

AVRIL 2019

RAPPORT DE RECHERCHE

N° 27

Les terrains équipés mis à disposition des
entreprises pour favoriser leur développement
- Analyse évaluative

RÉSUMÉ

En Wallonie, les premiers parcs d'activités économiques (PAE) se sont développés dans les années 60 et occupent aujourd'hui environ 13 000 hectares. Un exercice d'évaluation de cette politique de mise à disposition de terrains pour l'activité économique a été réalisé dans le cadre du programme d'évaluation du Plan Marshall 4.0, confié à l'IWEPs par le Gouvernement wallon. Le champ évaluatif concerne l'ensemble des PAE et zones portuaires, ainsi que les anciens sites à réaménager reconvertis en PAE, indépendamment de leurs sources de financement. Les questions évaluatives sont relatives d'une part, à la conception et à la mise en œuvre de la politique, et d'autre part, à ses effets. La stratégie empirique développée comprend cinq démarches d'analyse, à la fois indépendantes et complémentaires : une analyse budgétaire, une analyse du profil économique des entreprises implantées dans les terrains ou bâtiments, des entretiens semi-directifs auprès des opérateurs de la politique, une enquête sur les besoins

fonciers et immobiliers des entreprises et un benchmark des politiques d'accueil dans les régions et pays voisins. Plus de 90% des entités recensées sont des TPE et PE. Elles sont pour 83% des entités « mono-établissement » qui occupent 108 022,5 emplois (en 2016). Les entreprises ne cherchent pas longtemps un terrain ou un bâtiment et font plutôt des choix d'opportunité. Des locaux trop petits ou inadaptés sont les deux facteurs les plus souvent exprimés par les entreprises qui cherchent une nouvelle localisation. Lorsqu'elles déménagent, elles vont se localiser à une distance courte de leur ancien site et elles recherchent prioritairement une localisation avec une bonne accessibilité routière pour leurs travailleurs et leurs clients. Les enseignements de cette évaluation mènent à des recommandations sur la cohérence de la politique avec celles de la mobilité et de l'aménagement du territoire, sur le public cible de la politique, sur son mode de financement et sur l'information nécessaire à son pilotage.



Virginie LOUIS (IWEPs)
Régine PAQUE (IWEPs)
Isabelle REGINSTER (IWEPs)

COLOPHON

Auteurs : **Virginie Louis** (IWEPS)
Régine Paque (IWEPS)
Isabelle Reginster (IWEPS)

Accompagnement
scientifique : **Jean-Marie Halleux** (Professeur de
Géographie économique, ECOGEO,
Université de Liège)

Informatisation du
questionnaire : **Claire Simon** (IWEPS)

Préparation et
croisement des
données DBRIS : **Claire Dujardin** (IWEPS)

Base de données : **Michel Martinez** (IWEPS)

Suivi juridique : **Nathalie Larbanois** (IWEPS)

Édition : **Evelyne Istace** (IWEPS)

Communication web : **Aurélie Hendrickx** (IWEPS)

Création graphique : **Deligraph**
<http://deligraph.com>

Reproduction autorisée, sauf à des fins commerciales,
moyennant mention de la source.

IWEPS

Institut wallon de l'évaluation, de la
prospective et de la statistique

Route de Louvain-La-Neuve, 2
5001 BELGRADE - NAMUR

Tel : 081 46 84 11

Fax : 081 46 84 12

<http://www.iweps.be>

info@iweps.be

Remerciements

La collaboration de nombreux acteurs a permis de construire cet exercice d'évaluation. Nous souhaitons remercier vivement :

- les personnes qui ont été mobilisées chez les opérateurs publics pour répondre à trois reprises au cours de ce travail à nos demandes de listes d'entreprises, nous les remercions en particulier pour temps qu'ils ont consacré à ce travail précis ;
- les personnes ressources rencontrées lors de nos entretiens semi-directifs chez quinze opérateurs, ils nous ont chacun et chacune consacré du temps et ont répondu avec attention et dans une vision constructive à nos questions ;
- les entreprises répondantes et en particulier celles qui ont été mobilisées pour le test de l'enquête ;
- Thomas Henaut, Hugues Lognoul, Anne Mertens et François Tribolet de la DEPA qui nous transmis des informations précieuses et ont collaboré efficacement à différents stades de l'analyse ;
- Sophie Lambert et Pascal Moens de la DPVNI, pour la transmission précieuse de données et d'informations notamment financières ;
- Marvine Crespin et Julien Defays à la Sowafinal également pour la transmission efficace de données financières ;
- Natacha Crevecoeur, Izabela Dudu et Iliana Gonzalez au sein de la Cellule des stratégies transversales, qui ont partagé leurs expertises de suivi de politique ;
- Jean-Marie Halleux de l'Université de Liège pour toutes ses remarques, questionnements et relectures critiques à différentes étapes, Stéphanie Zangl, Pierre-François Wilmotte qui ont contribué respectivement efficacement à différents éléments de l'exercice ;
- les membres du Comité transversal d'encadrement de l'évaluation du PM4.0 pour les échanges constructifs et pertinents au début et en fin d'exercice.

Et au sein de l'IWEPS,

- Claire Dujardin qui a préparé des données et pris en charge leurs croisements en apportant son expertise en synergie avec l'évaluation « Pôles » ;
- Claire Simon, consciencieuse pour la préparation, la mise en place et le suivi de l'enquête,
- l'équipe administrative pour leur ténacité dans la récolte difficile des emails, Pascale Dethier, Muriel Janssens, Nathalie Stassin et Magali Aspiotis ;
- Caroline Albessart pour son partage d'expertises sur les bases de données « entreprises » ;
- Michel Martinez pour tout le support informatique si essentiel à plusieurs étapes de l'exercice ;
- Évelyne Istace pour la belle mise en forme du document ;
- Nathalie Larbanois pour le suivi efficace du marché public d'accompagnement scientifique ;
- Sébastien Brunet et Sile O'Dorchai, pour leurs encouragements et remarques constructives au long du projet et sur des versions antérieures de ce rapport.

Table des matières

REMERCIEMENTS	3
TABLE DES MATIÈRES	4
1. INTRODUCTION	6
1.1. LA DEMANDE D'ÉVALUATION ET SON CONTEXTE : LE PROGRAMME D'ÉVALUATION DU PLAN MARSHALL 4.0	6
1.2. STRUCTURE DU RAPPORT.....	7
2. DESCRIPTION DE LA POLITIQUE.....	8
2.1. DU PREMIER PLAN MARSHALL AU PLAN WALLON D'INVESTISSEMENT.....	8
2.2. CADRE LÉGAL.....	10
2.2.1. <i>Le décret du 2 février 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques.....</i>	<i>10</i>
2.2.2. <i>Le Code de Développement territorial entré en vigueur le 1^{er} juin 2017.....</i>	<i>11</i>
2.3. BUDGET AFFECTÉ À LA POLITIQUE.....	12
2.3.1. <i>Montants apparaissant dans les dépenses de la Région wallonne.....</i>	<i>13</i>
2.3.2. <i>Montants n'apparaissant pas dans les dépenses de la Région wallonne.....</i>	<i>14</i>
2.4. MODÈLE LOGIQUE	16
3. QUESTIONS ÉVALUATIVES.....	21
4. STRATÉGIE EMPIRIQUE	23
4.1. ÉTAT DE L'EXISTANT	23
4.2. ARTICULATION DE LA STRATÉGIE EMPIRIQUE.....	24
5. ANALYSE BUDGÉTAIRE.....	26
5.1. DONNÉES RECUEILLIES	26
5.2. ANALYSES	26
5.3. LIMITES	29
6. ANALYSE DU PROFIL ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES DES PAE ET ZONES PORTUAIRES	30
6.1. INVENTAIRE DES ENTREPRISES ET ENTITÉS PRÉSENTES DANS LES PAE ET ZONES PORTUAIRES	31
6.2. PROFIL ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES DES PAE ET ZONES PORTUAIRES.....	33
6.2.1. <i>Caractéristiques générales.....</i>	<i>35</i>
6.2.2. <i>Profil économique des entreprises « monoétablissement ».....</i>	<i>38</i>
6.3. LIMITES	44
7. ENTRETIENS AUPRÈS DES OPÉRATEURS	45
7.1. MÉTHODOLOGIE DES ENTRETIENS	45
7.2. ANALYSES DES FORCES ET FAIBLESSES EXPRIMÉES PAR LES OPÉRATEURS.....	46
7.2.1. <i>Pour les intercommunales de développement économique</i>	<i>47</i>
7.2.2. <i>Pour les ports autonomes</i>	<i>50</i>
7.3. PERCEPTIONS DES OPÉRATEURS QUANT À LEURS MISSIONS	52
7.4. PERCEPTIONS DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT AU NOUVEAU CADRE LÉGAL	54
7.5. PERCEPTIONS DES OPÉRATEURS QUANT À LEURS RELATIONS AVEC LES ADMINISTRATIONS ET ENTRE ADMINISTRATIONS..	56
7.6. POSITIONNEMENT DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT AUX QUESTIONS D'INVENTAIRE.....	58
7.7. POSITIONNEMENT DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT AUX PARTENARIATS PUBLIC/PRIVÉ.....	60
7.8. LIMITES	62

8. ENQUÊTE AUPRÈS DES ENTREPRISES	63
8.1. LE CHOIX D'UNE ENQUÊTE PAR QUESTIONNAIRE EN LIGNE	63
8.2. LE QUESTIONNAIRE	65
8.2.1. <i>La conception du questionnaire</i>	65
8.2.2. <i>Les types de questions</i>	68
8.2.3. <i>La structure et le contenu du questionnaire</i>	69
8.3. LA PROCÉDURE D'ÉCHANTILLONNAGE	73
8.4. LE DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE	74
8.5. LE TRAITEMENT STATISTIQUE DES DONNÉES RÉCOLTÉES	75
8.6. LES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES RÉPONDANTES, DE LEUR SITE ET DE LEUR DÉCISION DE LOCALISATION	77
8.6.1. <i>Les caractéristiques des entreprises répondantes</i>	77
8.6.2. <i>Les caractéristiques des sites des entreprises répondantes</i>	80
8.6.3. <i>Les caractéristiques des décisions de localisation des entreprises répondantes</i>	84
8.7. LES FACTEURS DE LOCALISATION EXPRIMÉS	91
8.7.1. <i>Analyse descriptive</i>	91
8.7.2. <i>Analyse factorielle</i>	100
8.8. LIMITES	101
9. BENCHMARKING	102
9.1. OBJECTIFS ET MÉTHODE	102
9.2. SYNTHÈSE	102
9.2.1. <i>Comparaison des régions et des pays analysés</i>	103
9.2.2. <i>La problématique de la donnée et de l'information</i>	107
9.2.3. <i>L'importance des stratégies territoriales</i>	108
9.3. RÉACTIONS DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT À « LA GESTION PEU PARCIMONIEUSE »	109
9.3.1. <i>Réactions des opérateurs à propos du marché de seconde main</i>	111
9.3.2. <i>Expressions spontanées des opérateurs à propos de mesures visant une gestion parcimonieuse</i> 112	
9.4. LIMITES	113
10. SYNTHÈSE DES RÉPONSES AUX QUESTIONS ÉVALUATIVES	115
11. RECOMMANDATIONS	121
12. RÉFÉRENCES	125
ANNEXE 1. LISTE DES OPÉRATEURS RENCONTRÉS	128
ANNEXE 2 : EXPLICATION ET PRÉSENTATION DU GUIDE D'ENTRETIEN AUPRÈS DES OPÉRATEURS	130
ANNEXE 3. ENQUÊTE AUPRÈS DES ENTREPRISES	137
À 2.1 <i>Le mail d'accompagnement</i>	137
À 2.2 <i>Le questionnaire</i>	138
ANNEXE 4 : LISTE BIBLIOGRAPHIQUE RELATIVE À L'ANALYSE BENCHMARKING RÉALISÉE PAR LE SERVICE ECOGEO DE L'UNIVERSITÉ DE LIÈGE (HALLEUX ET ZANGL, 2018).	147
ANNEXE 5 : PROFIL ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES DES PAE ET ZONES PORTUAIRES	152

1 Introduction

En Wallonie, les premiers parcs d'activités économiques se sont développés dans les années 60 pour s'étendre au fil des années, et occuper aujourd'hui environ 13 000 hectares du territoire. La politique spécifique de mise à disposition de terrains pour l'activité économique par le Gouvernement wallon a débuté le 30 août 2005, avec le Plan Marshall 1.0 qui identifie des actions prioritaires pour le redressement wallon et, dans son axe 2, formule le souhait de stimuler la création d'activités, notamment dans les PAE et les ports autonomes. Cette politique s'est poursuivie dans le Plan Marshall 2.vert, le Plan Marshall 4.0 et se poursuit plus récemment avec le Plan Wallon d'investissements.

Le présent rapport propose un exercice d'évaluation de la politique d'infrastructures d'accueil des activités économiques en Wallonie, en questionnant d'une part la conception et la mise en œuvre de la politique et d'autre part ses effets.

1.1. LA DEMANDE D'ÉVALUATION ET SON CONTEXTE : LE PROGRAMME D'ÉVALUATION DU PLAN MARSHALL 4.0

À l'instar de ce qui s'est fait lors du Plan Marshall et du Plan Marshall 2.Vert, le Gouvernement wallon décide en mai 2015 de mettre en œuvre une démarche évaluative indépendante du Plan Marshall 4.0. Cette mission est confiée à l'IWEPS.

Afin de préparer ce programme d'évaluation, le Gouvernement approuve en juillet 2015 la logique d'intervention du Plan Marshall 4.0, telle que proposée par l'IWEPS. Cette logique prend la forme d'une structure hiérarchisée des objectifs du Plan Marshall 4.0 et fournit le cadre conceptuel de référence pour l'élaboration du programme d'évaluation, tant au niveau des objets retenus que des questions d'évaluation à propos des effets attendus des actions publiques mises en œuvre.

En septembre 2015, sur la base d'une proposition de l'IWEPS, le Gouvernement avalise le programme d'évaluation du Plan Marshall 4.0. Ce programme comporte sept analyses évaluatives et une analyse macroéconomique du contexte du Plan.

Pour la réalisation des analyses évaluatives et, en l'occurrence l'analyse évaluative n°1 relative aux terrains mis à disposition du développement économique, le programme fixe les balises suivantes :

- Question générique d'évaluation : « Quel est l'impact de la mise à disposition de terrains [pour l'analyse évaluative n°1] sur le développement économique ? On entend par impact sur le développement économique, soit l'impact sur l'objectif spécifique de la logique d'intervention, soit sur la croissance des entreprises, soit le développement économique en général en fonction de la faisabilité des analyses et de la disponibilité des données. »
- Méthode : « Les analyses évaluatives mobiliseront des méthodologies tant quantitatives que qualitatives. Pour chaque analyse évaluative sera privilégiée, dans la mesure du possible, une évaluation reposant sur une méthodologie de simulation / modélisation de chocs sur l'économie wallonne. »
- Outputs attendus :

(1) Projet d'analyse évaluative : « Le projet comprend notamment le bilan informationnel sur les dispositifs à étudier, la déclinaison de la question évaluative, la détermination du champ d'évaluation, les méthodologies d'évaluation, l'identification des parties prenantes et des données à collecter, et enfin des indicateurs de résultat à étudier. » ;

(2) Rapport d'évaluation.

- Processus (étapes, acteurs et calendrier) : « (1) détermination du projet d'évaluation présenté au comité transversal d'encadrement [...] ; (2) réalisation de l'évaluation ; (3) présentation de ses résultats à l'administration puis au comité transversal d'encadrement ; (4) remise au Gouvernement wallon après information des ministres fonctionnels à partir de mars 2018 et au plus tard en mars 2019 ; (5) publication sur le site de l'IWEPS dès la prise d'acte du Gouvernement wallon. À noter que les cabinets concernés par les évaluations participeront à la précision des questions évaluatives, et ce, en fonction de l'agenda de réalisation du programme d'évaluation. »

À la suite d'un marché public, l'accompagnement scientifique et méthodologique de cette évaluation a été confié au professeur Jean-Marie Halleux, directeur du service Ecogeo de l'Université de Liège.

1.2. STRUCTURE DU RAPPORT

À la suite de cette introduction, la deuxième partie du rapport présente la description de la politique, ensuite, son cadre légal avec notamment la mise en place d'un nouveau décret en 2017 affectant directement la politique, puis une présentation des budgets affectés à cette politique. Cette deuxième partie se termine avec le modèle logique sur lequel repose cette évaluation. Les questions évaluatives sont présentées dans la troisième partie du rapport. La quatrième partie expose l'état de l'art sur le sujet et la stratégie empirique construite pour les analyses évaluatives. Les parties suivantes, de 5 à 9, présentent toutes les analyses développées et contribuent chacune à l'exercice d'évaluation. La partie 10 reprend chacune des questions évaluatives et propose une synthèse des réponses provenant de nos analyses. Pour conclure, des recommandations sont formulées dans la partie 11.

2. Description de la politique

Depuis de nombreuses années maintenant, le Gouvernement wallon intervient pour acquérir, aménager et équiper des terrains à destination de l'activité économique en particulier dans les **parcs d'activités économiques** (PAE). En juin 2017, la Wallonie comptait 262 PAE occupant près de 13 000 hectares.

Un parc d'activités économiques (PAE) est une parcelle équipée (ou en vue de l'être), pour accueillir des activités économiques. Par ailleurs, la zone d'activités économiques (ZAE) fait référence à l'affectation planologique d'une parcelle qui, d'après le plan de secteur, est réservée pour accueillir des activités économiques.

Pour mener à bien cette politique, le Gouvernement s'appuie sur :

- des **opérateurs publics**, en l'occurrence **huit intercommunales de développement économique** (IDE) et **quatre ports autonomes**¹, qui se répartissent sur le territoire wallon et sont les principaux interlocuteurs en matière d'acquisition, d'équipement et de vente de terrains pour les entreprises, ainsi que la Société wallonne des Aéroports (SOWAER), la Société wallonne de Gestion et de Participations (SOGEPA), la Société publique d'aide à la qualité de l'environnement (SPAQuE), la Société d'assainissement et de rénovation des sites industriels du Brabant wallon (SARSI) et la Société d'assainissement et de rénovation des sites industriels (SORASI) ;
- **le décret du 2 février 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques**, venu remplacer le décret du 11 mars 2004 relatif aux infrastructures d'accueil des activités économiques, qui prévoit, entre autres, l'octroi de subsides aux opérateurs pour l'acquisition et l'équipement des zones d'activités économiques (pour plus de précision sur ce décret, cf section 2.2) ;
- **plusieurs sources budgétaires**, à savoir des **crédits régionaux ordinaires**, des financements alternatifs, via la Société wallonne de Gestion d'un Financement alternatif, en abrégé **SOWAFINAL**, mise en place avec le Plan Marshall, ainsi que des fonds européens **FEDER** (pour plus de précisions sur les budgets, cf section 2.3).

2.1. DU PREMIER PLAN MARSHALL AU PLAN WALLON D'INVESTISSEMENT

Des mesures pour améliorer l'offre foncière en faveur de l'activité économique étaient inscrites dans le Plan Marshall et le Plan Marshall 2.Vert et font encore partie du Plan Marshall 4.0 (cf. détail infra). Ces mesures des plans Marshall successifs visent la mise à disposition de terrains pour l'activité économique via **quatre types de sites** :

- principalement via (1) les **PAE** (à équiper partiellement ou complètement)
- et, dans le cas particulier de l'activité économique liée à la voie d'eau, via (2) les **terrains situés dans les ports autonomes** (à équiper partiellement ou complètement),
- mais aussi, dans une moindre mesure, via (3) les **anciens sites à réaménager (SAR) peu ou pas pollués** (qui ont été dépollués et/ou assainis, puis réaffectés à l'activité économique) et (4) les **anciens SAR pollués** (qui ont été dépollués, puis réaffectés à l'activité économique)².

¹ La liste des IDE et ports autonomes figure dans la sitographie (Partie 12 : Références).

² Certains SAR, une fois assainis ou dépollués, sont reconvertis en terrains pour l'activité économique. Ils peuvent alors bénéficier des subsides d'équipement sur la base du décret du 2 février 2017 (et anciennement, sur la base du décret du 11 mars 2004).

Pour chacune de ces catégories, des listes de sites sont dressées et font l'objet de travaux d'équipements précis.

Dans le **Plan Marshall 4.0**, les mesures relatives à la mise à disposition d'espace et d'infrastructures pour l'activité économique se retrouvent sous **l'axe III « Mobiliser le territoire à destination du développement économique »**.

L'encadré 1 rappelle les objectifs et actions, en lien avec les ZAE (soit III.1.1, les actions relatives à l'ensemble des infrastructures d'accueil de l'activité économique (PAE, zones portuaires et SAR) et III.1.2, les actions spécifiques aux PAE qui figurent dans l'axe III du Plan Marshall 4.0).

Encadré 1 : Objectifs et actions relatifs aux PAE dans le Plan Marshall 4.0 (p. 20 et suivantes)

III.1. Poursuivre le développement d'infrastructures à destination de l'activité économique

L'attractivité et la compétitivité du territoire constituent des atouts majeurs sur lesquels la Wallonie doit miser. C'est pourquoi, afin de créer les conditions d'un redéploiement économique, il y a lieu de mobiliser massivement le territoire à des fins économiques et de réaliser un vaste programme d'équipement des terrains destinés à accueillir les entreprises. Il s'agira également de développer des parcs d'activité économique à proximité des principales infrastructures de communication, ainsi que des sites multimodaux dans leur interconnexion du réseau européen de voies navigables. [...]

III.1.1 Mener des actions communes à l'ensemble des infrastructures à destination de l'activité économique

En vue de constituer une réserve foncière permanente pour l'activité économique, les actions suivantes seront menées :

- (III.1.1.1.) exécuter le Plan **Sowafinal 2** (Société wallonne de financement alternatif), en l'adaptant si nécessaire ;
- (III.1.1.2.) établir un nouveau programme ambitieux de financement alternatif **Sowafinal 3** afin de créer 200 ha nets par an pour rencontrer les besoins des entreprises
- (III.1.1.3.) **rationaliser et simplifier les lois de procédure d'expropriation** pour cause d'utilité publique afin d'accélérer les procédures d'acquisitions/expropriations ;
- (III.1.1.4.) **instaurer un droit de préemption régional pour les terrains mouillés** à potentiel portuaire de manière à accroître la maîtrise foncière de la Wallonie sur ces terrains stratégiques ;
- (III.1.1.5.) **encourager l'association des partenaires privés** à la viabilisation des terrains à vocation économique.

