

**Note explicative relative à la demande d'ajout d'un point à l'ordre du jour du  
Conseil communal du 5 février 2015 introduit par les conseillers communaux cdH au  
sujet de la dynamisation du commerce aqualien.**

<b>1 INTRODUCTION</b>
-----------------------

Le commerce est en pleine mutation depuis plusieurs années à Aywaille et il faut oser reconnaître qu'il est aussi en déclin. Les facteurs sont multiples et variés pour expliquer ce manque d'essor. Certains sont généraux et expliquent la difficulté que rencontrent d'autres centres semblables à Aywaille, d'autres facteurs sont propres à Aywaille, à sa configuration géographique notamment.

Selon une récente étude menée par l'Association du management du centre-ville (AMCV), la moyenne régionale pour la densité commerciale est de 68 % et de 14,6 % pour les cellules inoccupées. Dix communes liégeoises affichent de meilleurs résultats que la moyenne. Mais les communes de Liège, Ans et Aywaille affichent un taux de cellules vides élevé avec respectivement 14,4 % pour Liège, 14,4 % pour Ans et **14,6 % pour Aywaille**. Le directeur de l'AMCV souligne à titre de conclusion: "*Lorsque l'on dépasse les 10 %, on peut s'inquiéter*". Et c'est bien là l'objet de la préoccupation que nous émettons.

Loin d'un catastrophisme ambiant, mais aussi loin d'un fatalisme de mauvais aloi, notre démarche s'inscrit dans la construction de **politiques multisectorielles** destinées à **booster, accompagner, soutenir, encourager un développement commercial harmonieux** tourné vers l'avenir, dynamique, convivial et organisé.

Avant de proposer des actions concrètes, il importe de formuler quelques constats.

<b>2 Les Constats</b>
-----------------------

Plusieurs facteurs peuvent expliquer le manque d'attrait pour le centre d'Aywaille. Certains sont propres à Aywaille, d'autres sont communs à toutes les petites et moyennes villes avec un centre commercial équivalent à Aywaille.

### **2.1 Causes communes**

- Le développement, en périphérie des centres, de complexes commerciaux et de grandes enseignes qui attirent le client par l'offre importante qu'ils proposent, mais aussi souvent par les facilités de parking qui y sont prévues.
- Le développement sans cesse croissant des achats en ligne qui offrent aux consommateurs une diversité et une variété de produits accessibles tout de suite sans déplacement (avec des facilités de livraison, parfois de paiement).
- La situation économique globale assez morose qui place les consommateurs dans l'incertitude par rapport à l'avenir (emploi, pensions, soins de santé, ...).
- Le manque de places de parking de proximité parfois réel, parfois supposé, ou simplement des places trop éloignées du centre commercial.

## **2.2 Causes propres à Aywaille**

### *2.2.1 Points faibles*

- Le développement en plusieurs phases (non encore achevées) d'une zone commerciale à la périphérie du centre d'Aywaille où des grandes enseignes viennent se développer.
- La mobilité, car beaucoup de clients renoncent à faire leurs achats sur Aywaille de peur de perdre du temps pour pénétrer dans le centre, principalement aux heures de pointe, mais aussi le mercredi midi et le samedi matin.
- La difficulté de trouver un parking de proximité même si les infrastructures autour du centre semblent suffisantes et relativement proches de la zone d'achat.
- La sécurité est un facteur important. Aywaille est souvent pointé du doigt pour son manque de sécurité qui est la conséquence d'une série de méfaits mineurs ou plus graves qui ne contribuent pas à rassurer le client.
- Le manque de convivialité par rapport au mobilier urbain, aux trottoirs trop étroits et parfois difficilement franchissables pour les personnes à mobilité réduite ou les usagers faibles, mais aussi par le manque d'uniformité des terrasses, des enseignes et de l'esthétisme général du centre.
- Une politique commerciale jugée par les clients et les commerçants eux-mêmes trop timide, un manque d'animations ludiques, culturelles et festives de qualité qui créent de l'activité autour des commerces.
- Les heures d'ouverture des commerces jugées insuffisantes pour des ménages qui travaillent: beaucoup de commerces sont fermés sur l'heure de midi et il n'y a pas, comme à Spa par exemple, d'ouverture le dimanche (contrairement à beaucoup de commerces de la zone de la Porallée).
- De nombreuses cellules commerciales vides induisent une spirale négative qui rejaillit sur l'ensemble de l'activité commerciale. Pour que le centre soit accueillant et attractif, il faut qu'il dispose d'un nombre important de vitrines commerciales.
- Il apparait un manque, à certains égards, de diversité et de spécialisation des commerces du centre, mais aussi un manque de cohésion des acteurs du centre (Association des commerçants, commerçants, pouvoir local, secteurs associatifs culturel, sportif, touristique, ...).
- Sa configuration, si elle est un atout, est aussi une contrainte, car le centre d'Aywaille est au cœur d'un nœud de voiries régionales très fréquentées.

