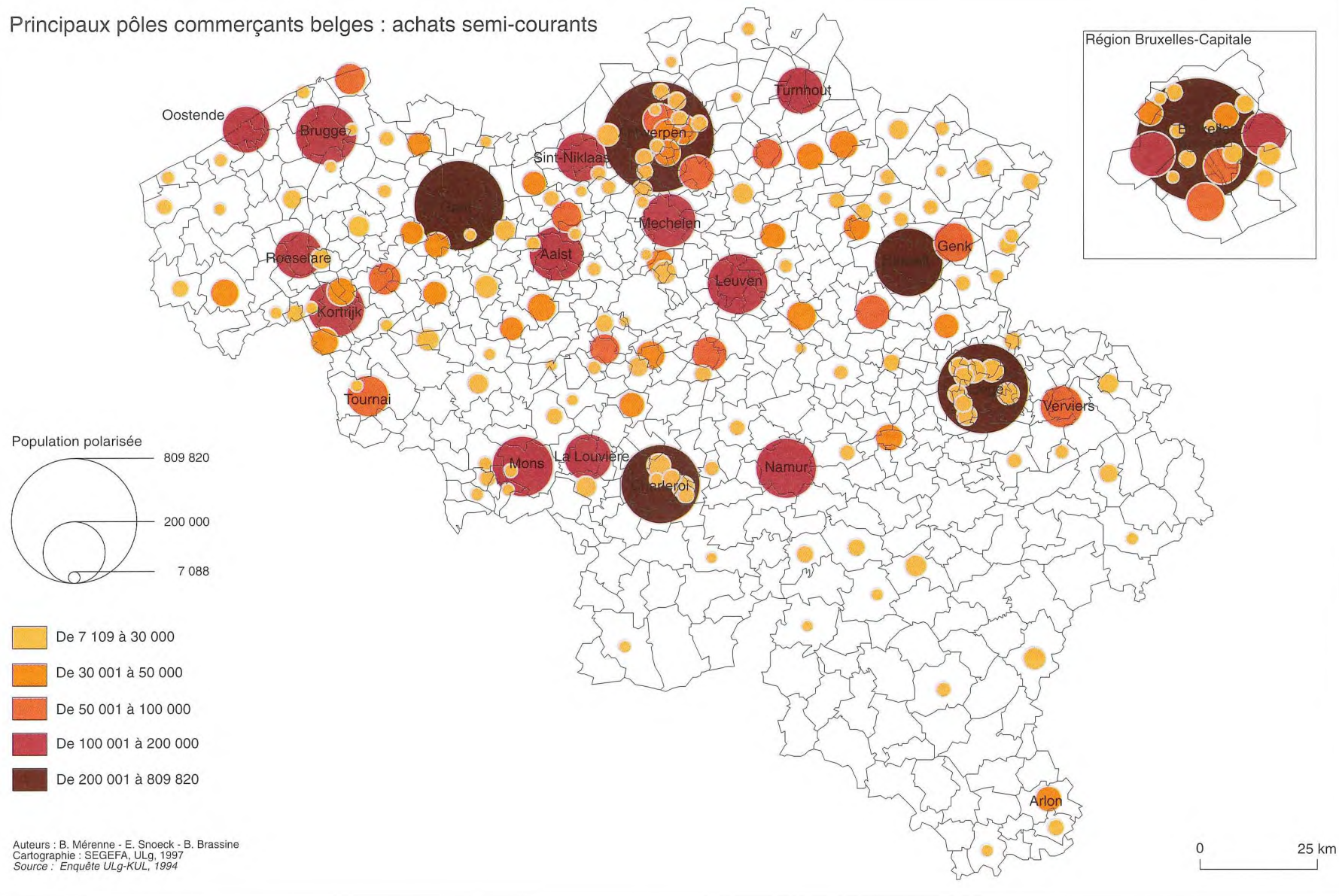
Rang	Unités de population	Pôle
155	7 000 à 10 000 (suite)	Avelgem
156		Virton
157		Chimay
158		Wervik
159		Frameries
160		Rochefort
161		Wevelgem
162		Froyennes
163		Lessines
164		Oostkamp
165		Lebbeke
166		Zelzate
167		Diksmuide
168		Enghien/Edingen
169		Ganshoren
170		Willebroek
171		Kalmthout
172		Braine-le-Comte
173		Beauraing
174		St-Josse-ten-Noode/ St-Joost-ten-Node
175		Forest/Vorst
176		St-Kruis-Brugge
177		Hamme
178		Ekeren
179		Florennes
180		Peer
181		Grimbergen
182		Merelbeke
183		Jodoigne
184	Westmalle	
185	Drogenbos	

Source : Enquête ULg-KUL 1994.