III.1.2. Faire des ZAE un levier de déploiement

Dans un souci d'adaptation de l'offre à la demande, il convient, d'une part, de mettre de nouveaux espaces à disposition des investisseurs et, d'autre part, de requalifier les zones d'activité économique vieillissantes. De plus, les infrastructures d'accueil des entreprises doivent être de haute qualité, éco-performantes et *high connected* en phase avec l'industrie numérique 4.0. Outre l'intégration des technologies de l'information et de la communication, les nouveaux parcs d'activité économique doivent également favoriser l'émergence du concept d'économie circulaire et diminuer la dépendance énergétique des entreprises.

Les actions suivantes seront menées :

- (III.1.2.1.) **développer un cadastre régional des terrains disponibles.**

Ce cadastre sera associé à une cartographie dynamique des projets, permettant de coordonner les besoins et disponibilités foncières ;

- (III.1.2.2.) établir une enveloppe budgétaire spécifique **pour les terrains de grande dimension (min. 30 ha)** situés à proximité des principales infrastructures de communication telles que les autoroutes, ports et aéroports et permettant la multimodalité ;

- (III.1.2.3.) **requalifier** les espaces publics et voiries au sein **des anciens zonings** afin d'améliorer leur attractivité ;

-(III.1.2.4.) **identifier avec les opérateurs les espaces sous-utilisés** au sein des parcs afin de permettre leur réutilisation à des fins économiques ;

- (III.1.2.5.) créer les « **parcs d'activités 4.0** » intégrant les nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication.

Les projets financés dans le cadre du programme de financement SOWAFINAL 3 ont été sélectionnés en 2018. L'enveloppe budgétaire prévue pour **SOWAFINAL 3**, pour l'ensemble des infrastructures d'accueil (PAE, zones portuaires et SAR), est de **325 millions d'euros** (Délégué spécial, décembre 2015, p. 9). Dans cette enveloppe, **195 millions d'euros** sont dédiés aux PAE (Note au Gouvernement wallon 19/05/2016).

Le 17 janvier 2018, le Gouvernement wallon a présenté le Plan wallon d'investissements. Certaines mesures de ce Plan s'inscrivaient dans la continuité du Plan Marshall 4.0. En particulier, la fiche 20 intitulée « Redéploiement d'activité économique – Programme SOWAFINAL 3 PAE et Ports » consacrait la poursuite du programme exceptionnel d'équipement des PAE et des ports autonomes.

2.2. CADRE LÉGAL

La mise en œuvre et l'équipement des PAE et des ports autonomes sont principalement régis par deux décrets : le décret du 2 février 2017 et le Code de Développement territorial.

2.2.1. Le décret du 2 février 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques

Lorsque ce travail d'évaluation a été lancé, la politique de mise à disposition de terrains pour les entreprises était régie par le décret du 11 mars 2004 relatif aux infrastructures d'accueil des activités économiques, issu des anciennes lois d'expansion économique, datant des années 1970. L'arrêté du Gouvernement wallon du 21 octobre 2004 portait exécution du décret du 11 mars 2004 relatif aux infrastructures d'accueil des activités économiques.

Partant du constat que la capacité d'investissement public diminuait, que de nouvelles formes d'économie se développaient, que les enjeux climatiques et environnementaux devenaient des préoccupations majeures, que la connectivité numérique était un facteur d'attractivité territoriale important, le Gouvernement wallon a mis en place une réforme de cette politique autour de 5 axes (Cabinet du ministre Maxime Prévot, 2016) :

1. susciter l'émergence d'une nouvelle génération de parcs d'activités économiques 4.0, répondant aux besoins actuels et futurs des entreprises,
2. favoriser une gestion et une maîtrise foncière efficace et responsable, en renforçant l'efficacité économique des investissements,
3. promouvoir une stratégie régionale de développement des parcs d'activités économiques,
4. associer le secteur privé au développement des infrastructures d'accueil des activités économiques,
5. simplifier et accélérer les procédures administratives.

En 2017, le Gouvernement wallon et le parlement wallon ont adopté de nouvelles règles. La politique de mise à disposition de terrains pour l'activité économique est désormais régie par le décret du 2 février 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques et par l'arrêté du Gouvernement wallon du 11 mai 2017 portant exécution du décret du 2 février 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques.

Voici les principaux changements découlant de cette réforme :

1. Avant la réforme, le taux de subsides pour les travaux d'équipement était de 80%. Le taux de base passe à 65%, avec des majorations dans certaines conditions permettant d'atteindre un subside maximal de 85% :
 - parc de plus de 20 ha, d'intérêt régional : +10%,
 - parc spécialisé favorisant les synergies entre entreprises : +10%,
 - parc intégrant les enjeux du développement durable au-delà des exigences minimales du décret : +5%,
 - parc mis en œuvre sur une ancienne friche industrielle : +10%,
 - parc dans un territoire bénéficiant d'un mécanisme de correction des inégalités territoriales ou de concentration géographique des investissements : +5% ;
2. La prime de 15% octroyée pour l'acquisition des terrains disparaît, sauf pour les terrains de plus de 20 ha s'inscrivant dans une zone d'enjeu régional ;
3. Une série d'exigences doivent désormais être remplies pour avoir droit aux subsides, en termes de connectivité, d'équipements éco-performants, de densification du périmètre...
4. Les communes ne sont plus identifiées comme opérateurs éligibles et chaque parc subsidié devra répondre à des besoins identifiés à l'échelle de plusieurs communes ;
5. Le commerce de détail est exclu des zones subventionnées, à l'exception de certains services auxiliaires ;
6. Un budget structurel est prévu pour financer à hauteur de 80% la remise à niveau des parcs de plus de 20 ans ;
7. Les opérateurs doivent désormais faire viser annuellement par le ministre de tutelle un programme pluriannuel d'investissements ainsi qu'un rapport annuel. En cas de manquement à leurs obligations, une récupération totale ou partielle du subside est prévue.
8. Sous certaines conditions assez strictes, le secteur privé peut être associé au développement d'un parc afin de mobiliser des capitaux privés pour le redéploiement économique wallon. Une majoration de subside est alors prévue pour encourager ce genre de partenariat.
9. Les considérations d'aménagement du territoire et d'environnement sont sorties de la procédure de reconnaissance économique et d'expropriation puisqu'elles ont été examinées lors des étapes préalables du projet.

Par ailleurs, le chapitre V de l'arrêté du Gouvernement du 11 mai 2017 concerne le rapportage, le contrôle et les sanctions. Un rapport annuel est demandé aux opérateurs et l'annexe 9 de l'arrêté détaille les informations précises à transmettre au fonctionnaire dirigeant sous forme de tableaux pour ce rapport annuel.

2.2.2. Le Code de Développement territorial entré en vigueur le 1^{er} juin 2017

Le Code de Développement territorial – CoDT - est entré en vigueur le 1^{er} juin 2017. Il installe une nouvelle législation qui rassemble l'ensemble des règles applicables en matière d'aménagement du territoire et d'urbanisme.

Il succède au CWATUP, le Code wallon de l'Aménagement du Territoire, de l'Urbanisme et du Patrimoine. Le CoDT définit des outils d'aménagement et d'urbanisme dont notamment le plan de secteur. Celui-ci fixe les affectations du sol afin d'assurer le développement des activités humaines de manière harmonieuse. Les différentes zones du plan de secteur sont définies dans le CoDT (article D.II.23).

Deux mesures « phares » du CoDT peuvent être mises en évidence pour leurs liens avec les mesures évaluées dans cet exercice.

Encadré 2 : Mesures phares du CoDT en lien avec les mesures évaluées

(1) L'introduction d'une zone d'enjeu régional dont l'objectif est de concrétiser une action prioritaire du Gouvernement (FEDER, Plan Marshall...). Elle contribue en cela à la politique de redéploiement de la Wallonie. La zone d'enjeu régional est une zone multifonctionnelle destinée à accueillir de manière indifférenciée les activités économiques, les constructions et aménagements de services publics et d'équipements communautaires ainsi que les équipements touristiques ou récréatifs. L'habitat peut y être autorisé à titre complémentaire, permettant ainsi de compléter un programme urbanistique et d'assurer une transition adéquate avec les quartiers environnants.

(2) Si le plan de secteur a valeur réglementaire, il n'est pas figé pour autant. Les modalités de révision sont formalisées dans des procédures qui ont été simplifiées et rationalisées dans le CoDT. Celui-ci met en place deux procédures nouvelles: la procédure de révision accélérée du plan de secteur et les procédures conjointes. Elles permettent d'instruire conjointement à la révision du plan de secteur une procédure de permis ou de reconnaissance de périmètre.

À noter également : deux schémas communaux dans le CoDT, avec le schéma d'orientation local (SOL), indicatif, qui remplace le rapport urbanistique et environnemental (RUE) (qui était indicatif) et le plan communal d'aménagement (PCA) (qui était réglementaire):

- Le schéma de développement communal (SDC) est établi sur l'ensemble du territoire communal. Il définit un « projet de territoire » avec des objectifs de développement territorial et d'aménagement et des mesures de mise en œuvre à l'échelle communale.

- Le schéma d'orientation local (SOL) est établi sur une partie du territoire communal. Il s'agit cette fois d'un « manuel de mise en œuvre » comprenant affectations et prescriptions.

Rédigé sur la base du document : SPW Editions, 2018, Les dix mesures phares du CoDT, 28p, disponible : http://www.wallonie.be/sites/wallonie/files/publications/codt_10mesures_hd.pdf

2.3. BUDGET AFFECTÉ À LA POLITIQUE

L'équipement des ports autonomes et des parcs d'activités économiques peut se faire au travers diverses sources de financement :

- le budget ordinaire de la Région wallonne,
- les fonds FEDER provenant de l'Europe et la part régionale couvrant en tout ou en partie la part non subventionnée par l'Europe,
- le mécanisme de financement alternatif SOWAFINAL³.

³ Le recours au financement alternatif est une procédure classique de débudgétisation permettant au pouvoir exécutif d'effectuer des investissements publics dont la charge est étalée sur une durée d'au minimum 20 ans. Les financements alternatifs sont mobilisés par des emprunts contractés par des institutions wallonnes tierces (SOWAFINAL, CRAC, SOFICO,

Pour ce qui concerne les parcs d'activités économiques, depuis 2004, 222 hectares sont en moyenne annuellement reconnus au sens du décret du 2 février 2017 (et antérieurement du décret du 11 mars 2004) et ensuite équipés via ces fonds.

La première sous-section détaille, pour la présente législature, les moyens inscrits au budget de la Région wallonne. Le mécanisme SOWAFINAL permet l'utilisation de moyens complémentaires pour l'équipement des ports et des PAE. La seconde sous-section est consacrée aux moyens supplémentaires mis en œuvre grâce à ces financements alternatifs. Dans le chapitre 5, nous croiserons les deux approches pour analyser, par année, les moyens consacrés à la réalisation des travaux d'équipement dans les PAE et les ports, quelle que soit la source de financement.

2.3.1. Montants apparaissant dans les dépenses de la Région wallonne

Dans le budget de la Région wallonne sont inscrits les moyens ordinaires consacrés à l'équipement des PAE et des ports, la part régionale relative au financement des projets réalisés dans le cadre du FEDER et les versements que la Région fait à la SOWAFINAL pour couvrir les charges liées au mécanisme de financement alternatif (principalement le remboursement en capital et en intérêt des emprunts).

Dans le budget wallon, toute dépense doit être dotée d'un crédit d'engagement et d'un crédit de liquidation (anciennement appelé crédit d'ordonnancement). L'engagement fait référence à la date de la décision ferme d'octroi des subsides. La liquidation vise les paiements versés chaque année pour la réalisation des travaux.

Le tableau 2.1 reprend, pour les années budgétaires clôturées de la législature actuelle, les montants engagés et liquidés, tant pour l'équipement des PAE que des ports.

Tableau 2.1: Budgets engagés et liquidés pour l'équipement des zones destinées à l'activité économique de 2014 à 2017 (en euros)

	PAE		Ports	
	Engagement	Liquidation	Engagement	Liquidation
Ordinaires	87 546 301	85 944 491	13 422 482	14 336 347
SOWAFINAL	64 301 000	64 301 000	10 157 000	10 157 000
FEDER	48 106 459	58 575 850	14 470 286	4 511 756
Total 2014 -2017	199 953 760	208 821 341	38 049 768	29 005 103

Sources : SPW (DEPA et DPVNI), calculs IWEPES,

De 2014 à 2017, près de 209 millions d'euros ont été dépensés par la Région pour l'équipement des PAE, dont 64 millions pour le remboursement des emprunts contractés via la SOWAFINAL pour financer les travaux réalisés dans le cadre du Plan Marshall 1.0 et du Plan Marshall 2.Vert.

Au niveau des ports, 29 millions ont été déboursés pour l'équipement des ports autonomes sur la même période, dont 10 millions versés à la SOWAFINAL pour couvrir les charges des emprunts.

SWL et SOWAER) et dont les charges d'intérêt et les amortissements sont en tout ou en partie supportés par le budget wallon, pour toute la durée de l'emprunt. Au budget régional, seuls apparaissent les charges d'intérêt et les amortissements de ces emprunts.

2.3.2. Montants n'apparaissant pas dans les dépenses de la Région wallonne

Comme expliqué précédemment, les lignes SOWAFINAL apparaissant au budget correspondent aux moyens que la Région consacre au remboursement des emprunts contractés, et non à la réalisation de travaux.

C'est la SOWAFINAL qui mobilise les moyens financiers alternatifs destinés aux travaux d'équipement dans les PAE et les ports autonomes. La constitution de cette société a été approuvée par le Gouvernement wallon le 27 octobre 2005. Sa mission est de gérer, dans le cadre d'une mission déléguée par la Région, un financement alternatif en vue d'accélérer l'assainissement des sites à réaménager (sites d'activité économique désaffectés -SAED -, et élargis aux Sites à réaménager SAR⁴) et l'équipement des PAE prioritaires et des zones portuaires.

Pour chacun des projets, c'est l'opérateur qui contracte un emprunt bancaire, garanti par la Région, chargée de le rembourser via la SOWAFINAL. Des « interventions régionales en faveur de la SOWAFINAL pour couvertures des charges annuelles découlant du financement alternatif »⁵ sont donc imputées au budget wallon. Celles-ci couvrent le remboursement du capital, les intérêts et les frais demandés par la banque, conformément aux dispositions prévues dans la convention-cadre. Le Gouvernement s'engage à verser ces interventions à la SOWAFINAL jusqu'au remboursement complet des emprunts, pour maximum 20 ans.

Chaque année, l'administration wallonne, sur la base des informations reçues des différents opérateurs des mesures, transmet à la SOWAFINAL les estimations d'emprunts pour l'année suivante. La somme nécessaire à couvrir les dépenses estimées est réservée auprès de la banque et une commission de réservation est à payer sur celle-ci. À concurrence du montant réservé, et moyennant approbation par l'administration et le ministre de tutelle des dossiers techniques relatifs au chantier, les opérateurs peuvent solliciter l'émission de conventions spécifiques. Dès que ces conventions sont signées, la banque met les fonds à disposition de l'opérateur.

Le recours à ces moyens se fait dans le respect des délais fixés par le Gouvernement, et transcrits dans la convention-cadre signée par le Gouvernement, la banque et la SOWAFINAL.

⁴ SAED élargis aux SAR par les modifications apportées aux articles 167 à 169 du Code wallon de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme et du patrimoine (le CWATUP) par les dispositions du chapitre X du décret programme du 23 février 2006 relatif aux actions prioritaires pour l'avenir wallon.

⁵ Intitulé des allocations de base figurant au budget de la Wallonie.

Tableau 2.2 : Moyens financiers mobilisés pour l'équipement des PAE et des ports, via les mécanismes SOWAFINAL 1, 2 et 3 (en euros)

	PAE	Ports
Plan Marshall 1.0 – SOWAFINAL 1		
30 août 2005 (enveloppe prévue)	178 400 000	32 500 000
31 décembre 2012 – enveloppe consommée	183 062 179	19 526 512
Plan Marshall 2.Vert / 4.0 – SOWAFINAL 2		
3 décembre 2009 (enveloppe prévue)	170 000 000	
20 octobre 2015	219 144 763	22 119 006
28 février 2019 – enveloppe consommée	136 244 491	21 387 786
Plan Marshall 4.0 – SOWAFINAL 3		
enveloppe initiale	195 000 000	
<i>REPORT INTÉGRAL VERS LE PWI</i>	0	
Plan wallon d'investissements – SOWAFINAL 3		
enveloppe initiale	200 000 000	
sélection des projets, NGW 24/05/2018	162 839 999	23 294 354

Sources : Plan Marshall 2.Vert. Rapports annuels de suivi du Délégué spécial, février 2011 (p.121-123) et mars 2013 (p.201-202), décembre 2015 (p.9), données transmises par la Cellule du délégué spécial du Gouvernement wallon.

Entre 2006 et 2012, 183,1 millions d'euros ont été affectés au subventionnement de travaux d'équipement dans les PAE via le mécanisme SOWAFINAL 1. En ce qui concerne le financement SOWAFINAL 2, un montant de 219,1 millions d'euros a été mobilisé. À ce jour, 136,2 millions d'euros ont été consommés.

En 2005, le Plan Marshall prévoyait l'octroi de 32,5 millions d'euros pour l'équipement des zones portuaires. Ce montant initial a évolué à la suite de retards importants constatés dans la concrétisation de projets : l'enveloppe initiale a été réduite de 12,7 millions d'euros et une partie des moyens financiers a été transférée de SOWAFINAL 1 vers SOWAFINAL 2. Au final, de 2006 à 2012, 19,5 millions d'euros ont été consacrés via SOWAFINAL 1 à des travaux d'équipement dans les ports autonomes. Dans le cadre de SOWAFINAL 2, ce sont plus de 21 millions d'euros qui ont été affectés à l'équipement des zones portuaires.

Lors de l'élaboration du Plan Marshall 4.0, le Gouvernement wallon avait décidé de consacrer une enveloppe de 195 millions pour l'équipement de parcs d'activités économiques et de zones portuaires, via le mécanisme SOWAFINAL 3.

La poursuite de cette politique a été reprise sous la bannière du Plan wallon d'investissements. Dans le cadre du PWI, 200 millions d'euros sont réservés pour l'équipement des PAE et des ports autonomes, au travers du mécanisme SOWAFINAL 3. Ces moyens ne s'ajoutent pas aux 195 millions. Le financement SOWAFINAL 3 est simplement passé d'une labellisation « Plan Marshall 4.0 » à une labellisation « PWI ».

En 2017, un appel à projets a été lancé auprès des opérateurs afin qu'ils proposent des zones à équiper dans le cadre de SOWAFINAL 3. Au niveau des PAE, 117 dossiers ont été introduits pour un montant total de subventions de près de 540 millions d'euros et une surface valorisée de 1746 ha. Pour les ports autonomes, 15 dossiers ont été proposés, pour près de 40 millions d'euros de subsides, sur des zones couvrant 141 hectares. Le 24 mai 2018, le Gouvernement wallon a sélectionné

les dossiers qui bénéficieront de ce financement alternatif. Les projets retenus seront subventionnés à hauteur de 162,8 millions dans les PAE (33 projets) et de 23,3 millions dans les ports autonomes (9 projets).

2.4. MODÈLE LOGIQUE

Un modèle logique offre une vue synoptique des principaux éléments constitutifs d'une politique : la situation problématique que l'intervention publique vise à résoudre ; les ressources (financières, organisationnelles, humaines, etc.) qui sont mobilisées pour la mise en œuvre de l'intervention publique; les activités conçues pour influencer le comportement du groupe cible de l'intervention; les résultats qui sont attendus et s'enchaînent sur un continuum temporel et, enfin, les facteurs d'influence, c'est-à-dire les facteurs qui concourent, amplifient ou entravent l'intervention (et qui peuvent également être impactés par l'intervention publique).

La figure 2.1 en fin de section présente, par une lecture de gauche à droite, les éléments constitutifs et le cheminement de l'intervention publique qui visent à acquérir, aménager et équiper des terrains à destination de l'activité économique, c'est-à-dire des entreprises .

La construction de ce modèle s'appuie sur :

- une analyse documentaire (en particulier le Plan Marshall 4.0 et la Déclaration de politique régionale (DPR) 2014-2019, ainsi que les DPR et Plans Marshall antérieurs) ;
- un entretien avec le cabinet du ministre Maxime Prévot (2016), en charge des travaux publics ;

Il a par ailleurs été présenté pour validation aux opérateurs publics de la politique lors d'entretiens semi-directifs (partie 7). Quelques ajouts ont été introduits suite à ces rencontres.

Situation problématique

La situation identifiée à l'origine de l'intervention publique est le besoin d'espace pour l'activité économique, qui peut s'appréhender en termes de quantité (superficies), mais aussi de qualité (caractéristiques particulières de ces espaces). Le Plan Marshall 4.0 identifie les priorités suivantes : de grands espaces (superficie de minimum 30 ha (action PM4.0 III1.2.2.)), avec un potentiel multimodal, des espaces « high connected » ou « parcs d'activités 4.0 » (action PM4.0 III1.2.5.), intégrant les nouvelles technologies de l'information et de la communication et favorisant l'émergence de l'économie circulaire.

Ressources

Les ressources mises en évidence dans le modèle sont de trois types : les ressources financières, les opérateurs et le cadre juridique.

Au niveau des budgets publics, l'intervention repose sur la juxtaposition ou la succession de plusieurs sources financières publiques : le budget régional (crédits ordinaires), le budget Marshall (financement alternatif SOWAFINAL), et des fonds européens FEDER (IWEPS, 2013 ; Vandermeer, 2016).