### *2.2.2 Points forts*

- Sa position géographique à la porte des Ardennes, en fait le premier centre commercial pour une partie de la population des communes de la Province du Luxembourg, de l'arrondissement de Huy et celui de Verviers.

- Son côté "petite ville" à visage humain où il est plaisant de faire ses courses loin de l'agitation des grands centres commerciaux ou des grandes villes.
- La spécialisation de certains commerces et le côté "boutique" où il existe un service aux clients, fort de l'expérience de vraies maisons familiales.
- Son secteur Horeca est varié et permet aux clients de se sustenter après quelques courses dans les magasins.
- Sa réputation de petite ville chaleureuse où des animations existent et contribuent à créer le lien social, mais aussi sa réputation de petite ville de "vacances" où il fait tout simplement bon de flâner à une terrasse.

### **3            Nos propositions**

Des constats que nous venons de décrire, nous devons tirer des actions concrètes destinées à donner un nouveau souffle au centre d'Aywaille.

#### **3.1    Tous les acteurs autour de la table**

Face à l'urgence de la situation et la nécessité que l'ensemble des acteurs soient autour de la table, nous demandons au collège communal de **réunir sans délai au travers d'une conférence** tous les élus locaux, l'association des commerçants, les commerçants, les acteurs économiques et Horeca, le SPW, le TEC et le secteur associatif pour que chacun puisse apporter sa pierre à l'édifice du redéploiement d'Aywaille.

Le cloisonnement, l'isolement et les politiques éparses doivent faire place à la cohésion et au rassemblement pour la redynamisation du centre avec comme objectifs: l'activité économique et commerciale de notre commune, l'emploi, le confort de la clientèle, la dynamisation du centre créant du lien social, des rencontres,...

#### **3.2    Engagement d'un manager du centre**

Nous avons vu au travers des constats que les cellules commerciales vides ont un effet négatif sur l'ensemble de l'activité commerciale. Il est urgent de donner un coup de pouce au centre en permettant à de nouvelles activités de venir s'installer.

C'est pourquoi, nous demandons au collège communal d'**engager un manager du centre** qui pourrait faire correspondre l'offre et la demande en cherchant, notamment des enseignes complémentaires à l'offre existante, mais aussi jouer un rôle d'intermédiaire entre l'association des commerçants, les commerçants, le pouvoir communal et les autres partenaires permanents ou occasionnels.

Son rôle serait aussi d'effectuer avec les commerçants toutes les démarches administratives inhérentes à l'installation, le déménagement ou la transformation d'un commerce, car lancer un commerce demande beaucoup d'investissement de même que le faire perdurer.

### **3.3 Embellissement du centre**

Des espaces de convivialité et du mobilier urbain en suffisance et uniforme (poubelles, bancs, cendriers, ...) sont indispensables. D'une part, les terrasses déployées au centre par le secteur Horeca sont agréables pendant l'été, mais manquent aussi d'uniformité et parfois d'esthétisme. D'autre part, certaines portions de rue ou coins du centre mériteraient un rafraîchissement, des améliorations singulièrement en ce qui concerne les trottoirs trop étroits, et parfois infranchissables.

Il est cependant clair que des travaux trop conséquents ne peuvent être entrepris au risque de voir certains commerces vaciller suite à ceux-ci.

Nous demandons donc au collège de:

- **Rédiger un règlement sur les terrasses** visant à l'uniformisation et à l'esthétisme de celles-ci. L'imposition de ce règlement se ferait sur une période de trois ans avec un dégrèvement pour les établissements en ordre dès la première année.
- **Commander du mobilier urbain plus esthétique et uniforme** (poubelles, cendriers, bancs, bacs à fleurs, ...).
- **Déplacer les bulles à verre** peu esthétiques placées à l'entrée du centre commercial.
- **Rédiger un règlement sur les enseignes** avec aussi un dégrèvement possible pour le commerçant déjà installé qui choisit de se mettre aux nouvelles normes.
- Travailler en collaboration avec le SPW au **remplacement de certains trottoirs** pour améliorer le confort des usagers.
- Imaginer le **verdissement de la place**, mais aussi de certaines artères principales du centre.

### **3.4 Politique de parking annoncée**

Le nombre de places de parking disponibles semble suffisant par rapport aux besoins. La faiblesse de ceux-ci reste au niveau de l'information.