Carte 1 - Principaux pôles commerçants belges : achats courants



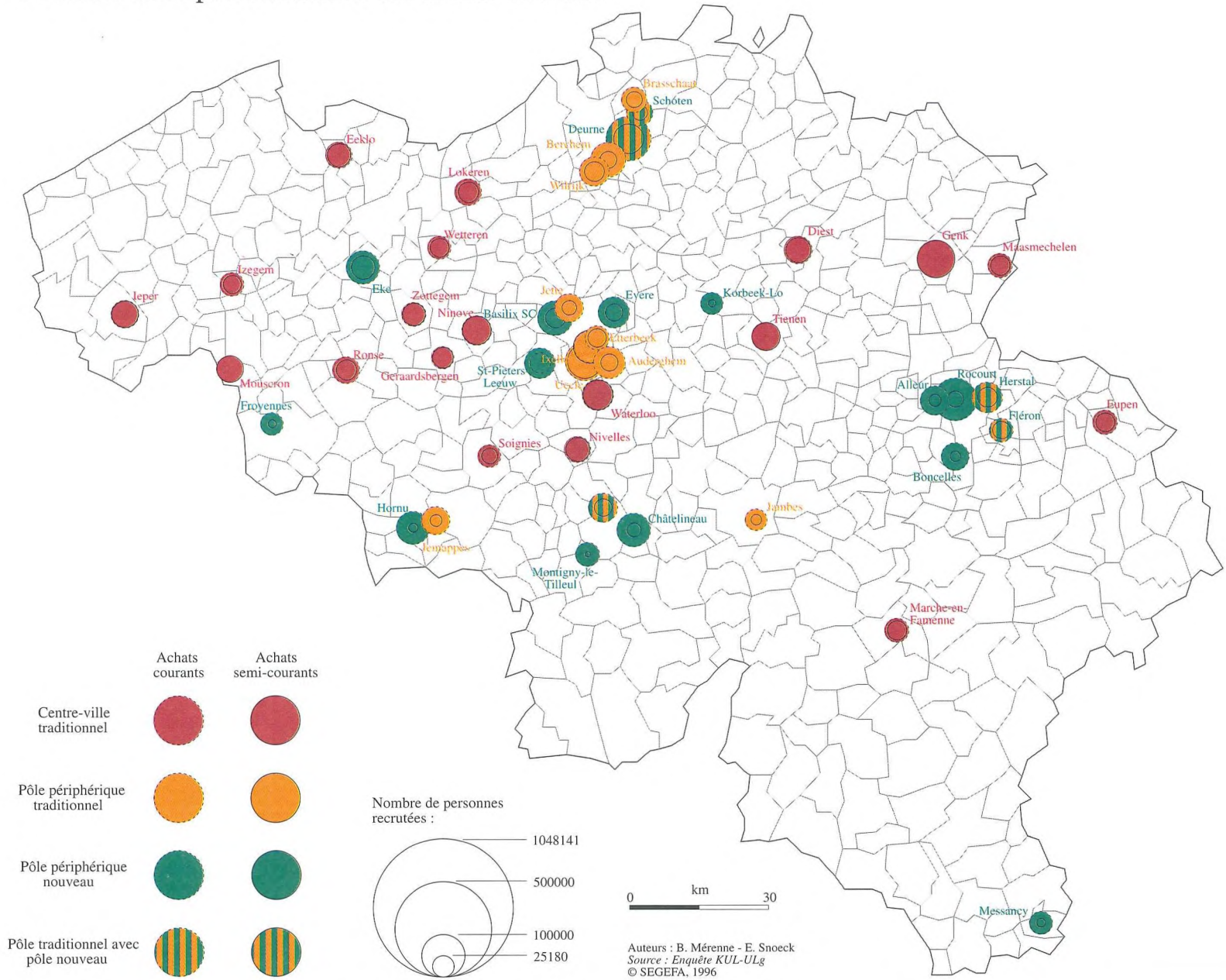
Principaux pôles commerçants belges : achats semi-courants



Auteurs : B. Mérenne - E. Shoenck - B. Brassine
 Cartographie : SEGEFA, ULg, 1997
 Source : Enquête ULg-KUL, 1994

Carte 2 - Principaux pôles commerçants belges : achats semi-courants

Polarités avec prédominance des achats courants



Carte 3 - Polarités avec prédominance des achats courants

Carte 4 - Polarités avec prédominance des achats semi-courants