Outre le cabinet du ministre en charge des travaux publics, les opérateurs publics sont des « aménageurs » (SPW - DGO4 pour l'aménagement du territoire, SPW - DGO6 pour les PAE, SPW - DGO2 pour les voies navigables, DGO1 pour les infrastructures routières, la SNCB pour les voies ferrées et infrastructures liées) et des « promoteurs » en charge de la viabilisation et de la vente, en l'occurrence les IDE et les ports. Comme représenté dans le modèle, ces deux catégories d'opérateurs agissent suivant une séquence temporelle, les aménageurs travaillant en amont des promoteurs.

Par rapport aux opérateurs, deux éléments méritent d'être pointés, l'un en lien avec les opérateurs en charge de l'assainissement et de la dépollution des SAR, l'autre relevant des promoteurs privés.

Les anciens SAR à destination de l'activité économique font partie des terrains inclus dans le champ de l'intervention modélisée. Ils n'interviennent cependant qu'une fois assainis ou dépollués et inscrits dans les listes de terrains disponibles pour l'activité économique. Les opérateurs intervenant en amont pour la dépollution et l'assainissement ne sont donc pas repris dans le modèle logique.

Les communes ne sont pas directement des opérateurs de la mise en œuvre de la politique. Il convient toutefois de les considérer comme partenaire dans les montages des dossiers et le développement des parcs. De même, les gestionnaires d'impétrants, Elia, Fluxis, Proximus, par exemple, sont également considérés comme partenaires.

L'association des promoteurs privés à la viabilisation des terrains constitue une action du Plan Marshall 4.0. Ces opérateurs et moyens privés potentiels ont été considérés comme des facteurs d'influence (cf. infra).

Au niveau du cadre juridique, plusieurs changements réglementaires sont entrés en vigueur récemment. Les infrastructures d'accueil des activités économiques ont été régies pendant près de 13 ans par le décret du 11 mars 2004. À partir du 11 mai 2017, c'est le décret du 2 février 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques qui est entré en vigueur. Quelques éléments explicatifs et de comparaison entre les décrets sont présentés dans la section 2.2.1 de ce rapport. Du point de vue de l'aménagement du territoire, le Code de Développement territorial (CoDT) est entré en vigueur le 1^{er} juin 2017 remplaçant le Code wallon de l'Aménagement du Territoire, de l'Urbanisme et du Patrimoine (CWATUP) qui datait de 1998. Le CoDT met en place des éléments visant à rationaliser la mise en œuvre de la politique de mise à disposition de terrains pour l'activité économique. Ces éléments sont également détaillés dans la section 2.2.2.

Par ailleurs, le décret relatif à la gestion et à l'assainissement des sols du 1^{er} mars 2018 – entré en vigueur progressivement du 1^{er} avril 2018 au 1^{er} janvier 2019, donne un nouveau cadre juridique pour remettre dans le circuit économique des friches industrielles et des terrains contaminés, à travers la dépollution des sols pollués, particulièrement présents dans certaines sous-régions.

Activités

Les activités de l'action publique ont été classées en trois catégories : des activités de rationalisation du processus, d'aménagement et de promotion.

Plusieurs actions du Plan Marshall 4.0 concernent des questions de rationalisation de la mise en œuvre de l'intervention publique : le développement d'un cadastre et la mise en fonction d'un pilotage centralisé des mesures (action PM4.0 III.1.2.1.), instaurer un droit de préemption pour les terrains mouillés à potentiel portuaire pour accroître la maîtrise foncière sur ces terrains stratégiques (mesure III.1.1.4) et la simplification des procédures d'expropriation (action PM4.0 III.1.1.3.) visant à diminuer la durée de celles-ci.

Au-delà de ces éléments, les actions principales liées à l'intervention relèvent de l'aménagement et de la promotion des terrains. Trois actions d'aménagement permettent la mise à disposition de terrains en premier usage ou recyclés. Il s'agit de :

- l'augmentation de la superficie juridiquement urbanisable qui dépend de la politique d'aménagement du territoire ;
- la dépollution et l'assainissement de SAR à vocation économique, qui dépendent de la politique de l'environnement et de l'aménagement du territoire ;
- la sélection de superficies déjà urbanisables.

Au niveau de la promotion, les actions concernent :

- l'équipement et la viabilisation de terrains en PAE, avec une attention particulière pour les grands terrains (action PM4.0 III.1.2.2.), avec le cas échéant des infrastructures « 4.0 » et une mutualisation d'équipements (action PM4.0 III.1.2.5.) ;
- l'équipement et la viabilisation de terrains dans les ports autonomes ;
- la requalification des PAE existants (mesure PM4.0 III.1.2.3.) ;
- la densification des PAE existants (mesure PM4.0 III.1.2.4.).

Dans les plans Marshall précédents, des mesures concernaient la construction de bâtiments relais. Ceux-ci font donc partie des possibilités de localisation pour des entreprises face à un choix de localisation : elles peuvent louer une partie du bâtiment relais pour y développer leurs activités.

Public cible

Le public cible de cette intervention est les entreprises face à une décision de localisation. Celles-ci sont soit (1) en création, soit, et en fonction de la nature de l'opération de localisation (2) cherchant un terrain pour une extension dans un autre lieu ou (3) cherchant un terrain pour un transfert d'une unité ou établissement (Mérenne-Schoumaker, 2002).

Ces créations et déménagements partiels ou complets d'entreprises vont avoir des répercussions sur les stocks de terrains et de bâtiments disponibles en Wallonie pour l'activité économique. Ces variations vont dépendre de plusieurs facteurs suivant que la localisation de l'entreprise, avant son choix de nouvelle localisation, était située en Wallonie ou pas, en PAE (ou zone portuaire) ou pas.

Objectifs

L'objectif de cette intervention publique est d'augmenter l'offre foncière en quantité (superficie) et d'en améliorer la qualité. Sur le plan quantitatif, l'objectif est d'offrir 200 ha nets /an d'espace pour l'activité économique (mesure PM4.0 III.1.1.2.). Ceci permettrait d'améliorer l'appariement entre l'offre foncière et les besoins des entreprises, en termes de quantité et de qualité, à un prix attractif pour l'entreprise.

À l'échelle de l'entreprise (niveau microéconomique), cela devrait permettre de minimiser les coûts immobiliers, y compris les coûts de transaction (l'entreprise face à une décision de localisation trouve facilement et rapidement un espace qui répond à son besoin), et influencer ainsi positivement sur sa productivité.

À l'échelle de la région (niveau macroéconomique), la disponibilité foncière constituerait un facteur d'attractivité, permettant à la fois de maintenir et d'attirer en Wallonie des entreprises cherchant à se (re)localiser, condition nécessaire pour un développement économique régional durable.

En marge du développement économique régional, un objectif de développement parcimonieux du territoire est également visé en cherchant à situer les activités aux localisations les plus propices.

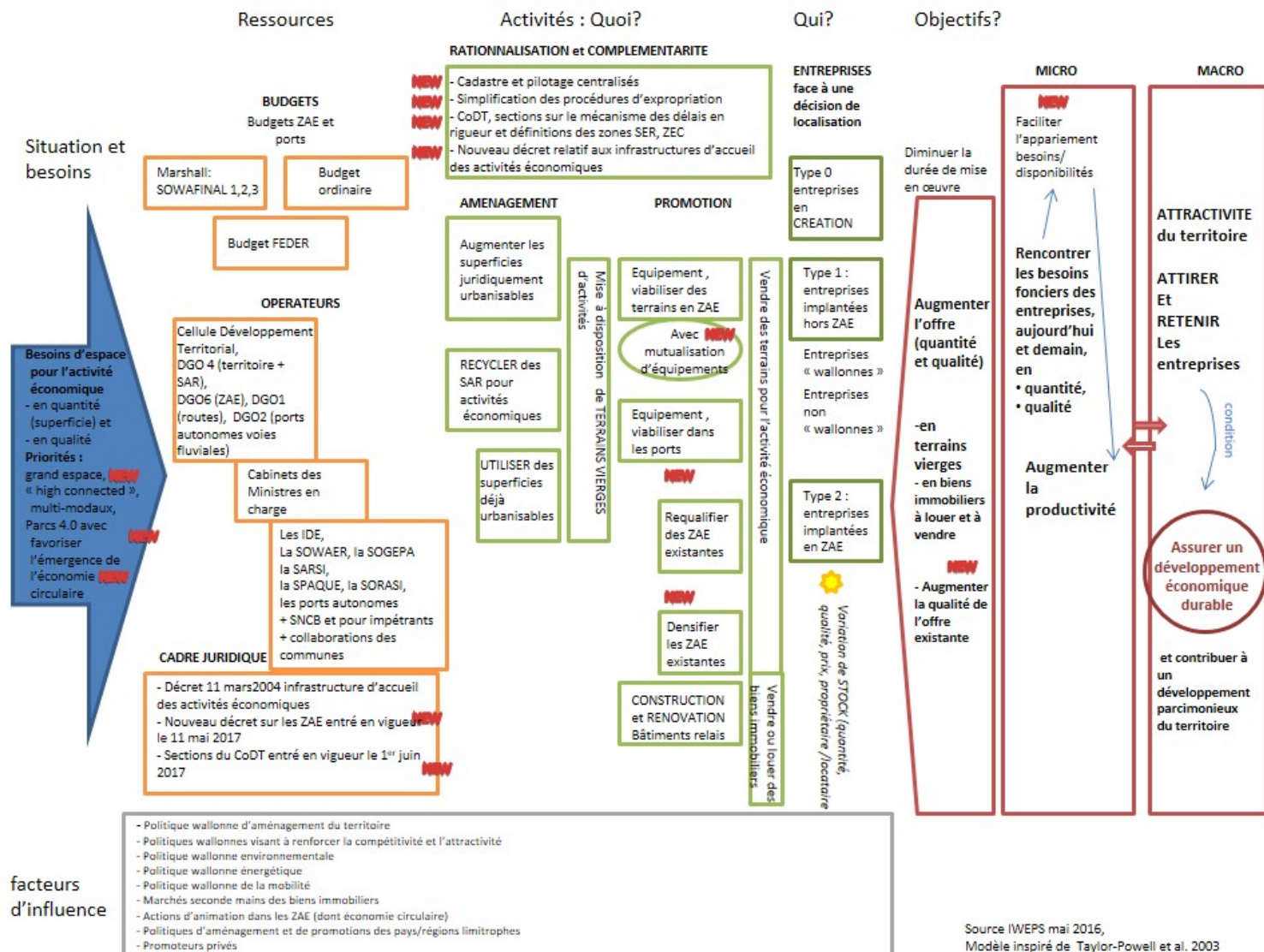
Facteurs d'influence

Les facteurs d'influence pointés par le modèle concernent une série de politiques wallonnes : politique d'aménagement du territoire et politiques visant à renforcer la compétitivité et l'attractivité de la Région. Les politiques d'aménagement du territoire et d'accueil des activités économiques des régions limitrophes sont également considérées comme des facteurs pouvant influencer l'intervention considérée. La politique communale en termes d'urbanisme et d'aménagement du territoire est aussi à citer dans les facteurs d'influence.

L'activité des promoteurs privés et du marché de « seconde main » des biens industriels sont également mis en évidence.

Enfin, des liens peuvent être établis entre l'intervention considérée et les actions d'animation dans les PAE.

Figure 2.1 : Modèle logique d'intervention



Rapport de recherche de l'IWEPS n°27

Les terrains équipés mis à disposition des entreprises pour favoriser leur développement – Analyse évaluative

3. Questions évaluatives

Afin de décliner la question évaluative générique du programme d'évaluation du Plan Marshall 4.0 portant sur les effets de la politique

« Quel est l'impact de la mise à disposition de terrains sur le développement économique? On entend par impact sur le développement économique, soit l'impact sur l'objectif spécifique de la logique d'intervention, soit sur la croissance des entreprises, soit le développement économique en général en fonction de la faisabilité des analyses et de la disponibilité des données. »

c'est-à-dire de faire apparaître une (des) sous-question(s) pertinente(s), le présent projet s'appuie sur une analyse critique de plusieurs travaux :

- la logique d'intervention du Plan Marshall 4.0, qui identifie comme objectif global du plan « le redéploiement économique par la croissance des entreprises » et fait des entreprises le public cible principal du plan (cf. section 1) ;
- l'évaluation thématique « terrains mis à disposition du développement économique » dans le cadre du programme d'évaluation du Plan Marshall 2.Vert, qui portait sur les retombées économiques, sociales et environnementales, effectives et potentielles, liées à l'utilisation des espaces et infrastructures publiques mis à disposition dans (1) les ZAE, (2) les sites des ports autonomes, (3) les sites à réaménager (SAR) pollués, (4) les SAR peu ou pas pollués, grâce au Plan Marshall 1.0 (soit de 2006 à la mi-2013) (IWEPS, 2013) ;
- l'ébauche de modèle logique de la politique d'accueil des activités économiques, présenté à la section précédente.

Toujours en vue d'affiner le questionnement évaluatif, les démarches suivantes ont également été menées :

- un entretien avec un représentant du ministre Prévot, en charge des PAE et des ports autonomes, qui a permis de compléter le bilan informationnel sur l'objet d'évaluation, d'entamer l'ébauche du modèle logique de la politique et de mieux cerner la demande d'évaluation ;
- un entretien avec l'académique responsable de l'accompagnement scientifique et méthodologique de l'évaluation réalisée dans le cadre du Plan Marshall 2.Vert (cf. *supra*), qui a été l'occasion de porter un regard critique sur le travail réalisé et a ainsi permis à l'IWEPS d'identifier des opportunités et des pistes d'investigation pour la présente analyse évaluative ;
- des recherches bibliographiques, qui ont permis d'identifier des travaux scientifiques sur la thématique en question ; en particulier deux thèses de doctorat récentes, la première portant sur l'impact de la disponibilité et du prix du foncier à vocation économique sur le développement économique en Wallonie (Vandermeer, 2016), la seconde portant sur le vieillissement des parcs industriels aux Pays-Bas (Beekmans, 2016).

Sur la base des considérations qui précèdent, l'exercice présenté ici propose de traiter du **questionnement évaluatif** suivant :

- Questions relatives à la conception et à la mise en œuvre de la politique
- **(1) Sur quels connaissances et diagnostics s'appuie la politique d'infrastructures d'accueil des activités économiques pour cerner les besoins fonciers des entreprises ?**
- **(2) La politique constitue-t-elle une réponse adéquate aux besoins fonciers des entreprises ?**
- Question relative aux effets de la politique
- **(3) La politique d'infrastructures d'accueil des activités économiques permet-elle de maintenir et d'attirer des entreprises sur les terrains mis à disposition ? Quel est le profil économique de ces entreprises ?**

Quant au **champ** sur lequel va porter ce questionnement, en particulier pour la question (3), il est envisagé de s'intéresser à l'ensemble des PAE et zones portuaires en Wallonie, ainsi que les anciens SAR reconvertis en PAE, indépendamment de leur source de financement (cf. section 2 « ressources », remarque sur la juxtaposition ou la succession de plusieurs sources financières publiques pour l'aménagement et l'équipement d'un même site).

Par rapport à cette proposition de questionnement évaluatif, plusieurs remarques s'imposent :

- Dans le cadre d'une question évaluative qui porte sur les effets de la politique, l'introduction de questions relatives à la conception et à la mise en œuvre de la politique semble ici pertinente et peut se justifier dans la mesure où une politique peut ne pas générer les effets escomptés, en raison d'erreurs dans la conception (notion de « *theory failure* », Rossi, 2004) ou, même lorsque sa conception est adéquate, car sa mise en œuvre présente des faiblesses (notion d'« *implementation failure* », Rossi, 2004).
- La phase préparatoire de l'évaluation a déjà permis de réunir un certain nombre d'éléments en lien avec la question (1). En particulier, l'étude de Lambotte et al. (2007) (avec actualisation de la DGO6) qui a été réalisée en vue d'estimer les besoins en équipement d'espaces affectés à l'activité économique en Wallonie. À notre connaissance, aucune autre estimation du même type des besoins en terrains n'a été réalisée depuis. Il conviendra cependant de suivre les travaux en cours au sein de la Conférence permanente du Développement territorial (CPDT), en particulier recherche R1 « Analyse contextuelle du Schéma de Développement Territorial ».
- La réponse à la question (2) nécessite de mieux cerner à la fois la demande, exprimée par les entreprises, et l'offre proposée par les opérateurs publics, mais aussi privés ; et de les confronter. Pour ce faire, des méthodes quantitatives et qualitatives de collecte d'informations doivent être mises en œuvre (cf. section suivante).

4. Stratégie empirique

4.1. ÉTAT DE L'EXISTANT

Sur le plan des données disponibles au sujet des parcs d'activités économiques en Wallonie, il n'existe pas d'inventaire permanent des occupations et disponibilités de terrains ou de bâtiments en termes de superficies dans ces parcs, ou des entreprises implantées en PAE et dans les ports autonomes. Le site B-space (<http://www.bspace.be/>) et la base de données associée ont été lancés en 2011. A vocation plutôt promotionnelle, les mises à jour ne sont pas ou plus assurées et l'harmonisation des informations transmises par sous-régions n'est pas réalisée.

Sur le plan scientifique, plusieurs études ont été réalisées sur les parcs wallons. Durant plusieurs années, Merenne-Schoumaeker s'est intéressée à la localisation des industries, notamment en Wallonie, et a étudié les récentes mutations et enjeux autour des localisations. Elle considère que « le fait majeur de l'évolution récente des localisations des activités économiques à l'échelle microspatiale est, sans aucun doute, leur regroupement sur des sites aménagés, plus ou moins spécialisés, et dénommés dans nos régions : zoning, zone ou parc industriel » (Merenne-Schoumaeker, 2002 p 85). Elle en a étudié les avantages et inconvénients au regard des entreprises et de la collectivité. Pour les entreprises, Merenne-Schoumaeker explique que l'attrait majeur des parcs se situe au niveau des avantages offerts, notamment la disponibilité de terrains, la place pour les parkings, les possibilités d'extensions ultérieures. Pour la collectivité, les avantages identifiés sont l'aménagement plus rationnel des territoires et l'aide au développement régional. (Merenne-Schoumaeker, 2002 p88).

Plusieurs travaux de la CPDT (Conférence Permanente du Développement Territorial) ont porté sur les zones d'activités économiques en Wallonie. Deux recherches commanditées par le Gouvernement wallon avaient pour objet l'évaluation des besoins en matière de zones d'activité économique (Lambotte *et al.*, 2007 ; CPDT, 2017, non publiée). La méthode utilisée est une projection des demandes estimées en superficies, basées sur les observations passées et transmises par les opérateurs, en tenant compte de l'offre encore disponible. Un autre sujet de recherche par la CPDT portait sur les retombées des zones d'activité économique au niveau communal (Bianchet *et al.* , 2012). En 2016, Vandermeer a terminé une thèse de doctorat intitulée « La disponibilité et le prix du foncier à vocation économique: quel impact sur le développement économique en Wallonie? ». Ce travail visait l'objectivation du rôle réel de la disponibilité et du prix des terrains à vocation économique sur le développement des territoires en Wallonie. Avec des analyses sur la base notamment du prix du foncier à vocation économique, sa conclusion suggère une adaptation de la politique en fonction du profil des territoires, avec des développements à bas prix dans des régions non urbaines (intermédiaires ou rurales), et en fonction du profil des entreprises, avec une attention particulière aux petites entreprises.

Par ailleurs, lors des deux législatures précédentes, l'IWEPS a mené deux évaluations autour des mesures du Plan Marshall visant une mise à disposition de terrains pour l'activité économique. Suivant la demande du commanditaire, le Gouvernement wallon, ces évaluations avaient avec une portée plus spécifiquement liées aux financements du Plan Marshall. (IWEPS, 2009 ; IWEPS, 2013⁶) et des questions évaluatives différentes de l'exercice présenté dans ce rapport.

⁶ En 2013, la question évaluative était la suivante « Quelles sont les retombées économiques, sociales et environnementales, effectives et potentielles, liées à l'utilisation des espaces et infrastructures publiques mis à disposition suite au Plan Marshall 1.0 ? »

4.2. ARTICULATION DE LA STRATÉGIE EMPIRIQUE

La stratégie empirique développée pour répondre aux questions d'évaluations est composée de cinq démarches d'analyses différentes et complémentaires. Chacune de ces démarches est caractérisée par des collectes de données ou d'informations et des méthodologies spécifiques et adaptées.

La première démarche proposée est une analyse des budgets consacrés à la mise à disposition des terrains pour l'activité économique de 2014 à 2017 en Wallonie. Les données budgétaires de trois sources de budgets ont été collectées : les budgets ordinaires, les budgets SOWAFINAL et les budgets FEDER. Une analyse des montants, en évolution temporelle, ainsi que des remboursements d'emprunts est proposée dans la **partie 5** de ce rapport.

La seconde démarche est une analyse du profil économique des entreprises présentes dans les PAE et dans les ports autonomes wallons. Une collecte spécifique à cette évaluation, sous forme d'inventaire des entreprises implantées dans les parcs et sites, a été réalisée auprès des opérateurs, à trois reprises, en juin 2016, en juin 2017 et enfin en juin 2018. À partir de la liste des entreprises implantées en juin 2017, le croisement avec le répertoire DBRIS par le service statistique de l'administration publique fédérale a été effectué. Le résultat des croisements anonymisés nous a permis de construire plusieurs statistiques descriptives et des indicateurs de performances économiques de ces entreprises implantées dans les PAE et zones portuaires, en évolution temporelle. Les résultats de ces collectes de données et des indicateurs construits sont présentés dans la **partie 6** de ce rapport et contribuent principalement à apporter des réponses à la question sur les effets de la politique.

La troisième démarche est basée sur une technique qualitative de recueil d'information et se concentre sur l'analyse d'entretiens semi-directifs auprès des principaux opérateurs de la politique ainsi qu'auprès d'un opérateur privé. Quinze opérateurs ont été interrogés sur plusieurs volets : les forces et faiblesses de leur sous-région en terme de compétitivité territoriale, leurs perceptions des besoins fonciers et immobiliers des entreprises, notamment avec une confrontation des premiers résultats de notre enquête auprès des entreprises, leurs perceptions du nouveau cadre légal, la question des inventaires ainsi que leurs réactions par rapport à la situation dans les régions voisines. L'organisation de ces entretiens ainsi que leurs analyses sont expliquées dans la **partie 7** de ce rapport. Cette démarche apporte à la fois son éclairage propre aux réponses aux questions évaluatives, mais permet d'éclairer ou d'argumenter également les résultats obtenus dans d'autres parties.