Aussi, nous demandons au collège de:

- Prévoir aux entrées du centre des **panneaux esthétiques qui annoncent le nombre de places disponibles** et le nombre de minutes à pied dont on a besoin pour le rejoindre.
- Prévoir des **parkings spécifiques destinés aux deux roues** motorisées ou non.
- Prévoir quelques **emplacements de parking de proximité destinés aux familles avec poussettes**.
- Prévoir des **parkings spécifiquement destinés aux livraisons** avec des heures dédiées à celles-ci et les faire respecter.

### **3.5 Politique commerciale audacieuse, proactive et moderne**

Il est difficile, vu la multiplication des activités de détente de concevoir et d'imaginer une politique commerciale attractive. La difficulté réside aussi dans le fait que les intérêts commerciaux sont divers, variés et non uniformes.

Il est cependant essentiel que l'association des commerçants puisse concevoir et imaginer des activités novatrices, ludiques et familiales qui soient en rupture avec le quotidien ou le "déjà vu".

En collaboration avec le manager du centre et l'association des commerçants, nous demandons au collège de:

- Organiser sans tarder une **réunion de l'ensemble des commerçants pour réfléchir à une politique commerciale** tournée vers le client, pour réfléchir aux sources de financement possibles et nécessaires pour la mener à bien, pour utiliser l'ensemble des outils de communication disponibles (Web, Facebook, Twitter, SMS, ...) en vue d'annoncer ces activités.
- Réfléchir à un **onglet spécifique sur le site Web de la commune** qui renverrait vers les commerces et l'association des commerçants.
- Prendre la décision de **changer l'emplacement du marché hebdomadaire** pour qu'il soit plus central, et ce après une concertation avec le SPW et le TEC.
- Décider de la **mise en place d'un marché bio** en fin d'après-midi le vendredi dans la rue Hongrée, ainsi rénovée.
- Mettre en place des **synergies de complémentarité** entre les commerces du centre et ceux de la Porallée. Il est indispensable de travailler dans une collaboration étroite pour maximiser les chances d'attirer la clientèle dans ces deux lieux commerciaux.

### **3.6 Politique de sécurité renforcée**

On sait que le sentiment d'insécurité ne naît pas uniquement de la commission d'infractions, mais aussi de la propreté des rues et des quartiers, de l'esthétisme, du mobilier urbain entretenu, d'un éclairage suffisant, ... C'est pour cette raison que les propositions formulées précédemment participent implicitement au sentiment de sécurité.

Il n'empêche que pour que cette politique soit complète, elle doit aussi reposer sur de la prévention et de la répression policières. C'est pourquoi, nous demandons au collège de:

- Mettre sur pied un **véritable plan de sécurité** qui ne se limite pas à la présence de caméras, mais à une présence policière à pied dans les rues qui prévient, qui rassure et qui sanctionne.
- Porter une **attention particulière à l'application du règlement relatif aux amendes administratives** qui permet de sanctionner sans délai des comportements inciviques.

- Porter une **attention particulière aux débits de boissons** où des incidents naissent parfois, ainsi qu'à une application de la législation en matière de vente d'alcool aux mineurs par les "Night Shops".

### **3.7 Politique de mobilité intégrée**

La question de la mobilité sur Aywaille reste un problème épineux au regard de la seule voirie d'accès qui désert l'axe Remouchamps-Aywaille et le nœud de voiries régionales au cœur duquel le centre d'Aywaille se trouve.

Nous pensons que des travaux d'ampleur de contournement du centre ou de modifications fondamentales des sens de circulation ne sont pas opportuns compte tenu des désagréments importants qu'ils pourraient occasionner et le risque de paralysie du centre et donc de ses commerces.

Compte tenu de la fragilité du contexte économique, c'est tout, sauf ce dont les commerçants ont besoin. C'est pourquoi nous préconisons plutôt des travaux d'ampleur chirurgicale destinés à améliorer la convivialité, la sécurité des usagers,...

Pour ce faire, nous demandons au collège en collaboration avec le SPW de:

- **Reconditionner des trottoirs.**
- **Déplacer des passages pour piétons** actuellement dangereux et en solliciter l'éclairage.
- **Adapter le marquage au sol.**
- **Déployer la police locale aux heures difficiles.**

<b>4      <i>Conclusion</i></b>
---------------------------------

Il n'y a pas une seule politique miracle, il y a plusieurs politiques miracles mais surtout la ferme volonté politique de faire bouger les choses. Des politiques ponctuelles sont certes nécessaires mais elles ne sont pas suffisantes. Nous voulons que l'ensemble des acteurs de la commune se mobilise pour ce redéploiement qui mérite mieux que notre fatalisme ou pire notre déni.

**Il est urgent de se retrousser les manches. Il n'est pas trop tard mais il est temps...**