La quatrième démarche vise à cerner les besoins fonciers et immobiliers des entreprises, notamment au travers des facteurs ayant déterminé leur déménagement et/ou leur choix de localisation récente. Une enquête spécifique a été développée dans le cadre de cet exercice. L'échantillon interrogé concerne des entreprises ayant déménagé récemment (moins de 6 ans). Il est important de préciser que les entreprises interrogées ne sont donc pas toutes localisées en PAE ou sites portuaires. La **partie 8** de ce rapport explique le développement de l'enquête (type d'enquête, conception du questionnaire, échantillonnage, déroulement) et propose des analyses descriptives ainsi qu'une analyse factorielle exploratoire des résultats. Cette démarche apporte un éclairage substantiel à la question évaluative sur les besoins des entreprises.

La cinquième démarche consiste en une analyse benchmarking des politiques d'accueil de l'activité économique en Flandre, en France, aux Pays-Bas, en Allemagne et au Royaume-Uni, en comparaison avec la politique mise en place en Wallonie. Cette analyse permet d'une part de comparer les politiques sur les points de vue de l'efficacité économique et spatiale, et d'autre part,

de mieux comprendre les forces et les faiblesses de la politique wallonne. Une synthèse comparative du benchmarking est présentée dans la **partie 9** de ce rapport. La dernière section de cette partie porte sur une discussion autour d'un des résultats du benchmarking : la gestion non parcimonieuse du sol en PAE en Wallonie, au regard d'autres régions. Dans cette dernière section, nous avons synthétisé les réactions des opérateurs, collectées lors de nos entretiens, par rapport à douze mesures possibles visant à améliorer cette parcimonie.

Chacune de ces démarches apporte un éclairage à une ou plusieurs des questions évaluatives. Au sein de chaque démarche, des regards croisés avec les résultats d'autres parties sont proposés. Ils enrichissent le débat et les points de vue.

La **partie 10** propose une synthèse des résultats obtenus dans ces cinq démarches. Elle est organisée autour des questions évaluatives.

5. Analyse budgétaire

Cette section vise à faire le point sur les budgets que la Région wallonne consacre à la mise à disposition de terrains pour l'activité économique, et sur leur évolution au cours de cette législature. Ce sera une analyse, parmi d'autres, permettant de répondre aux questions évaluatives présentées dans la partie 3, en particulier les questions relatives aux connaissances et diagnostics sur lesquels s'appuie la politique et au fait de savoir si cette politique est une réponse adéquate aux besoins fonciers des entreprises.

5.1. DONNÉES RECUEILLIES

Les administrations en charge des ports autonomes et des parcs d'activités économiques nous ont transmis les données relatives aux moyens consacrés à l'équipement des terrains à vocation économique et à l'intervention régionale en faveur de la SOWAFINAL pour couverture des charges annuelles découlant du financement alternatif des infrastructures d'accueil des activités économiques. Pour les ports autonomes, nous avons obtenu les données pour les années 2009 à 2017⁷. Pour les PAE, nous avons reçu les données relatives aux années 2005 à 2017.

Parmi les sommes destinés aux travaux d'équipement, nous distinguons les budgets ordinaires, la part régionale des projets financés dans le cadre du FEDER ou d'Interreg et, pour les PAE, les suppléments aux subsides classiques octroyés pour la construction de halls-relais en zone franche rurale ou urbaine dans le cadre du Plan Marshall 1.

Pour les PAE, le budget ordinaire intègre les crédits destinés à la réhabilitation des ZAE et au développement durable des ZAE, à l'exception du crédit dévolu au soutien aux études de faisabilité pour les éco-zonings.

Il s'agit des réalisations budgétaires pour les crédits de liquidation. Ceux-ci correspondent à une dépense effective pour la réalisation de travaux.

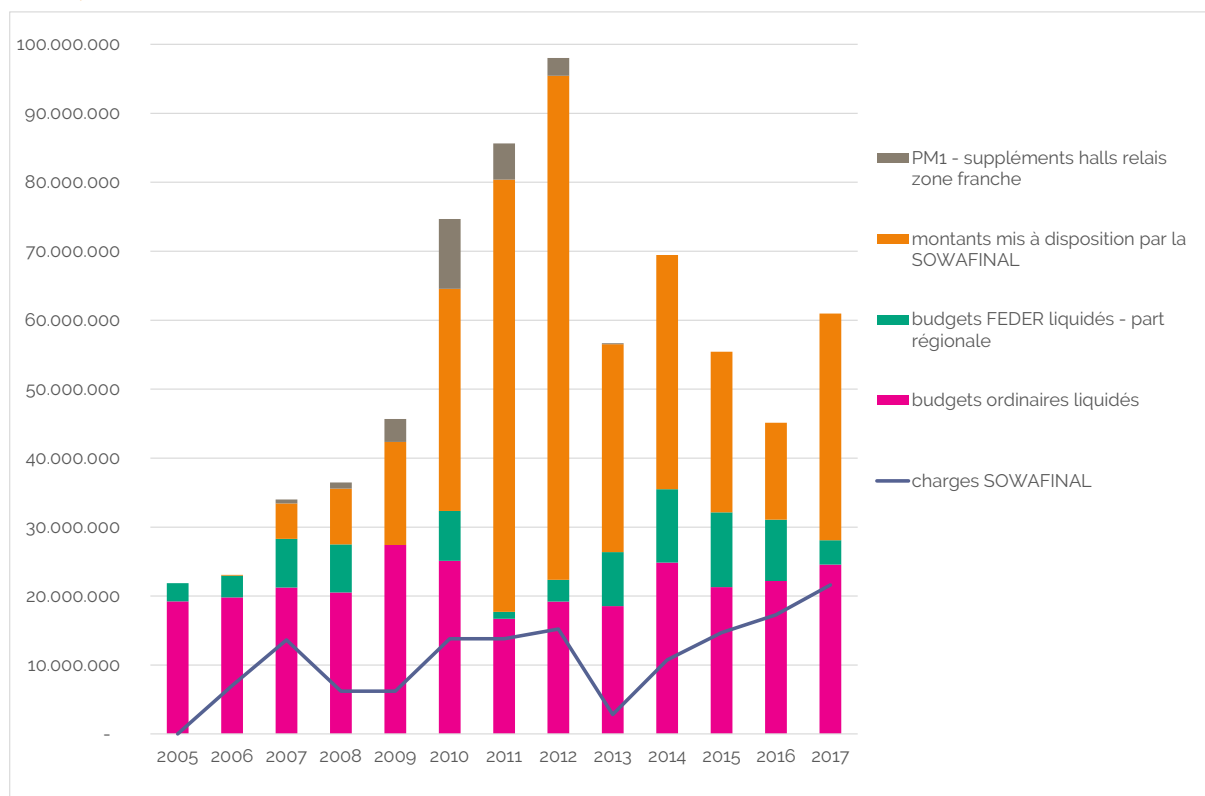
La SOWAFINAL quant à elle nous a transmis, pour les années 2006 (première année d'intervention) à 2017, les moyens mis à disposition des intercommunales et des ports autonomes pour la réalisation des travaux effectués dans le cadre des différents volets des Plans Marshall. Nous n'avons pu obtenir les données pour les années précédentes dans les délais impartis pour la réalisation de cette évaluation.

5.2. ANALYSES

Dans les graphiques suivants (figures 5.1 et 5.2) sont additionnés en bâtonnets les moyens venant du budget wallon consacrés à l'équipement des terrains à vocation économique selon les différentes sources de financement et les moyens mis à disposition des opérateurs par le SOWAFINAL. Parallèlement, la courbe bleue montre l'évolution des montants dévolus au remboursement des emprunts contractés dans le cadre de la SOWAFINAL.

⁷ La fusion du MET et du MRW en 2008, menant à la création du SPW, complique la récupération de données antérieures à 2009.

Figure 5.1 : Moyens consacrés à l'équipement des parcs d'activités économiques de 2005 à 2017 (en euros)



Sources : DGO6 (DEPA), SOWAFINAL – Calculs : IWEPS

De 2005 à 2017, 21,6 millions d'euros sont en moyenne dépensés annuellement pour l'équipement des PAE au travers du budget ordinaire et 5,6 millions comme part régionale relative au financement des projets soutenus par le FEDER. Alors que les montants repris au budget ordinaire ne s'éloignent pas énormément de la moyenne, l'évolution de la part régionale pour le financement des projets retenus dans le cadre des fonds européens est très cyclique en fonction de l'état d'avancement des différentes programmations. Trois programmations se succèdent pendant la période analysée : 2000-2006, 2007-2013 et 2014-2020.

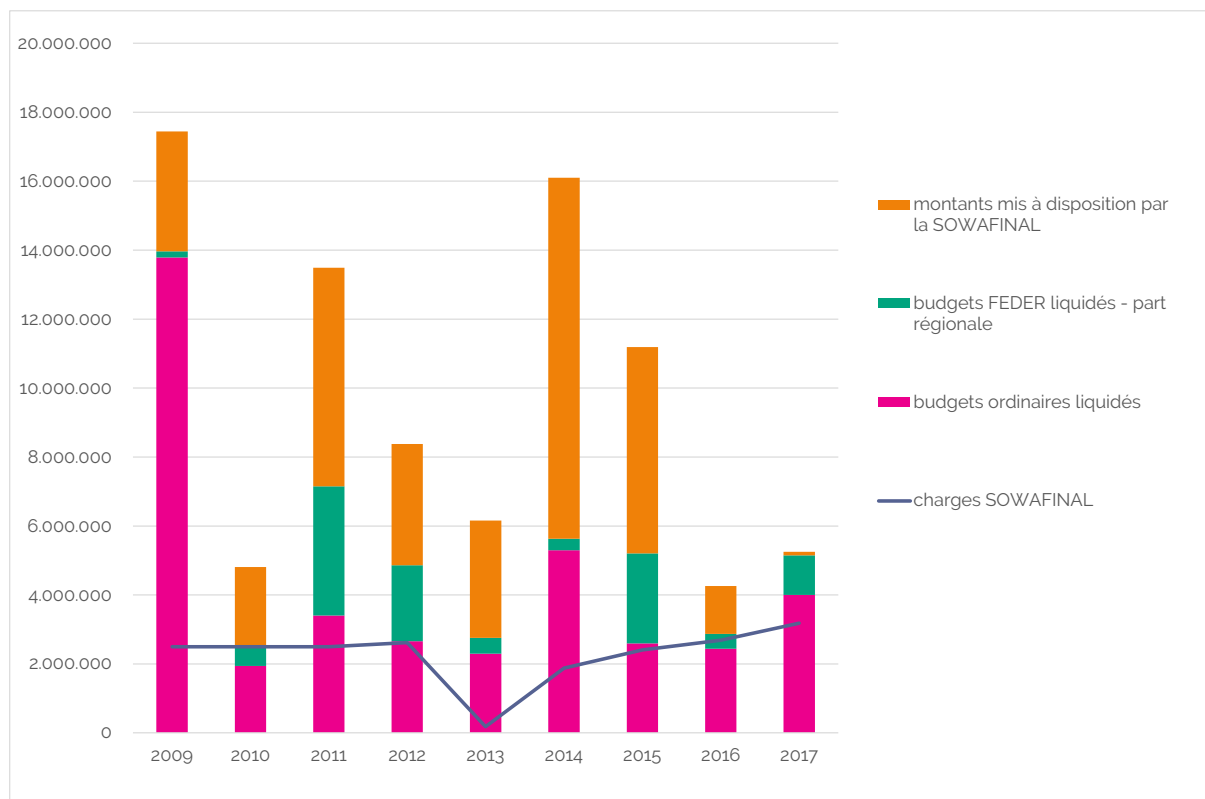
En 2017, la Région wallonne a consacré 61 millions d'euros à l'équipement des parcs d'activités économiques. Un peu plus de la moitié de cette somme (32,9 millions d'euros) l'était sous forme de moyens mis à disposition des intercommunales de développement économique par la SOWAFINAL dans le cadre d'un mécanisme de financement alternatif, 40% (24,6 millions d'euros) provenaient du budget régional ordinaire et le restant (3,5 millions d'euros) correspondait à la part régionale pour le financement des projets soutenus par le FEDER.

Depuis 2013, les charges régionales pour la SOWAFINAL augmentent d'année en année. En 2017, elles s'élèvent à 21,3 millions d'euros, soit à peine 3 millions de moins que le budget ordinaire. Ces charges évoluent en fonction de l'état d'avancement des chantiers financés via les mécanismes de financement alternatif et des négociations avec l'organisme bancaire. En 2013, les montants versés à la SOWAFINAL avaient été revus à la baisse, celle-ci disposant des liquidités suffisantes pour faire face à ses engagements vis-à-vis de la banque auprès de laquelle les emprunts sont souscrits.

Les montants mis à la disposition des opérateurs par la SOWAFINAL évoluent aussi de manière cyclique, en fonction des appels à projets lancés par le Gouvernement wallon dans le cadre de

SOWAFINAL 1 (montants mis à disposition de 2006 à 2012), SOWAFINAL 2 (à partir de 2013), puis plus récemment SOWAFINAL 3 (encore aucun montant mis à disposition à ce jour).

Figure 5.2 : Moyens consacrés à l'équipement des ports autonomes de 2009 à 2017 (en euros)



Sources : DGO2 (DPVNI), SOWAFINAL – Calculs : IWEPS

Les moyens consacrés à l'équipement des ports autonomes fluctuent fortement d'une année à l'autre entre 2009 et 2017, même pour le budget ordinaire. En 2017, la Wallonie a dépensé 5,3 millions d'euros pour l'équipement des ports autonomes. 4 millions venaient du budget ordinaire wallon, 1,1 million correspondait à la part régionale d'investissements réalisés dans le cadre du FEDER et le reste (103 205 euros) concernait des moyens mis à disposition des ports par la SOWAFINAL. En 2016, l'intervention régionale à charge de la SOWAFINAL est plus importante que les engagements en crédits ordinaires. Ce n'est plus le cas en 2017 à la suite de l'augmentation importante des crédits ordinaires.

Comme pour les PAE, l'évolution de la part régionale pour le financement des projets retenus dans le cadre des fonds européens et les montants mis à la disposition des opérateurs par la SOWAFINAL est très cyclique. La baisse des charges SOWAFINAL en 2013 s'explique, ici aussi, par des liquidités suffisamment abondantes à la SOWAFINAL.

Depuis la mise en place de la SOWAFINAL et des mécanismes de financement alternatif SOWAFINAL 1, SOWAFINAL 2 et SOWAFINAL 3, la DEPA et la DPVNI voient une part de plus en plus importante de leur budget consacré au remboursement des emprunts contractés dans ce cadre. Si leur budget est revu à la hausse et que les moyens ordinaires sont maintenus, il s'agit de moyens supplémentaires et non d'un transfert du budget ordinaire vers des financements alternatifs. Mais c'est tout de même un changement fondamental de politique. Le premier Plan Marshall devait servir à résorber le retard en termes de terrains disponibles pour l'activité économique. À l'heure actuelle, le Gouvernement wallon juge-t-il que l'on est toujours dans cette logique de retard à combler ou,

de manière implicite, a-t-on décidé que la politique de mise à disposition de terrains se mène désormais en faisant porter à la génération suivante le poids des remboursements des investissements actuels? Ne serait-il pas intéressant de calculer le coût à long terme de ces financements alternatifs et de voir s'il ne serait pas plus opportun d'augmenter de manière structurelle le budget ordinaire consacré à l'équipement des PAE et des ports autonomes? Pour rappel, comme le montre la figure 5.1, le montant consacré aux emprunts SOWAFINAL relatif à l'équipement des PAE équivaut à peu de chose près au budget ordinaire qui y est consacré en 2017.

5.3. LIMITES

Les montants additionnés dans les figures 5.1 et 5.2 ne sont pas tout à fait équivalents. Pour les budgets ordinaires et FEDER, il s'agit des montants effectivement versés aux opérateurs pour la réalisation des travaux. Pour les montants mis à disposition par la SOWAFINAL, il ne s'agit pas de moyens donnés aux opérateurs, mais de moyens que ceux-ci ont l'autorisation de demander à l'organisme bancaire, ce qu'ils ne font pas toujours immédiatement.

6. Analyse du profil économique des entreprises des PAE et zones portuaires

L'une de nos questions évaluatives (partie 3) porte sur le profil économique des entreprises établies dans les PAE gérés par les opérateurs publics (IDE et ports autonomes). Si divers registres administratifs et répertoires statistiques de données individuelles d'entreprises existent et sont rassemblés par l'office belge de statistiques (Statbel) au sein d'un *datawarehouse* « entreprises », dresser la liste des entreprises établies en PAE et zones portuaires a constitué un véritable challenge.

Lorsque la collecte de données pour la présente évaluation a débuté, en juin 2016, il n'existait aucun recensement complet et actualisé des entreprises des PAE et zones portuaires. La plateforme *Bspace*⁸ ne répondait pas à notre besoin d'inventaire. Depuis lors, le décret du 2 février 2017 relatif aux PAE est entré en vigueur. Son article 71 prévoit que les opérateurs auxquels s'applique le Décret doivent communiquer un rapport annuel à l'administration régionale fonctionnelle, incluant des statistiques relatives au nombre d'entreprises établies dans leurs parcs. Cette obligation ne concerne toutefois pas les ports autonomes. Sur la base de cet article 71, un premier exercice de collecte a été organisé en 2018 auprès des intercommunales de développement économique. Nous n'avons toutefois pas pu compter sur celui-ci au vu du calendrier de l'évaluation. Un exercice de collecte propre à l'évaluation a donc été organisé. Nous en décrivons les modalités dans les lignes qui suivent.

La collecte de données sur les entreprises établies en PAE et zones portuaires a été réalisée auprès de tous les opérateurs publics identifiés dans notre modèle logique (section 2.4), c'est-à-dire :

- Les opérateurs repris dans le décret du 2 février 2017 (article 2 §1^{er}), soit les huit IDE, la SOWAER, la SOGEPa, la SPAQuE, la SARSI et la SORASI;
- les 4 ports autonomes.

L'objectif était de construire la liste des entreprises (ou autres entités) présentes sur l'ensemble des PAE et zones des ports, gérés par ces opérateurs.

La collecte a été répétée à trois reprises, soit en juin 2016, en juin 2017 et enfin en juin 2018.

Au mois de juin de chaque année, chaque opérateur a reçu un courrier l'invitant à communiquer pour le mois de septembre une liste exhaustive des entreprises (ou autres entités) localisées/implantées et actives dans chacun des zones ou bâtiments pour lesquels l'opérateur exerce une gestion et sans tenir compte du mode de financement de l'équipement de ces zones. La référence temporelle de la collecte était identique pour les trois demandes : le mois de juin. Le nom de l'entreprise (ou autre entité) ainsi que, si celle-ci en dispose, le numéro d'identification de l'entreprise à la Banque Carrefour des Entreprises (BCE) étaient demandés. Soulignons que ces données ont été collectées dans le respect de règles strictes de confidentialité, aux seules fins de l'évaluation.

Dans un souci de fiabilité statistique et d'actualisation, il était important de concrétiser la collecte à trois reprises. À partir des données reçues en juin 2016, un travail de validation des données a été entrepris. Une recherche de correspondances entre les numéros BCE communiqués et le *datawarehouse* « entreprises » de Statbel a été réalisée, ainsi qu'un travail de croisement entre les

⁸ La plateforme *Bspace* (www.bspace.be) est une plateforme à vocation promotionnelle et de mise en réseau des opérateurs publics actifs dans l'accueil des activités économiques, ou encore d'opérateurs privés. Elle vise à offrir aux investisseurs une vue sur les terrains et bâtiments disponibles. Elle a été développée par la DGO6. Elle recense, pour l'ensemble de l'offre disponible, un panel de renseignements pertinents concernant les biens proposés : implantation, superficie, spécificités techniques, environnement direct, voies de communication, personnes de contact, etc.

codes postaux des établissements et ceux des parcs. Cet exercice systématique a permis d'identifier un certain nombre d'erreurs dans les données communiquées par les opérateurs: des numéros BCE non attribués ou attribués à des d'entreprises ayant déménagé. Des erreurs d'encodage dans les numéros BCE ont également pu être corrigées. Comme certains opérateurs l'ont rapporté lors des entretiens semi-directifs du printemps 2018 (partie 7), ce premier exercice a été l'occasion, pour plusieurs opérateurs, d'objectiver les lacunes de leur base de données.

Lors de la collecte de juin 2017, les principaux types d'erreurs identifiés lors de la collecte précédente ont été envoyés aux opérateurs. Les données reçues en juin 2017 étaient manifestement de meilleure qualité que celles de l'année précédente (proportion plus importante de numéros BCE correctement complétés, suppression de la liste des entreprises ayant déménagé, suppression de doublons ou de faillites, par exemple). L'exercice de juin 2018 a confirmé l'amélioration, observée en juin 2017 de la qualité des données collectées.

Les données ainsi rassemblées ont fait l'objet d'une analyse en deux temps : d'abord un inventaire statistique des entreprises (ou autres entités) présentes sur les zones étudiées, pour les trois années sous revue (section 6.1), ensuite une analyse descriptive de quelques variables relatives aux performances économiques des entreprises, implantées en juin 2017 dans les zones (section 6.2).

6.1. INVENTAIRE DES ENTREPRISES ET ENTITÉS PRÉSENTES DANS LES PAE ET ZONES PORTUAIRES

Le tableau 6.1 dresse l'inventaire des entreprises et entités présentes dans les PAE et zones portuaires. Afin d'éviter toute mauvaise interprétation de l'information reprise dans ce tableau, plusieurs remarques s'imposent.

- Étant donné le caractère incomplet et la présence d'erreurs manifestes, en tout cas pour certains opérateurs, des données collectées juin 2016, le tableau 6.1 se limite à présenter les données collectées en juin 2017 et juin 2018.
- Cet inventaire ne se limite pas uniquement à des entreprises. Des entités publiques (bureaux ou entrepôts administratifs communaux, par exemple), des sièges d'activité d'indépendants, ne disposant pas de numéro d'identification à la BCE, sont présents dans les parcs ou bâtiments.
- Plusieurs opérateurs ont rapporté des difficultés à distinguer les entités présentes, soit sur des terrains, soit dans des bâtiments relais ou centres d'entreprises. La distinction entre ces deux catégories dans le tableau 6.1 doit dès lors être considérée avec précaution.
- Comme mentionné précédemment, tous les opérateurs cités dans le décret du 2 février 2017 ont été sollicités pour cette collecte d'informations. La SORASI, la SARSI et la SPAQUE nous ont répondu transmettre aux intercommunales ou ports autonomes la gestion de la mise à disposition, dès que le terrain est dépollué et/ou réhabilité. Pour éviter les doubles comptages, ces opérateurs ne sont pas repris dans le tableau 6.1. La SOGÉPA, pour sa part, nous a précisé que « ses interventions étaient uniquement d'ordre financier ». Quant à la SOWAER, elle nous a répondu qu'aucune entité n'était encore installée sur ses terrains (perspectives pour 2019).
- Insistons enfin sur le fait que le tableau 6.1, dans son évolution temporelle, ne doit pas être interprété comme un bulletin de la bonne ou mauvaise action de chacun des opérateurs. En outre, les comparaisons entre opérateurs sont difficiles et peu pertinentes, en raison de réalités socio-économiques différentes ou encore de moyens d'action très variables.

Tableau 6.1 : Inventaire des entreprises présentes sur les zones, sites et dans les bâtiments gérés par les 12 opérateurs publics (juin 2017, juin 2018)

OPÉRATEURS	2017			2018		
	sur terrains	dans bâtiments	total	sur terrains	dans bâtiments	total
Parcs d'activités économiques						
BEP	1 139	86	1 225	1 157	68	1 225
inBW	1 394	109	1 503	1 361	108	1 469
IDEA	831	96	927	864	105	969
IDELUX	583	47	630	594	53	647
IDETA	426	101	527	499	94	593
IEG	499	33	532	499	33	532
IGRETEC	577	157	734	547	171	718
SPI	2 686	59	2 745	2 731	55	2 786
Total PAE	8 135	688	8 823	8 252	687	8 939
Ports autonomes						
PAL	112		112	113		113
PACO	38		38	36		36
PAN	133		133	135		135
PAC	105		105	103		103
Total Ports	388		388	387		387
Totaux	8 523	688	9 211	8 639	687	9 326

Source : demandes IWEPS, juin 2017, juin 2018 auprès des opérateurs ; calculs IWEPS.

Pour la période de référence de juin 2017, les données transmises permettent de conclure à une présence de 9211 entités dans les zones ou bâtiments des différents opérateurs. Un an plus tard, en juin 2018, ce nombre d'entités est de 9326, soit un taux de croissance de 1,25 % sur un an.

Compte tenu des échéances de l'évaluation, les données reçues à la suite de notre demande de juin 2017 sont celles qui ont fait l'objet de l'analyse décrite dans la section suivante.

6.2. PROFIL ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES DES PAE ET ZONES PORTUAIRES

Cette section rassemble des statistiques descriptives sur les entreprises établies en PAE et zones de ports autonomes.

Ces statistiques sont établies en croisant deux sources de données : d'une part, l'inventaire des entreprises établies en PAE et zones portuaires, que nous avons présenté à la section précédente, et le *datawarehouse* « entreprises » de Statbel (répertoire DBRIS). Ce dernier centralise des données individuelles sur les entreprises, provenant essentiellement de la Banque Nationale de Belgique (BNB) (comptes annuels des entreprises et données de commerce extérieur) de l'Office National de Sécurité Sociale (ONSS), du SPF Finances (taxe sur la valeur ajoutée) et de la Banque Carrefour des Entreprises (BCE-KBO). Le croisement des données a été effectué par Statbel, sur la base du numéro d'identification des entreprises à la BCE. Suite à ce croisement, les données qui nous ont été communiquées par Statbel ne comportaient plus les numéros d'identification des entreprises à la BCE, mais des numéros arbitraires (données pseudo-anonymisées). Les données communiquées couvrent la période 2000-2017. La dernière année, 2017, étant incomplète pour plusieurs sources au moment où les données nous ont été communiquées (février 2018), n'a pas été introduite dans l'analyse qui suit.

Les statistiques construites sont présentées en deux temps.

La sous-section 6.2.1 regroupe des statistiques, pour l'ensemble des entités (majoritairement des entreprises) présentes en juin 2017 dans les PAE et zones de ports autonomes, pour lesquelles une correspondance a pu être établie entre notre inventaire et les données de Statbel, soit 7178 entités (sur un inventaire de 8928 entités, comportant des doublons (entreprises multiétablissements, établies dans plusieurs PAE ou zones de ports autonomes) et des entités ne disposant pas de numéros d'identification à la BCE). Les statistiques présentées sont relatives à la forme légale, au nombre d'établissement (par entreprise), à la taille en termes d'emplois, à l'année de création et au secteur d'activité (voir encadré 6.1 pour plus de détails sur cette variable).

La sous-section 6.2.2 fournit des statistiques descriptives du profil économique des entreprises « monoétablissement ». Cette restriction aux entreprises « monoétablissement » découle du souci de dresser un profil économique (notamment en termes d'emplois) des entreprises en PAE et zones de ports autonomes, aussi proche que possible de la réalité. Le profil économique est établi sur la base des variables suivantes : valeur ajoutée brute (approximée par la marge brute d'exploitation, l'emploi, la productivité apparente du travail et le montant total des exportations (pour un sous-ensemble d'entreprises exportatrices). L'encadré 6.1 donne une brève description du mode de calcul de ces variables. Les variables sont présentées en évolution, sur la période 2011 – 2016⁹.

⁹ L'annexe 5 propose un éclairage complémentaire à la section 6.2.2. Elle présente les mêmes variables économiques, pour la même période d'observation, mais sur un échantillon constant d'entreprise (c'est-à-dire un groupe d'entreprises pour lesquelles les données étaient disponibles annuellement pour les six années d'observation).

Encadré 6.1 : Variables relatives au secteur d'activité et au profil économique des entreprises

Le **secteur d'activité** est établi, en lien avec la nomenclature européenne des activités économiques NACE dans sa version 2008 (NACE rev 2), sur la base du code NACENIS. Le code NACENIS est le code d'activité économique qui est attribué par Statbel aux entreprises pour des finalités statistiques. Ce processus d'attribution se base sur plusieurs sources d'informations et applique des critères de priorité entre ces sources. Pour cette étude, nous avons retenu pour chaque entité le code NACENIS le plus récent (2016). La répartition sectorielle qui a ensuite été réalisée s'appuie sur celle proposée par Vandermeer (2016). Cette répartition met en avant les branches d'activités généralement présentes au sein des PAE, à savoir les activités industrielles (secteur secondaire) et certaines activités du secteur tertiaire industriel (Mérenne - Schoumaker, 2008, p.13), telles que la logistique, le commerce de gros et les services aux entreprises. Concrètement, les codes NACENIS – 4 digits des entreprises répondantes ont été agrégés par section de la nomenclature NACE-BEL 2008 (21 sections, identifiées par les lettres A à S), puis répartis en 4 branches d'activités : (1) industrie manufacturière (section C), (2) services aux entreprises (sections J, K, M, N et S) , (3) commerce de gros (groupe 46 « Commerce de gros, à l'exception des véhicules automobiles et des motocycles » de la section G) et (4) Logistique (section H). La branche « autre » regroupe toutes les autres sections.

La **valeur ajoutée brute** est estimée au moyen de la **marge brute d'exploitation** (source : comptes annuels BNB).

Les entreprises, en fonction de leur taille, déposent un bilan selon un schéma complet ou abrégé. Le chiffre d'affaires est une mention facultative dans les bilans abrégés. Le chiffre d'affaires ne peut être utilisé pour calculer la valeur ajoutée. Par contre, la marge brute d'exploitation est une mention obligatoire dans les bilans abrégés et peut être calculée à partir d'autres rubriques dans les bilans complets. Elle représente donc la valeur ajoutée brute dégagée par l'entreprise (Ooghe et Van Wymeerssh, 1996 ; BNB, 2011). Elle s'obtient par la différence entre la valeur de la production (somme du produit des ventes, de la production immobilisée et des variations des en-cours de fabrication, des produits finis et des commandes en cours d'exécution) et le coût des matières et services consommés (somme algébrique de la valeur des approvisionnements, des marchandises et des services et biens divers).

L'**emploi** correspond au nombre de travailleurs, calculé comme la moyenne annuelle du nombre total de travailleurs déclarés pour chaque trimestre (source : ONSS)

La **productivité apparente du travail**, mesurée par le rapport entre la valeur ajoutée brute (marge brute d'exploitation) et l'emploi.

En ce qui concerne les **exportations**, nous calculons le montant des exportations des entreprises, correspondant à la valeur totale des exportations tous produits et tous pays confondus, au cours de l'année (source : BNB Commerce Extérieur).

6.2.1. Caractéristiques générales

Les tableaux qui suivent passent en revue les principales caractéristiques des entités implantées en juin 2017 en PAE et zones portuaires, à savoir a forme légale (tableau 6.2), le nombre d'établissements (tableau 6.3), la taille en termes d'emplois (tableau 6.4), l'année de création (tableau 6.5) et le secteur d'activité (tableau 6.6).

Tableau 6.2 : Répartition des entités implantées en PAE et zones portuaires, par forme légale

Forme légale (2016)	Nombre	Pourcentage
Entreprises (1)	6 564	91,4
Entreprises étrangères	53	0,7
Autres entités	5 61	7,8
Total	7 178	100,0

Sources : BCE-KBO – Statbel, Calculs : IWEPS

Note : (1) = société anonyme, société privée à responsabilité limitée, société privée à responsabilité limitée unipersonnelle, société coopérative à responsabilité limitée, société civile sous forme de société privée à responsabilité limitée, société coopérative à responsabilité limitée à finalité sociale, société en commandite par action, Société civile sous forme de société coopérative à responsabilité limitée, société en commandite simple, société en nom collectif, société civile sous forme de société anonyme, société anonyme à finalité sociale.

Le tableau 6.2 indique qu'un peu plus de 90% des entités identifiées dans les PAE et zones portuaires sont des entreprises.

Tableau 6.3: Répartition des entreprises des PAE et zones portuaires selon le nombre d'établissements

Nombre d'établissements (2016)	Nombre	Pourcentage
Un établissement	4 916	82,5
Deux établissements	497	8,3
Trois établissements	175	2,9
Quatre établissements	58	1,0
Entre cinq établissements et dix	154	2,6
Plus de dix établissements	161	2,7
TOTAL (connues)	5 961	100,0

Sources : ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS

Selon le tableau 6.3, 83% des entreprises établies dans les PAE et zones portuaires sont des entreprises « monoétablissement ». La section suivante étudie le profil économique de ce sous-groupe d'entreprises.

Tableau 6.4 : Répartition des entreprises des PAE et zones portuaires selon la classe de taille (en fonction du nombre d'équivalents temps plein)

Taille des entreprises (2016)	Nbre total d'entités (1)	Pourcentage de (1)	Nbre d'entités monoétablissements (2)	Pourcentage de (2)
Aucun ETP (0)	123	2,0	72	1,5
TPE (de 0,25 à 9,75 ETP)	3 262	53,9	3 032	62,0
PE (de 10 à 49,75 ETP)	1 818	30,0	1 428	29,2
ME (50 à 249,75 ETP)	610	10,1	319	6,5
GE (250 ETP et plus)	238	3,9	36	0,7
TOTAL (connues)	6 051	100,0	4 887	100,0

Sources : ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS

Le tableau 6.4 montre que le tissu des entreprises établies en PAE et zones portuaires est constitué principalement de PME (96%).

Tableau 6.5 : Répartition des entreprises des PAE et zones portuaires selon leur date de création

Année de création des entreprises	Nombre	Pourcentage
avant 1950	144	2,1
de 1950 à 1979	883	12,8
de 1980 à 1989	1 227	17,7
de 1990 à 1999	1 759	25,4
de 2000 à 2010	1 901	27,5
de 2011 à 2017	1 008	14,6
TOTAL (connues en 2016)	6 922	100,0

Sources : BCE-KBO – Statbel, Calculs : IWEPS

Le tableau 6.5 répartit les entreprises des PAE et zones portuaires selon leur date de création. Quant au tableau 6.6, il ventile les entreprises selon leur secteur d'activité. 22% des entreprises sont actives dans l'industrie manufacturière, 16% dans le commerce de gros, 5% dans le secteur de la logistique, 19% dans les services aux entreprises. Quant à la catégorie « autres », on y retrouve une proportion importante d'entreprises liées à la construction (16% du total), des entités liées au commerce de gros et de détail de réparation véhicules automobiles et de motocycles 7% du total) et d'autres commerces de détail (6% du total).

Tableau 6.6 : Répartition des entreprises des PAE et zones portuaires selon leur secteur d'activité (code NACENIS)

Code NACENIS (2016)	Nombre	Pourcentage
Industries manufacturières	1 558	21,8
Alimentaire	200	2,8
Chimie et pharmaceutique	123	1,7
Produits non métalliques	228	3,2
Produits métalliques	354	5,0
Machines et équipements	278	3,9
Autres	375	5,2
Commerces de gros (à l'exception des véhicules automobiles et des motocycles)	1 154	16,1
Biens domestiques	413	5,8
Équipements industriels	333	4,7
Autres	408	5,7
Logistique	367	5,1
Transports routiers de fret	189	2,6
Entreposage et services auxiliaires	135	1,9
Autres	43	0,6
Services aux entreprises	1 338	18,7
Autres	2 733	38,2
TOTAL (connues)	7 150	100,0

Sources : BCE-KBO – Statbel, Calculs : IWEPS

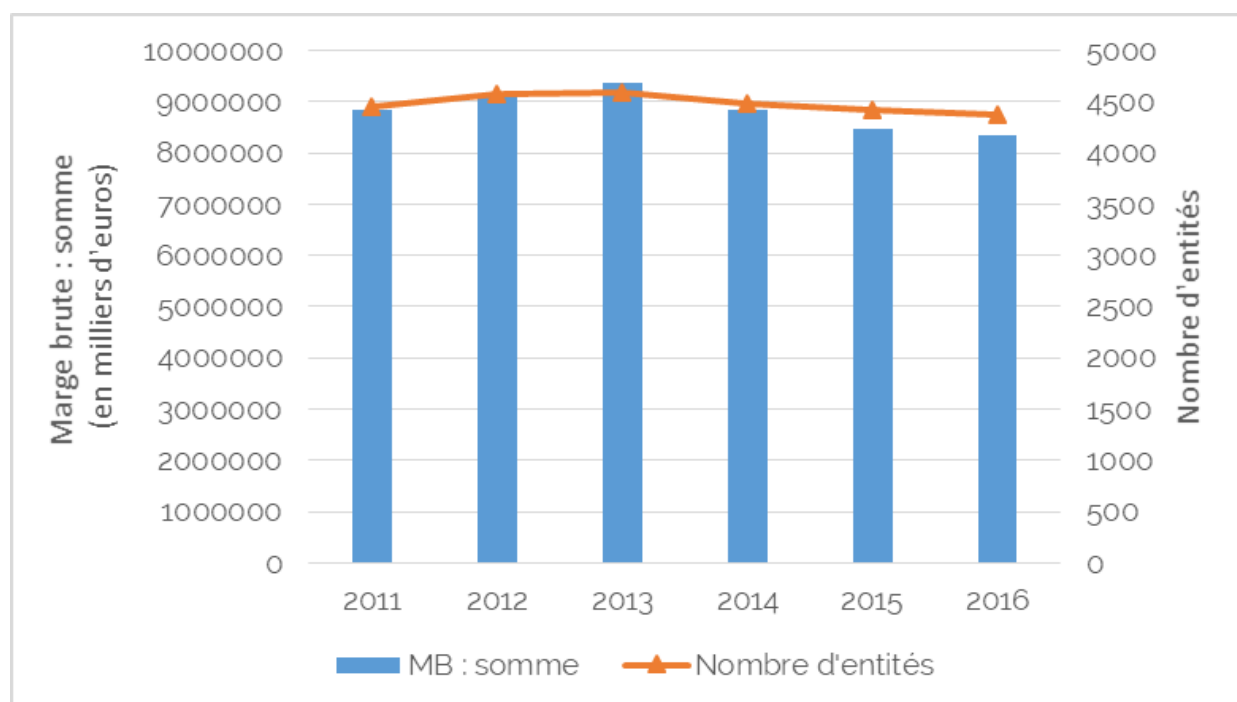
6.2.2. Profil économique des entreprises « monoétablissement »

Le profil économique des entreprises « monoétablissement » établies en PAE et zones portuaires est discuté au travers des variables suivantes : la valeur ajoutée brute (approximée par la marge brute d'exploitation (tableau 6.7), l'emploi (tableau 6.8), la productivité apparente du travail (tableau 6.9) et le montant total des exportations (pour un sous-ensemble d'entreprises exportatrices – tableau 6.10).

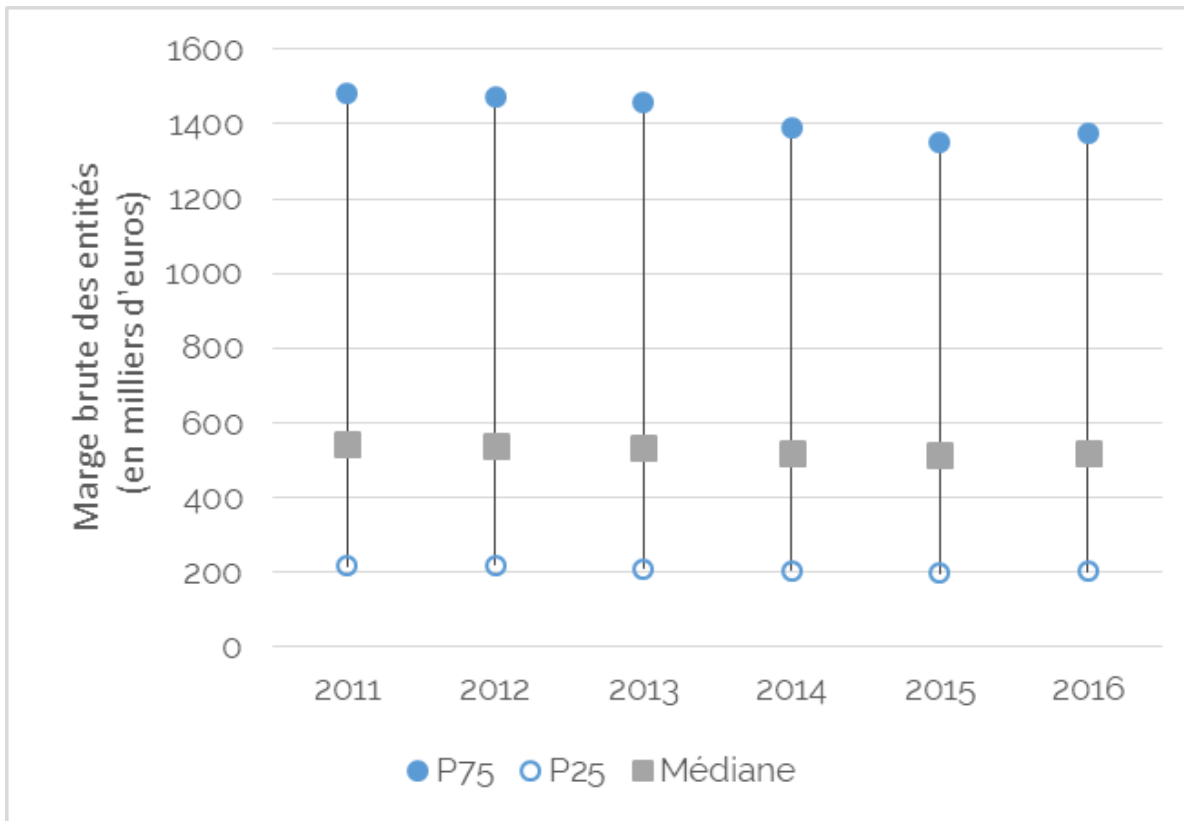
Tableau 6.7 : Marge brute d'exploitation des entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires

(en milliers d'euros)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	1 985,1	2 002,4	2 041,0	1 971,7	1 917,9	1 909,2
Médiane	542,1	536,3	532,2	519,8	513,9	517,0
P25	216,7	218,7	209,0	204,3	196,8	202,3
P75	1 483,4	1 471,7	1 455,6	1 389,4	1 352,0	1 373,6
Somme	8 849 772,0	9 150 913,2	9 366 084,8	8 845 001,3	8 477 171,0	8 358 556,4
Nombre	4 458	4 570	4 589	4 486	4 420	4 378

Sources : BNB Bilans – Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : BNB Bilans – Statbel, Calculs : IWEPS



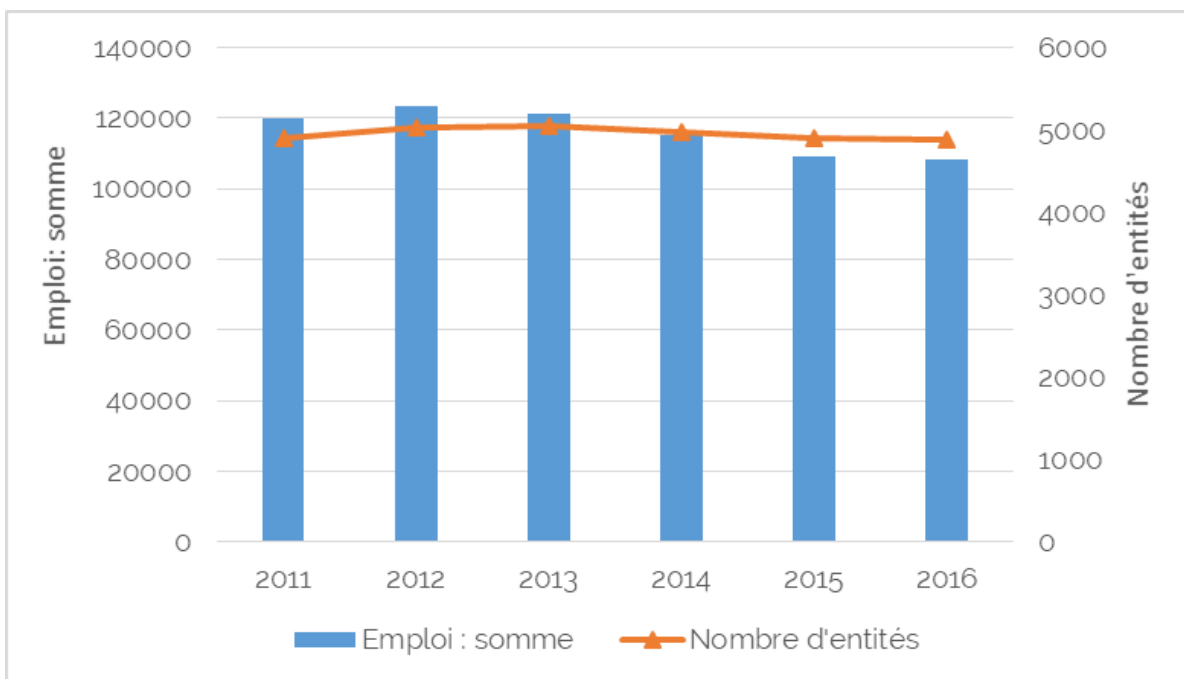
Sources : BNB Bilans – Statbel, Calculs : IWEPS

Selon le tableau 6.7, un total de 8,36 milliards de marge brute d'exploitation aurait été réalisé en 2016 dans les entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires.

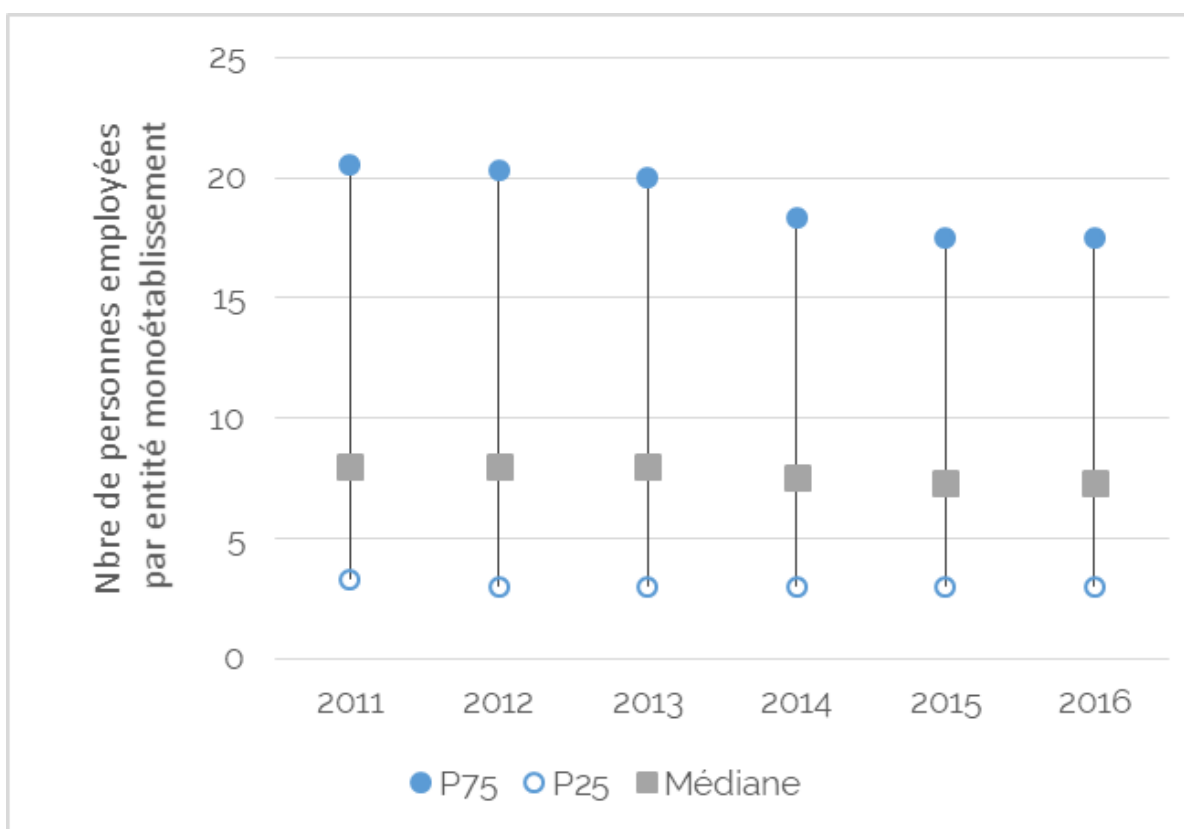
Tableau 6.8 : Nombre d'emplois des entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires

Emploi	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	24,5	24,5	24,0	23,2	22,2	22,1
Médiane	8,0	8,0	8,0	7,5	7,3	7,3
P25	3,3	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
P75	20,5	20,3	20,0	18,3	17,5	17,5
Somme	119 839,2	123 279,5	121 311,8	115 151,6	108 963,6	108 022,5
Nombre	4 894	5 036	5 048	4 965	4 906	4 887

Sources : ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS



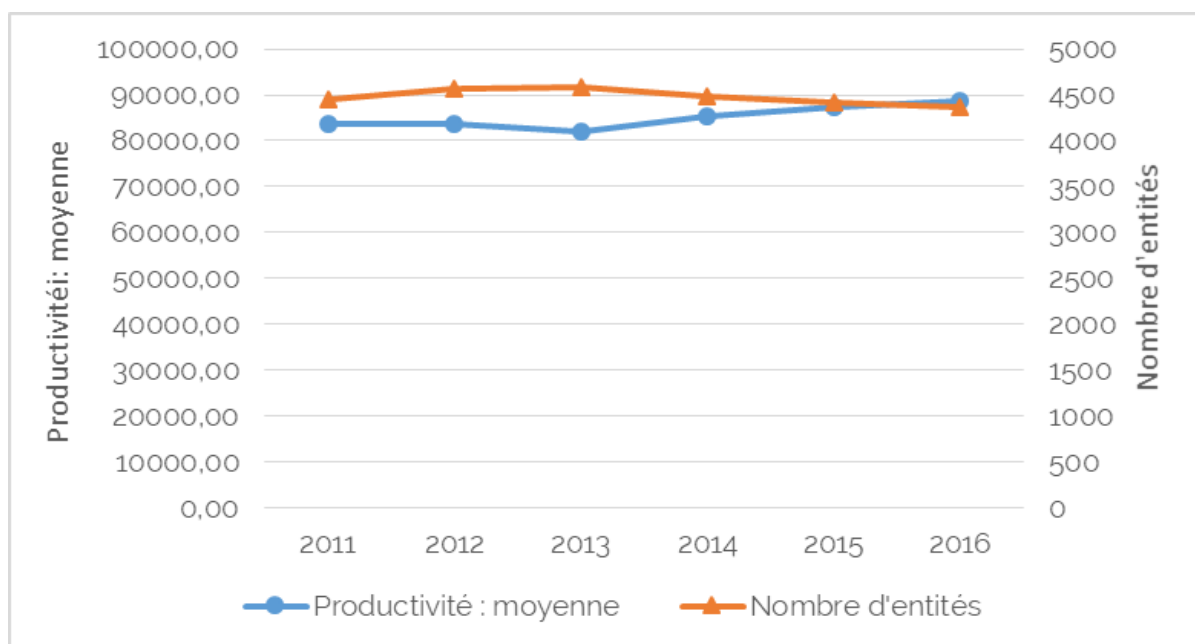
Sources : ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS

Les entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires totaliseraient 108 023 emplois en 2016 (tableau 6.8). Plus de la moitié des entreprises « monoétablissement » comptent moins de 7,3 emplois (valeur médiane).

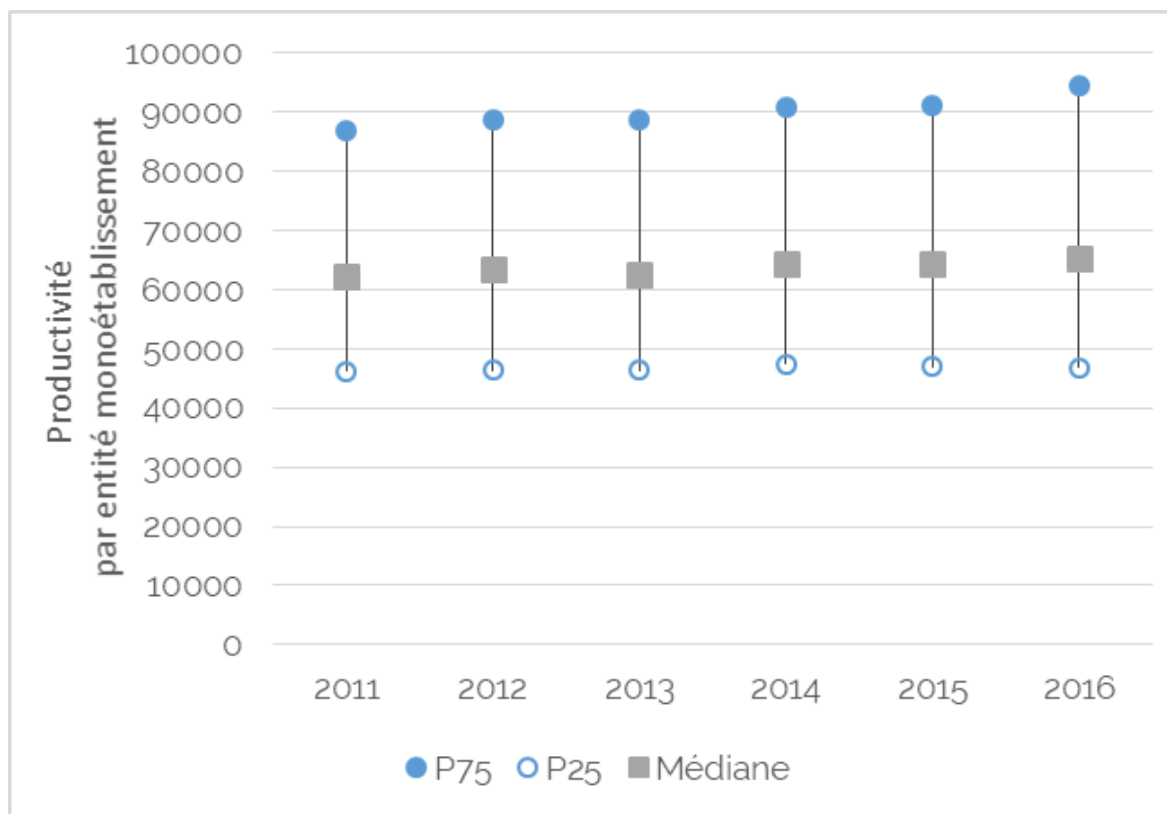
Tableau 6.9 : Productivité apparente du travail des entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires

(en milliers d'euros)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	83 550,2	83 569,7	81 853,0	85 201,0	87 403,7	88 544,6
Médiane	62 318,6	63 408,0	62 693,0	64 413,4	64 437,3	65 354,5
P25	46 257,7	46 390,5	46 315,5	47 498,5	46 958,8	46 904,3
P75	86 895,0	88 686,8	88 744,6	90 973,5	91 129,1	94 368,5
Nombre	4 457	4 568	4 583	4 482	4 416	4 359

Sources : BNB Bilans et ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : BNB Bilans et ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS



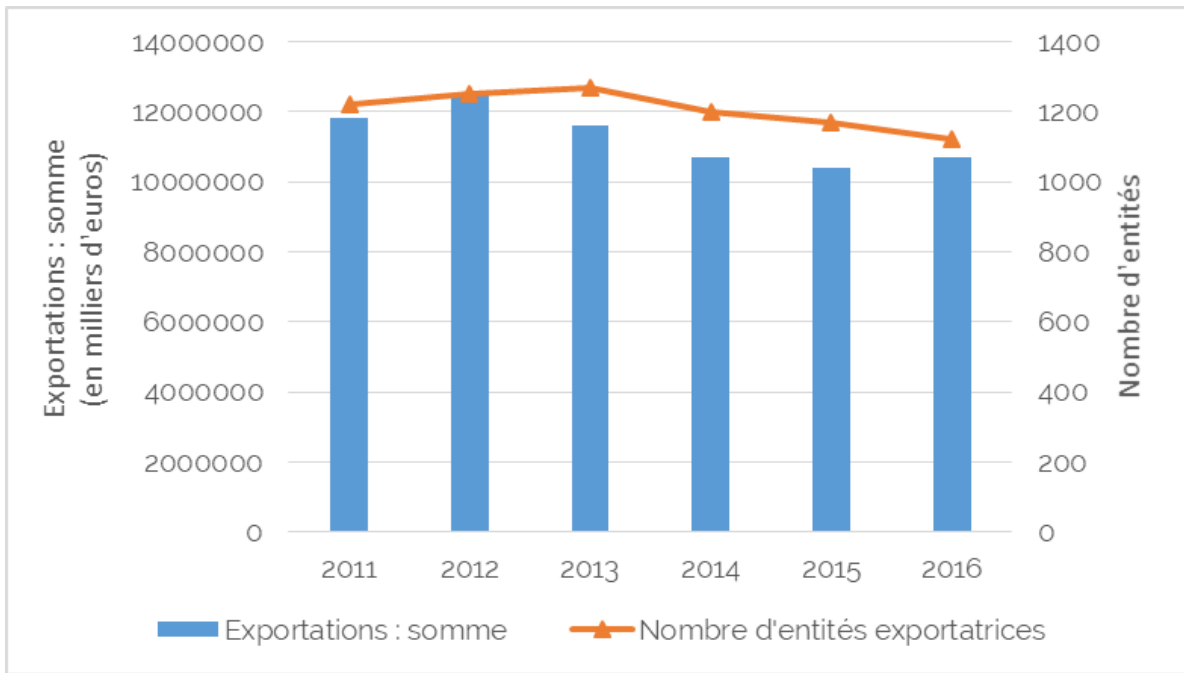
Sources : BNB Bilans et ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS

Le tableau 6.9 rapporte la valeur ajoutée au nombre d'emplois (productivité apparente du travail). On y observe que la productivité moyenne est en légère hausse depuis 2013.

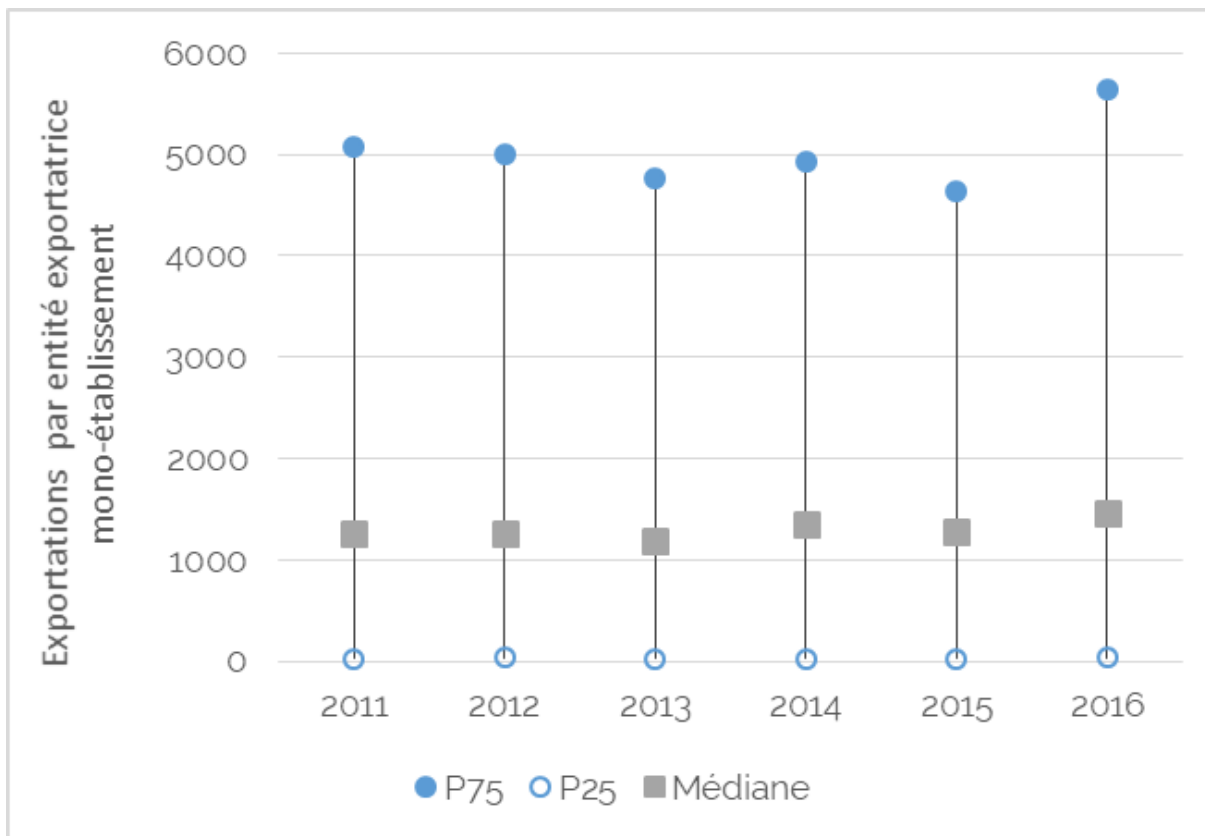
Tableau 6.11 : Montant total des exportations des entreprises exportatrices « monoétablissement » des PAE et zones portuaires

(en milliers d'euros)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	9 699,4	9 973,0	9 157,5	8 916,5	8 865,3	9 523,5
Médiane	1 271,8	1 268,9	1 181,3	1 347,3	1 285,4	1 456,0
P25	26,2	38,1	27,9	25,9	30,9	40,0
P75	5 077,0	4 995,3	4 767,2	4 925,7	4 633,1	5 642,3
Somme	11 833 232,6	12 486 143,4	11 620 851,0	10 682 001,7	10 381 245,2	10 694 873,7
Nombre	1 220	1 252	1 269	1 198	1 171	1 123

Sources : BNB Exportations– Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : BNB Exportations– Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : BNB Exportations– Statbel, Calculs : IWEPS

Depuis 2013, selon le tableau 6.11, le nombre d'entités exportatrices au sein des PAE et zones portuaires est en légère diminution. Le tableau 6.11 indique également qu'un montant total de 10,69 milliards d'euros de marchandises a été exporté en 2016 au départ des entreprises « mono-établissement » des PAE et zones portuaires.

6.3. LIMITES

Les listes des entités implantées en PAE ou zones portuaires ont été agrégées sur la base des informations transmises par les opérateurs à l'IWEPS dans le cadre de cette évaluation. Cette liste constitue le point départ du développement des analyses des profils économiques de ces entités. Afin de s'assurer d'un niveau élevé de qualité de ces listes, plusieurs attentions et décisions ont été prises, elles sont expliquées au début de cette partie. Malgré nos efforts, plusieurs correspondances de numéros BCE n'ont pu être trouvées.

Les statistiques construites sont donc réduites à une liste plus courte d'entités que les listes recensées lors des collectes ; une liste cependant caractérisée par une bonne fiabilité. Par conséquent, les indicateurs ayant été construits sur la base de sommes (exemple sommes des emplois) sont fiables, mais légèrement sous-estimés.

Une limite importante de l'analyse est celle de la difficulté d'étudier les entreprises multiétablissements. Les données par établissements sont très difficiles à obtenir et/ou de faible fiabilité tant du côté des opérateurs que du côté des données disponibles auprès des sources authentiques (ONSS notamment). Nous avons préféré sous-estimer les résultats par la prise en compte des entreprises monoétablissements dans l'analyse des profils plutôt que d'introduire des erreurs et être incapable d'estimer une marge à celles-ci.

7. Entretiens auprès des opérateurs

Ce chapitre a trait aux entretiens réalisés auprès des opérateurs en charge de la politique évaluée. Après une brève explication de la méthode utilisée dans la section 7.1, une analyse des forces et faiblesses exprimées par les opérateurs sera dressée à la section 7.2. Les sections suivantes donneront les perceptions ou le ressenti des opérateurs à propos de leurs missions (section 7.3), du nouveau cadre légal (section 7.4), de leurs relations avec les administrations et entre administrations (section 7.5), du besoin de réaliser un inventaire pour centraliser l'information utile au pilotage stratégique et opérationnel de la politique (section 7.6) et de la place des acteurs publics et privés (section 7.7).

7.1. MÉTHODOLOGIE DES ENTRETIENS

Les intercommunales de développement économique et les ports autonomes sont chargés de la mise en œuvre de la mise à disposition des terrains. Ils comptent parmi les opérateurs principaux de la politique d'infrastructures d'accueil des activités économiques en Wallonie.

Afin de recueillir les informations nécessaires à la mise en place de cette évaluation, des entretiens semi-directifs ont été entrepris auprès des responsables de ces opérateurs. Des rencontres d'environ une heure et demie ont eu lieu dans leurs bureaux administratifs durant les mois d'avril à juin 2018. Un entretien a également été réalisé auprès d'un opérateur privé, en janvier 2019.

Les entretiens semi-directifs étaient composés de 3 ou 4 volets, plusieurs documents ou schémas supports ont été proposés pour susciter le débat. L'objectif était de recueillir un maximum d'éléments par rapport à leur réalité, dans la zone d'intervention de l'intercommunale ou du port autonome et de les faire réagir par rapport au travail réalisé jusque-là dans le cadre de cette évaluation. Les guides d'entretien se trouvent en annexe de ce rapport (annexe 2).

Le fait de procéder par entretiens semi-directifs nous a permis d'aborder les thématiques pour lesquelles il nous semblait le plus opportun de recueillir l'avis des opérateurs. Cependant, nous avons laissé une certaine latitude aux opérateurs, pour qu'ils puissent s'exprimer plus ou moins sur certains aspects de leur métier ou sur certains sujets qu'ils souhaitaient développer.

Les entretiens commençaient par un cadrage, durant lequel les chercheurs se présentaient, situaient l'entretien dans l'ensemble du processus évaluatif et expliquaient en quelques mots son déroulement.

Le premier volet de l'entretien était consacré au test du cadre théorique. Chaque opérateur a pu présenter les facteurs de compétitivité territoriale de la sous-région dans laquelle il est actif, en particulier les forces et les faiblesses. Nous leur avons ensuite présenté le modèle logique. Ce modèle présenté dans la section 2.4 a d'ailleurs été adapté en fonction de leurs remarques.

Le deuxième volet avait trait aux besoins et attentes des entreprises au niveau foncier et immobilier. Les opérateurs étaient amenés à réagir par rapport aux premiers résultats de notre enquête auprès des entreprises et par rapport à une enquête menée par l'UWE en 2017.

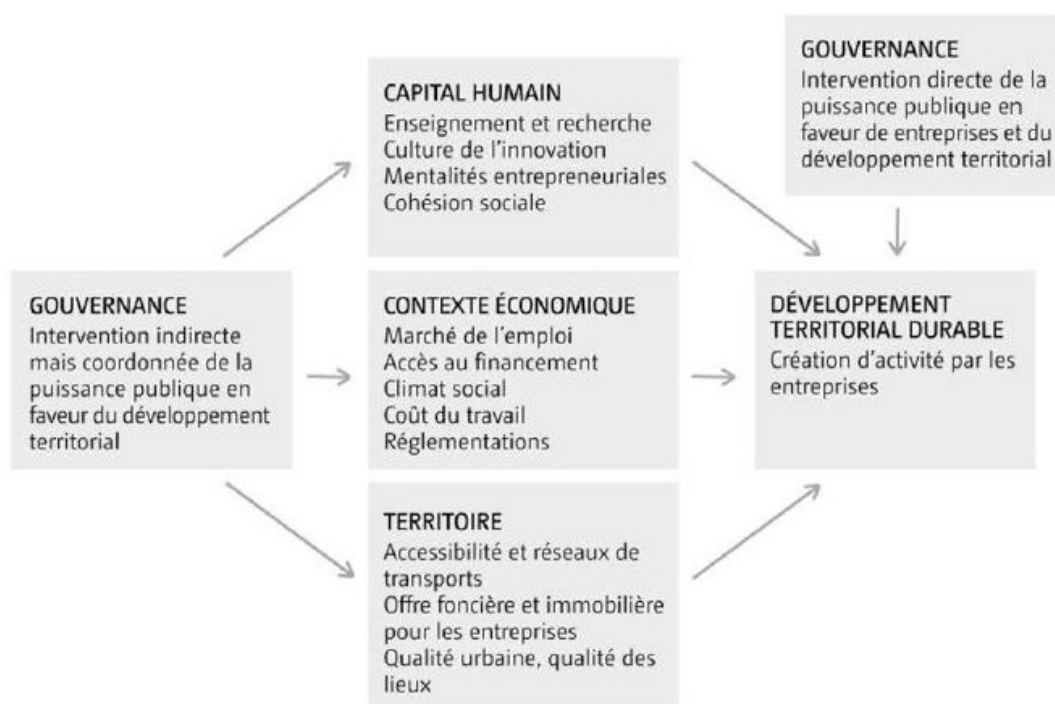
Le troisième volet portait sur la politique publique en tant que telle. Les opérateurs publics étaient interrogés sur les modifications du cadre légal, tant au niveau du CoDT que du décret du 2 février 2017. La synthèse du travail de benchmarking réalisé par le service ECOGEO de l'Université de Liège a également été exploitée pour questionner les opérateurs sur la politique de mise à disposition de terrains.

Le dernier volet, non abordé avec l'opérateur privé, portait sur la manière de centraliser de l'information utile au pilotage stratégique et opérationnel de la politique.

7.2. ANALYSES DES FORCES ET FAIBLESSES EXPRIMÉES PAR LES OPÉRATEURS

Le premier volet de ces entretiens concernait une analyse des forces et faiblesses du territoire d'intervention« au sens large », par rapport aux facteurs de la compétitivité territoriale et du développement régional tels qu'identifiés par Jean-Marie Halleux (figure 7.1).

Figure 7.1 : Les facteurs de la compétitivité territoriale et du développement régional



Source : Vandermeer et Halleux, 2013.

Les éléments recueillis lors des entretiens pour ce premier volet ont ensuite fait l'objet d'une analyse sous forme d'une SWOT adaptée et développée en fonction des différents niveaux d'intervention pertinents. Par rapport à l'analyse SWOT classique en deux niveaux (interne et externe), nous proposons ici une analyse des éléments positifs et négatifs exprimés par les opérateurs selon trois niveaux d'échelle :

(1) Des éléments ou thématiques exprimés dans la partie d'analyse des forces et faiblesses qui concernent le niveau local, ils sont exprimés par une partie des opérateurs. Ils sont identifiés dans certaines sous régions sous un aspect positif, et pour d'autres, sous un aspect négatif. Ce niveau pourrait correspondre dans une analyse SWOT classique au niveau interne.

(2) D'autres éléments concernent le niveau d'intervention régional, au-delà du local. Il est important de noter qu'ils ne sont pas nécessairement exprimés par tous les opérateurs. Néanmoins, les thématiques sont toutes exprimées dans la même orientation, on n'y retrouve pas d'éléments en opposition.

(3) Le troisième niveau d'analyse s'applique au-delà du niveau régional, il concerne des éléments ayant une portée d'intervention fédérale, voire même européenne. Ils concernent des opportunités ou menaces.

Dans la description des tableaux 7.1 et 7.2 ci-dessous, le terme « opérateur » est utilisé pour relater les expressions des responsables des intercommunales et ports autonomes rencontrés. Dans l'annexe 1 de ce rapport, les noms et fonctions des personnes rencontrées sont présentés ainsi que les dates et lieux de rencontre.

7.2.1 Pour les intercommunales de développement économique

Tableau 7.1: SWOT adaptée pour l'analyse des entretiens auprès des 8 intercommunales de développement économique

Entretiens auprès des intercommunales de développement économique		
	Positif	Négatif
Interne sous-région Local	Situation (proximité Bruxelles, Flandre, centralité de la Wallonie) <Accessibilité> (multimodalité, autoroute) <Capital humain> (prox universités, bilinguisme) <Climat social : constructif>	Manque de terrains Pollution historique Faiblesse réseau électrique <Accessibilité> (saturation, manque de liaison, peu de multimodalité) <Capital humain> (difficulté de trouver de la main-d'oeuvre, problème de qualification) <Climat social : population revendicative>
Ensemble Wallonie Régional	Prix Diversité de l'offre Facilitateurs de contacts Partenariat (public et privé, notaires, agences immobilières)	Manque de visibilité Lourdeur administrative Manque de personnel dans les administrations (routes et permis environnement) Problème de coordination entre administrations de la Région
Autres régions Europe Large		Coût de l'énergie Concurrence sur les prix et terrains (avec la France) Difficultés de priorité avec « gestionnaires différents réseaux » (Fluxis, Elia, SNCB)

Source : IWEPS

À propos du niveau local

Parmi les huit intercommunales, six opérateurs expliquent que la position ou la situation des terrains dans leur sous-région est un élément positif : « au cœur d'un nœud routier et autoroutier », qui permet de proposer « des terrains avec une multimodalité » ou « à proximité de la Flandre et de Bruxelles ».

Parmi les éléments négatifs, le manque de terrains est exprimé par quatre opérateurs : « la demande est là, mais peu de terrains à vendre ». Les opérateurs cherchent alors des solutions alternatives à la vente de terrains : « notre but, c'est d'avoir de l'activité économique, pas vendre des nouveaux terrains ». Voici quelques exemples : « on crée des partenariats avec notaires, agents immobiliers, pour pallier le manque de terrains nus », le re-vamping est envisagé, mais « compliqué dans les faits », les opérateurs cherchent à « éviter les friches » et expliquent que « le marché secondaire prend de la place, car on n'a plus d'espaces », « souvent l'entreprise veut un terrain, mais si on lui propose un bâtiment convenable tout prêt, elle le prend pour éviter le permis, la construction... ». Certains opérateurs transmettent que « les entreprises préfèrent toujours être propriétaires ... le locatif les intéresse pour se lancer ou pour rester souple, ou encore pour une optimisation fiscale ».

Plus particulièrement, les opérateurs identifient un manque de terrains dans des espaces bénéficiant d'une visibilité. Voici quelques phrases illustrant ces besoins de visibilité des entreprises et en terme visuel dans le paysage: « Des entreprises nous disent qu'elles préfèrent venir là même si le prix est plus cher, car elles auront une visibilité. » « Il y a ce culte de visibilité, certaines entreprises, c'est nécessaire, d'autres pas ». En Flandre, ils créent des espaces le long des autoroutes, on les voit quand on passe : « il faut une meilleure gestion du sol et d'autres règles à mettre en place pour créer des nouveaux parcs d'activités, avec les règles actuelles, plus moyen de trouver des terrains... ».

La « pollution historique » de certaines zones du territoire est également déplorée dans certaines portions du territoire et par deux opérateurs. De manière très localisée encore, la « faiblesse du réseau électrique » est également identifiée comme un élément négatif par un opérateur.

Trois thématiques apparaissent dans des angles de vues opposés, soit forces, soit faiblesses, suivant les opérateurs et au niveau local.

- L'accessibilité du territoire est soit exprimée sous un angle plutôt positif par quatre opérateurs, avec « un réseau routier et autoroutier peu embouteillé par rapport à la Flandre », « une bonne accessibilité malgré aussi des zones un peu plus excentrées ». Les opérateurs orientent aussi parfois leurs tâches pour « travailler sur la mobilité des personnes, avec la mise en place de bus à haut niveau de services par exemple, et la logistique des entreprises » ou de manière plus générale sur des améliorations de la multimodalité. Pour trois opérateurs, la question d'accessibilité est mise en évidence sous un point de vue plus négatif: d'une part, des routes de liaison ou de connexion non construites ou des liaisons ferrées manquantes sont parfois identifiées comme des facteurs d'enclavement ou de manque d'attractivité (exemple de la route de la Laine ou liaison vers la France), d'autre part et dans d'autres sous-régions, c'est la saturation du réseau autoroutier et routier qui est pointée comme facteur négatif.
- Quatre opérateurs identifient le bilinguisme ou la proximité des centres de recherches ou universités comme facteurs de forces du point de vue du capital humain. Par ailleurs, deux opérateurs expliquent la difficulté de trouver de la main-d'œuvre dans certaines zones. Plus spécifiquement, le manque de qualification de la main-d'œuvre dans des orientations basiques, notamment soudeurs ou formés en électromécanique, est déploré dans plusieurs sous-régions. Ces opérateurs expliquent que ce problème semble parfois compensé par

l'arrivée de Français sur le marché du travail wallon ou par la formation à l'embauche proposée par certaines entreprises.

- Le climat social est qualifié notamment de « constructif » ou favorable par deux opérateurs, alors que pour un autre opérateur, le climat social est dit caractérisé par « une population revendicative ».

À propos du niveau régional

Même si, par sous-région, il ne reste pas nécessairement des terrains diversifiés en taille, ou suivant différentes caractéristiques partout, un opérateur considère que cette diversité est présente à l'échelle de l'ensemble de la Wallonie et l'identifie comme un atout : « petits terrains, grands terrains, multimodalité, présence de voies d'eau, des pôles de compétitivité ».

Le prix des terrains en Wallonie est considéré comme un facteur positif par deux opérateurs, notamment attractif par rapport à la Flandre et au Grand-Duché du Luxembourg, ou par rapport au prix du privé. En France, les prix sont plus bas, mais les intercommunales expliquent que le prix ne doit pas être considéré seul : elles proposent en Wallonie des terrains plus « équipés », non « minimalistes comme en France », et l'« accompagnement » à l'implantation qu'elles proposent est un atout. Voici quelques phrases clés à propos de cet accompagnement : « Mais ici une de nos forces, c'est l'accompagnement, quand on dit aux entreprises que quand elles s'installent, la relation ne fait que commencer, ce n'est pas du slogan... », « Quand une entreprise téléphone, à la limite, le lendemain il y a un rendez-vous sur place. On est réactif. Et une fois qu'elle est implantée, on essaie de poursuivre », « une des forces qu'on a, c'est l'accueil qu'on a vis-à-vis des entreprises, je prends toujours l'image, il faut le prendre par la main, et l'amener là où il doit aller, car vous avez affaire à un chef d'entreprise, qui lui ne sait rien des démarches ou très peu, il sait qu'il y a des primes à l'investissement, il sait qu'il y a un permis, mais pas comment le mettre en place ... », «- Donc on a vraiment à l'esprit d'entourer l'entreprise qui vient chez nous. On peut le faire parce qu'on est petit. (...) Donc, c'est ce service-là, l'aide à l'installation physique des entreprises, qui est important, et que le Gouvernement a tendance à oublier » (l'avis des intercommunales sur l'impact possible du décret sur les prix sera abordé à la section 7.4).

Dans l'objectif de renforcer l'attractivité de la région, les opérateurs se présentent comme des « facilitateurs de contact » et expliquent chercher à construire des partenariats avec les communes, les provinces, les ports autonomes, entre elles pour des échanges de bonnes pratiques, avec les administrations régionales, le cabinet du ministre en charge et des opérateurs privés. Ils identifient cela comme une opportunité. À noter qu'ils identifient aussi des problèmes et pratiques difficiles lors de la construction de ces collaborations...

Au niveau régional, les opérateurs identifient deux menaces : le manque de visibilité des terrains disponibles et les lourdeurs administratives.

Le manque de visibilité des espaces restant à disposition est exprimé par plusieurs opérateurs, une cartographie d'ensemble à l'usage du pouvoir subsidiant semble utile. Voici quelques phrases illustrant ce point de vue sur la cartographie à l'usage de la Région et du Gouvernement : « on réclame des zones, mais il y a besoin de savoir ce qu'il reste... », « le Gouvernement wallon veut avoir et c'est bien normal une vision claire des terrains restant encore en disponibilité », « Pour pouvoir mener une politique plus restrictive en matière de consommation du sol, le Gouvernement wallon a besoin d'une vision claire et précise du stock à disposition ». Dans la section 7.6, nous aborderons la problématique de l'inventaire et de sa diffusion ou pas.

Quatre opérateurs ont expliqué les menaces liées à la lenteur, la lourdeur ou le manque de coordination au niveau des différentes administrations, ainsi qu'au manque de personnel dans ces

administrations. Voici quelques extraits relatés par les opérateurs : « Lorsqu'on entame une procédure de reconnaissance de zone, par exemple, cela nous prend énormément de temps, car il n'y a pas assez de personnel à l'administration pour traiter le dossier », « Parfois, on doit mener une lutte entre services publics pour arriver à dégager une solution. C'est parfois assez lourd aussi dans la procédure. », « J'exagère à peine : la DGO4 s'occupe du CoDT et ne veut pas savoir qu'il y a un nouveau décret Parc et la DGO6 s'occupe du décret Parc, le CoDT étant traité par ailleurs. C'est déplaisant pour un investisseur de ne pas avoir la certitude qu'une réponse de l'un va avec la réponse de l'autre. Il y a un manque de liaison ». Cette problématique sera détaillée à la section 7.5.

Au-delà du régional

Deux opérateurs ont pointé le prix de l'énergie comme une menace dans l'attractivité du territoire.

Une autre difficulté ou menace exprimée par deux opérateurs est la difficulté de se coordonner avec des acteurs ou opérateurs répondant à une échelle d'intervention plus large, ayant leurs propres priorités, les opérateurs ont cité la SNCB, parfois indispensable pour le multimodal ou le passage de voiries au-dessus des voies de chemin de fer, Fluxis ou Elia.

Même si les opérateurs en relativisent l'impact, la plupart d'entre eux ont cité le problème de concurrence des prix avec la France « En France, ils peuvent donner du terrain même gratuitement », « En France, parfois ils donnent des terrains dans les zones un peu plus reculées » ; la menace de transfert d'entreprises est énoncée à plusieurs reprises.

7.2.2. Pour les ports autonomes

Tableau 7.2 : SWOT adaptée pour l'analyse des entretiens auprès des 4 ports autonomes

Entretiens auprès des ports autonomes		
	Positif	Négatif
Interne sous-région	Situation cœur de l'Europe (connexion voies fluviales et ferroviaires) Partenariats locaux forts	
Local		Manque de terrains Faible longueur de quais disponible Difficulté de cohabitation avec l'habitat Pollution historique
Ensemble Wallonie	Facilitateurs de contacts	Manque de visibilité sur le disponible Non-propiétaire des terrains Manque de personnel à l'administration (Direction des Voies hydrauliques) Lenteur des procédures Pas de subsides pour l'entretien Subsides divisés en 4, quel que soit le tonnage
Régional		
Autres régions Europe		Concurrence (avec la France) Connexion fluviale à améliorer (en cours...)
Large		

Source : IWEPS

À propos du niveau local

Deux opérateurs mettent en évidence la situation de leurs terrains et quai comme élément positif et attractif « au cœur de l'Europe », bénéficiant de « connexion de voies fluviales et ferroviaires », « très bonnes connexions fluviales », « plusieurs projets en cours ».

Ils mettent en évidence l'importance et la force pour eux de « développer des partenariats locaux forts » et de développer une proximité « très importante avec les acteurs économiques et institutionnels de la région du port ». Ils soulignent leur rôle « encouragé » d'acteurs de développement durable : « en matière de développement durable, nous jouons un rôle important, les gens sont de plus en plus sensibles », « Il y a aussi un mécanisme de green, « *business green* », qui fait que les gens se rendent compte que, pour les générations futures, il faudra aller vers une autre formule de déplacement », « le port, son but à lui, c'est de se mettre sur des points stratégiques et de construire des quais publics pour permettre à des entreprises qui ont, de façon temporaire ou cyclique, besoin d'aller à la voie fluviale, de pouvoir le faire ».

Trois opérateurs expriment cependant un manque de terrains et une faible longueur de quais disponible, notamment aux endroits stratégiques : « Cela ne sert à rien d'avoir des montagnes de terrains. Il faut les avoir à des endroits stratégiques », « il faut absolument récupérer des terrains ». De plus, ils identifient des problèmes de cohabitation avec l'habitat « qui risquent de condamner le développement du port », « le port prend toutes les mesures nécessaires pour désamorcer les conflits ».

Et comme les intercommunales, les ports autonomes déplorent la pollution historique encore présente dans certaines zones du territoire.

À propos du niveau régional

Deux opérateurs expliquent leurs difficultés à identifier des terrains le long ou à proximité des voies d'eau et le manque de visibilité de ces disponibilités. Au-delà d'un cadastre, « il faudrait faire une étude économique par rapport aux différentes implantations potentielles ».

S'ils y voient des avantages, notamment financiers, les ports identifient une menace dans le fait qu'ils ne sont pas propriétaires des terrains, ils leurs sont donnés en concession/gestion par arrêté ministériel. Ils craignent « qu'à un moment, la région reprenne un terrain ». Par ailleurs, le fait de ne pas être propriétaire les empêche de construire des partenariats publics/privés.

Deux opérateurs expliquent : « au niveau de la région, nous souffrons de son manque de personnel, notamment de la Direction des voies hydrauliques », « ils ont leurs propres limites en moyens disponibles et personnels ». La lenteur des procédures est également relatée.

Un autre souci exprimé par deux opérateurs est la difficulté d'entretenir les infrastructures : « notre port se dégrade ; là, il faut vraiment remédier à cela parce que c'est aussi une demande du privé d'avoir un outil performant et bien entretenu. »

La question des subsides est également abordée, de leur division en quatre (4 ports autonomes) quels qu'en soit les tonnages...

Au-delà du régional

Deux opérateurs expliquent le besoin de collaboration avec les régions et pays avoisinants qui est essentiel pour assurer la continuité des infrastructures. Certaines connexions fluviales « interrégionales » et à portée européenne sont en cours d'amélioration.

7.3. PERCEPTIONS DES OPÉRATEURS QUANT À LEURS MISSIONS

Comme l'ont souligné plusieurs opérateurs, le but des intercommunales de développement économique et des ports autonomes n'est pas de vendre de nouveaux terrains, mais de développer de l'activité économique sur leur territoire, d'offrir une solution d'implantation à chaque entreprise, au sein des zones qu'ils gèrent, ou en dehors.

« (...) notre but n'étant pas de vendre des nouveaux terrains, mais bien d'avoir de l'activité économique et donc nous, si une entreprise arrive à s'implanter en rachetant une entreprise qui a fait faillite ou qui a déménagé, on est tout aussi content évidemment »

« Et puis avant de vendre un terrain ou de louer un bâtiment, l'idée, c'est d'offrir une solution d'implantation même si ce n'est pas chez nous »

« S'ils viennent chez nous, dans un parc ou dans un nouveau bâtiment, on est ravi, mais ce qui est important aussi c'est que l'entreprise trouve son bonheur sur la Province et qu'elle puisse s'y développer et créer de la richesse de manière générale. »

Ce qui fait qu'une entreprise s'installe à un endroit, ce n'est pas que le terrain et son prix de vente. C'est un tout, incluant les services que propose l'opérateur, l'aide pour l'obtention du permis, pour l'installation physique, l'accompagnement au travers des différentes démarches pour bénéficier des aides à l'investissement régionales ou toute autre prime...

« (...) si une entreprise a un souci avec l'emploi, on appelle le FOREM, on fait une réunion dans la semaine. L'obtention d'un permis, c'est pareil, l'urbanisme essaye de l'accompagner jusqu'à Mons et ça va plus vite. Donc, c'est ce service-là, l'aide à l'installation physique des entreprises, qui est important, et que le Gouvernement a tendance à oublier »

« C'est pour ça qu'on a un service d'accompagnement, individuel et collectif. Une entreprise qui s'implante ne vient pas que pour de l'immobilier, mais aussi parce qu'on va la convaincre, lui trouver la bonne formule par rapport à ses besoins, lui trouver le bon emplacement, peut-être aussi en ville même si ce n'est pas là qu'on est le plus présent pour le moment. On a une vision qui est globale, quitte à renvoyer l'investisseur vers à bâtiment privé si c'est plus ce qui lui convient. »

« L'entreprise qui vient, si elle veut un permis, on la prend par la main et on va voir les différents acteurs (commune, Région...). On facilite les choses en mettant les gens en contact et en les accompagnant ».

Les opérateurs se voient aussi comme des intermédiaires, mettant en relation des entreprises qui ont besoin d'espace et d'autres qui en ont trop, comme des intermédiaires immobiliers. La raréfaction des terrains vierges mis sur le marché n'est pas étrangère à cette vision élargie de leur métier.

« On essaye de voir si ce bâtiment qui est à vendre, il ne peut pas être utile aux voisins. Comme on n'a plus de terrains pour leur permettre de s'étendre, on vérifie si le voisin n'est pas en demande d'espaces supplémentaires ou d'un nouveau bâtiment ou de terrains... Et ça on sait aussi le faire, car on connaît bien nos entreprises. »

Des disparités régionales existent quant à la saturation des parcs d'activités économiques, mais aussi quant à la possibilité d'encore créer de grands parcs. Là où dans certaines sous-régions des terrains de grande superficie sont encore disponibles, dans d'autres les nouveaux terrains à vocation économique se font rares. Et les modifications de plan de secteur de grande ampleur deviennent compliquées dans certaines parties du territoire wallon. En effet, la transformation de zones non urbanisables en zones urbanisables au plan de secteur doit normalement faire l'objet d'une

« compensation planologique », à savoir que des terrains considérés comme urbanisables doivent, en compensation, être classés en zone non urbanisable. Certaines sous-régions disposent encore d'anciennes carrières ou zones militaires par exemple que l'on peut transformer en zones vertes.

« On est en demande d'avoir à 2 ou 3 endroits sur la province avec un grand parc. Ici on trouve encore des espaces pour les compensations »

Mais dans d'autres sous-régions, toutes les zones de ce genre ont déjà été utilisées. De plus, l'urbanisation importante de certaines portions du territoire wallon rend compliquée la création de nouveaux grands parcs d'activités économiques pour l'une ou l'autre IDE. Des parcs d'une dizaine d'hectares pourront bien sûr encore être mis en œuvre, mais leurs ambitions sont désormais assez limitées en termes de nouveaux parcs.

« (...) nous n'avons plus de compensation ou quasi plus. Créer de nouveaux parcs, c'est devenu d'une complexité sans nom. Je n'arrête pas de dire : on est au bout du modèle nous. On va vivre le stop béton bien avant les autres. »

La principale source de financement des intercommunales de développement économique était et reste la vente de terrains. Les intercommunales vendent moins de terrains que par le passé. Si cette diminution a pu pendant quelques années être due à la conjoncture économique, ce n'est plus le cas aujourd'hui : « la crise de 2008 maintenant derrière, les ventes repartent ». D'après ce qu'elles nous ont expliqué, une part est due à la raréfaction des terrains vierges disponibles dans certaines sous-régions (« l'arrondissement de XXX, plus de place, donc pas de vente les dernières années »), et d'autre part, une partie des entreprises cherchent à s'installer dans un centre urbain, dans un bâtiment existant, pour diverses raisons (rapidité d'installation, proximité d'une gare pour faciliter les navettes des travailleurs...).

Considérant que proposer une solution aux entreprises désireuses de s'implanter dans leur sous-région est une mission de service public, les IDE ont depuis plusieurs années élargi leurs services. La majorité d'entre elles réalise une veille immobilière, pour être au courant des terrains ou bâtiments disponibles à la revente, dans les parcs qu'elles gèrent, mais aussi en dehors. Elles deviennent donc l'intermédiaire entre un vendeur (particulier ou entreprise) et une entreprise. Mais lors de telle transaction, contrairement à un agent immobilier professionnel, elles ne perçoivent aucune rétribution, bien que ce travail leur prenne, dans certains cas, un temps important. Plusieurs intercommunales ont évoqué le souhait d'être rémunérées pour cette mission. Selon elles, cette veille et les transactions qui en découlent sont primordiales face à la volonté politique de densifier les zones urbanisables, d'éviter les friches et de moins créer des parcs d'activité en zones précédemment affectées à l'agriculture ou la forêt. La vente directe permet de gagner du temps et de l'argent, tant pour la Région que pour l'entreprise désireuse de s'implanter sur le site.

« Les reventes par exemple, nous devons continuer à les traiter de la manière la plus sérieuse qui soit puisque les décrets sont très clairs. Cela ne nous rapporte pas un franc. Et on en a plus que de ventes. Et nous on considère qu'il faut qu'on s'en occupe, et qu'on s'en occupe sérieusement parce que c'est reconstruire le territoire. C'est notre casquette publique. »

« Si on veut pas subventionner la vente simple de terrain, on devrait quand même nous subventionner toute cette veille des PAE. »

S'agit-il là d'une mission de service public pour laquelle un subventionnement doit être envisagé ou doit-on laisser faire ce travail par les opérateurs privés ? Les intercommunales avancent que les courtiers privés vendent aux plus offrants, sans se soucier du nombre d'emplois qui seront créés,

des éventuels besoins d'espace des entreprises voisines du site mis en vente, des interactions possibles entre entreprises présentes sur un même site...

« Si on laisse faire le marché, lui il va vendre au plus offrant et donc il ne va pas regarder les terrains, les emplois créés, regarder si cela pourrait plaire à un voisin et... si on a trois candidats on va voir celui qui pourrait être le plus utile pour la zone, la région et répondre à une demande.»

En matière de subventionnement nouveau, une intercommunale proposait que soit introduit un subventionnement annuel fixe pour toute une série de tâches, certaines demandées dans le cadre du décret du 2 février 2017 (reporting sur les ventes, l'occupation des terrains...), d'autres non imposées à ce stade, mais répondant à une demande (mise à jour d'un inventaire des bâtiments disponibles à la vente ou à la location...).

Au-delà des moyens obtenus dans le cadre des Plans Marshall 1, 2, Vert et 4.0, les ports autonomes reçoivent chaque année un subside d'un million d'euros pour réaliser des investissements (et uniquement des investissements). Ce montant est le même pour les quatre ports wallons, quelles que soient les quantités de marchandises transbordées et la taille des parcelles ou des quais gérés. Par ailleurs, aucun subside n'est accordé pour les travaux d'entretien et de rénovation. Chaque port doit donc financer ces travaux sur fonds propres.

« La seule intervention de la Région, c'est un subside pour les travaux (80% des travaux sont financés par la Région et 20% par le Port). On ne peut pas l'utiliser pour autre chose que les travaux, uniquement pour les travaux d'investissement, pas pour les travaux d'entretien. L'entretien, c'est nous. »

7.4. PERCEPTIONS DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT AU NOUVEAU CADRE LÉGAL

Lors des entretiens menés avec les opérateurs en charge de la politique évaluée, ceux-ci ont été interrogés sur les modifications intervenues récemment dans la législation, en particulier les nouveautés introduites par le décret du 2 février 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques et par le CoDT.

La diminution des taux de subside n'a pas l'air, de prime abord, d'être un problème majeur. D'après plusieurs intercommunales, une légère augmentation des prix peut être supportée par les entreprises et le prix d'acquisition devrait rester compétitif par rapport aux régions voisines. La seule exception est le long de la frontière française. Dans certaines régions du Nord de la France en effet, les terrains sont quasiment mis gratuitement à disposition des entreprises.

« (...) quand on se rapproche du Brabant Wallon, et qu'on vient me dire qu'on n'a plus 80, mais peut-être 70%, fondamentalement pour moi, cela ne va pas changer grand-chose sur le prix de vente, car on est à la limite d'une zone à forte pression foncière. Mais du côté de Quiévrain où je suis avec les Français de l'autre côté qui donnent les terrains gratuitement, là c'est très problématique. »

« On va répercuter sur le prix du terrain et on a de la marge, pourquoi, parce que les Flamands sont toujours plus chers que nous, donc cela ne fait pas trop peur... »

« (...) après, ce sera de toute façon un coût, c'est de toute façon, comme dans tout, l'utilisateur final, et donc l'entreprise, qui va assumer cela, c'est pas les intercommunales qui sont moins subsidiées, au final, c'est le monde entrepreneurial... »

Mais comme l'ont relevé l'une ou l'autre intercommunale, un prix très bas n'est pas toujours un signal très positif envers les entreprises, et l'accompagnement proposé aux entreprises côté français n'est pas comparable. Pour certains petits entrepreneurs pourtant, la hausse des prix du terrain pourrait devenir un élément freinant leur développement.

« Le petit entrepreneur local, or c'est quand même l'emploi qui est censé être moins délocalisable (...) celui-là quand il va devoir investir plus (...), alors que jusque-là il travaillait quasiment dans son atelier au fond de son jardin, cela peut peser énormément au niveau de son investissement. »

Pour une intercommunale ou deux, la diminution des taux de subside rendra compliquée la mise en œuvre de petites zones, pour lesquelles les frais fixes sont répartis sur un nombre limité de parcelles : « Si demain on devait de nouveau faire de la microzone en milieu rural à taux de base de 65% avec 0% de subside à l'acquisition, je pense qu'on dit non. Ce n'est pas faisable. »

Pour une autre par contre, c'est le développement de grandes zones qui sera plus compliqué sous la nouvelle législation, la part non subsidiée représentant au final un montant plus important à préfinancer : « Frein surtout pour les grands parcs ».

Cette dichotomie est, au moins en partie, due au mode de fonctionnement des intercommunales. Certaines intercommunales ne s'occupent en effet pas que de développement économique, et une partie de leurs rentrées peut provenir alors d'autres « métiers »¹⁰.

Selon les IDE, la disparition des subsides à l'acquisition et la diminution du taux de subside pour les travaux d'équipement va rendre plus compliqué, voire impossible, le montage financier de projets en zones urbanisables au plan de secteur (ZACC, ZACCI, zones bleues, friches...), où le prix d'achat du terrain est plus élevé... alors même que la densification et la création de parcs sur d'anciennes friches industrielles semblent être une priorité du Gouvernement : « La ZACC de XXX, on ne pourrait plus le faire. »

Lorsque nous les avons rencontrées, les IDE ont aussi évoqué les lenteurs liées à la procédure d'expropriation. Certaines semblaient fonder de grands espoirs sur le décret « expropriation » en cours d'approbation par le Gouvernement wallon¹¹.

Toutes les intercommunales s'accordent pour dire que la validation par le ministre de tutelle d'un programme pluriannuel d'investissements est une chose normale. Plusieurs d'entre elles travaillaient d'ailleurs déjà avec ce genre de planning. Elles souhaitent néanmoins qu'une certaine souplesse soit trouvée, pour pouvoir rapidement y intégrer en cours d'année des demandes nouvelles émanant d'entreprises.

L'interdiction du commerce de détail dans les parcs d'activités économiques laisse plus perplexe. Si les intercommunales ne critiquent pas le bien-fondé de l'interdiction, c'est plus la manière et la mise en œuvre qui leur posent question. Ce que regrettent certaines intercommunales c'est que l'interdiction de commerce dans les PAE ne soit pas inscrite dans le CoDT. Elles seront garantes de cette interdiction au moment de la vente ou de la revente des terrains et bâtiments puisqu'il est prévu qu'elles soient consultées à ce moment-là. Mais il aurait été plus simple selon elles que ce soit au niveau de l'octroi des permis que cette interdiction soit actée. Or, le CoDT ne prévoit pas de

¹⁰ Certaines intercommunales sont actives dans la gestion des déchets, l'énergie, la distribution et l'assainissement de l'eau, l'accompagnement des communes pour des projets d'aménagement du territoire et/ou d'urbanisme... L'une ou l'autre d'entre elles gèrent des infrastructures sportives ou des halls d'exposition.

¹¹ Ce nouveau décret relatif à la procédure d'expropriation a depuis lors été adopté par le parlement wallon le 21 novembre 2018.

restriction pour les activités commerciales en zone d'activité économique mixte (ZAEM) au plan de secteur. *A fortiori*, le fonctionnaire délégué en charge de l'octroi des permis dans les parcs d'activités ne doit pas obligatoirement consulter les intercommunales. Et dans les ZAEM, le CoDT permet le changement de destination des terrains sans demande de permis. Là où les IDE semblent gagner un pouvoir de contrôle sur les activités menées dans les parcs grâce au décret du 2 février 2017, elles semblent en perdre dans le CoDT.

« On nous fait jouer ce rôle de police à travers un acte contractuel de droit civil qui est un acte d'acquisition. C'est compliqué. (...) On transfère cette obligation envers nos acquéreurs, mais cela aurait eu beaucoup plus de force si c'était une obligation de l'aménagement du territoire qui est incontestable et qui est contrôlée par le fonctionnaire délégué de l'urbanisme. »

« (...) et avec le CoDT, ils font ce qu'ils veulent...il ne nous interroge pas donc...si c'est une zone mixte et de toute façon les permis, ils ne nous interrogent pas d'office, le fonctionnaire délégué peut consulter. »

L'usage dira comment cette interdiction sera interprétée, comment sera défini le fait que le commerce soit accessoire ou non. Mais aux dires des intercommunales, cette interdiction dévalorise certains bâtiments au moment de la revente d'une entreprise, de la cessation d'activité ou d'une faillite.

« (...) Je dois stipuler que le commerce n'est pas permis alors ...non seulement il y a une dévalorisation de leur bâtiment, mais même en termes d'affectation, ce sont des bâtiments qui ont été conçus avec des chemins, des espaces clients et compagnie, ils vont valoriser cela comment ? On va avoir des problèmes au niveau des valorisations de faillite (...) »

La formalisation des relations avec les opérateurs gestionnaires d'impétrants est vue comme une avancée, permettant un rapport de force plus équitable avec les grands opérateurs, pas toujours enclins à réaliser rapidement les raccordements demandés. « ...cela va dans le bon sens ce qu'il y a dans le décret, de conventionner au préalable avec les opérateurs. Cela garantit à l'entreprise qu'il y aura les meilleurs équipements dans le parc. » La signature des conventions entre intercommunales et opérateurs pourrait cependant prendre du temps et allonger les délais de mise en œuvre de parcs d'activités. « (...) on est en négociation aussi avec la SWDE pour essayer de trouver un cadre général, car si on doit aller discuter des modalités à chaque parc d'activités économiques, cela va être assez conséquent. On va travailler avec ORES, mais donc, cela peut aller très vite, comme cela peut traîner, ce sont des négociations. »

7.5. PERCEPTIONS DES OPÉRATEURS QUANT À LEURS RELATIONS AVEC LES ADMINISTRATIONS ET ENTRE ADMINISTRATIONS

Le Gouvernement wallon a, ces dernières années, revu les textes légaux sur lesquels se fonde la politique de mise à disposition de terrains pour l'activité économique : le CoDT est entré en vigueur et le décret du 11 mars 2004 a été remplacé par le décret du 2 février 2017. D'après les opérateurs que nous avons rencontrés, le législateur n'a pas profité de cette occasion pour mieux coordonner les textes¹².

« Un premier impact du changement de ces 2 législations pour nous, c'est une difficulté qui n'existait pas vraiment avant, qui est la non-prise en compte par chacune des administrations

¹² La même critique a aussi été entendue par rapport au Décret Sols.

du nouveau décret de l'autre administration. J'exagère à peine : la DGO4 s'occupe du CoDT et ne veut pas savoir qu'il y a un nouveau décret Parc et la DGO6 s'occupe du décret Parc, le CoDT étant traité par ailleurs. »

« Si j'ai un souhait, c'est qu'il y ait au niveau wallon une espèce de liaison entre les décrets qui ont un impact sur les parcs. C'est parce qu'elle le demande, et uniquement parce qu'elle le demande, qu'on va rencontrer la fonctionnaire déléguée de la Communauté germanophone qui, elle, a envie de comprendre ce qu'il y a dans le décret Parcs pour en tenir compte dans son avis même si sa référence c'est le CoDT. »

Aux dires des opérateurs, les deux administrations chacune en charge de ces matières ne se coordonnent pas suffisamment, et il n'est pas rare qu'elles rendent un avis divergent sur un dossier. À titre d'exemple, le décret du 2 février 2017 prévoit que les intercommunales soient garantes des activités autorisées dans les parcs d'activités. Le CoDT stipule que c'est le fonctionnaire délégué de la Région wallonne qui est compétent pour délivrer les permis d'urbanisme dans les parcs d'activités, mais celui-ci n'est pas tenu de consulter les intercommunales dans le cadre de la procédure d'octroi de permis. Certains le font spontanément, d'autres pas.

Plus en amont des dossiers, plusieurs IDE ont l'impression que les révisions du plan de secteur à des fins de développement de zones d'activités économiques sont mal perçues par la DGO4. Elles souhaiteraient un partenariat plus structuré avec le Gouvernement wallon, tant au niveau de l'équipement des zones que de l'aménagement du territoire. Le plan de secteur n'est, selon elles, pas vu par la DGO4 comme un plan stratégique à long terme, mais comme quelque chose à préserver. Comme l'ont rappelé plusieurs intercommunales, la très grande partie de l'artificialisation des terrains, en cours depuis plusieurs dizaines d'années, est à mettre sur le compte du développement résidentiel et non du développement économique.

« Il y a deux cultures régionales qui ne se comprennent pas, je crois. Je schématise, mais à peine. D'un côté il y a l'AWEX qui sonne et qui dit : « Il faut 100 ha pour un client premium de classe mondiale ». On lui dit : « on t'a déjà dit 10 fois, regarde le plan de secteur, ils n'y sont pas ». Ils répondent c'est quoi le plan de secteur. De l'autre on téléphone à la DGO4 : « On va ouvrir un dossier pour 100 ha ». Tu rigoles ou quoi. On raccroche le téléphone et c'est terminé. Je schématise à peine. D'un côté l'AWEX qui est confrontée aux demandes internationales n'a pas suffisamment la sensibilité des nuances qu'il faut apporter en aménagement du territoire, je pense, et du côté de la DGO4, le mot « développement économique », c'est presque un gros mot. On peut changer le CoDT mais cela ne change pas les approches culturelles qu'il faudrait rapprocher, je pense, urgemment, au niveau régional d'abord. »

Plusieurs intercommunales ont un regard critique sur la logique tendancielle observée en matière de mise à disposition de terrains. Les ventes des dernières années servent de balises pour savoir combien d'hectares doivent être mis en œuvre les années suivantes. Or, dans certaines sous-régions, les ventes sont très faibles depuis plusieurs années, car il y a très peu de terrains disponibles.

« Vous avez vendu sur les dix dernières années 20ha par an, vous avez droit pour les dix prochaines années à 20ha par an. C'est la logique tendancielle. Mais la logique tendancielle elle peut être intéressante pour certaines parties du territoire, mais elle a aussi ses limites en terme de prospective et d'action volontariste. »

Sans nous avoir proposé un modèle précis, quelques intercommunales souhaiteraient que la Région ait une vision stratégique à long terme, avec une politique foncière forte, à l'image de la Flandre et sa politique de l'« *ijzeren voorraad* » (voir la section 9.2.3 pour plus de détails). Pour certaines, il faudrait avoir plus d'hectares affectés à l'activité économique au plan de secteur, en prévision de

demandes futures. Ces terrains, dont la Région ou les opérateurs seraient idéalement déjà propriétaires, ne seraient équipés qu'au fur à mesure des demandes. Les plans quinquennaux imposés aux intercommunales par le décret du 2 février 2017 permettraient au Gouvernement de garder une maîtrise sur le rythme d'équipement des terrains. La modification de l'affectation planologique et la maîtrise foncière anticipées permettraient de répondre plus rapidement à un investisseur souhaitant s'installer en Wallonie et y créer de l'emploi.

« Avoir plus une vision stratégique sur les révisions, à 20 ou 30 ans. Avoir des gros stocks au plan de secteur et par contre, être peut-être plus précis sur les mises en œuvre. »

« Certains opérateurs publics auraient une maîtrise foncière, des réserves stratégiques foncières, cela faciliterait grandement la vie, et cela ne veut pas dire pour cela qu'on ne va pas les utiliser de manière parcimonieuse. On pourrait très bien avoir x hectares en réserve foncière, mais non viabilisée, et donc tant qu'elles sont une réserve foncière, oui, peut-être qu'un jour, il pourrait y avoir un projet là-bas, mais il n'y a aucune voirie, il n'y a pas de gare, »

Une intercommunale estime qu'avec les règles actuelles, la mise en œuvre de nouvelles zones d'activités économiques est très compliquée. Selon elle, devoir adosser les nouvelles zones d'activités économiques mixtes à une zone d'habitat multiplie les oppositions de riverains. Elle souhaiterait également pouvoir créer des zones rectangulaires le long des routes existantes, à l'instar de ce qui se fait en Flandre selon elle, et non pas devoir aménager des zones en profondeur par rapport à la voirie.

« Il faut une meilleure gestion du sol et d'autres règles à mettre en place pour créer des nouveaux parcs d'activités. Avec les règles actuelles, plus moyen de trouver des terrains. On a l'impression que ces gens qui prennent ces décisions ne connaissent pas le terrain, ils ne sont pas en phase avec la réalité, avec la demande. »

Plusieurs opérateurs, IDE ou ports autonomes, se sont plaints d'un manque de personnel dans certains services de l'administration wallonne. Ils citaient chacun l'un ou l'autre service, pas toujours les mêmes. Ont été cités les comités d'acquisition, la DGO1 (pour les études et travaux d'accessibilité aux parcs d'activités économiques sur le réseau régional), la DGO2 (pour les études préalables aux travaux menés sur le domaine des ports autonomes), la DGO4 (pour l'avancement des dossiers de révision du plan de secteur, pour les dossiers SAR) et la DGO6 (pour traiter des dossiers de reconnaissance à la DEPA).

7.6. POSITIONNEMENT DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT AUX QUESTIONS D'INVENTAIRE

Une des questions à laquelle nous voulons répondre concerne le diagnostic et l'analyse des besoins sur lesquels le Gouvernement wallon se fonde pour mener la politique de mise à disposition de terrains. Il est souvent dit qu'il manque des données sur les terrains encore disponibles, sur les occupants des parcs d'activités économiques.

Le terme « inventaire » peut faire référence à deux sortes d'informations :

1. les informations à transmettre au pouvoir subsidiant,
 - sur les terrains/bâtiments encore disponibles à la vente/location afin que la Région puisse valider ou non la nécessité de créer de nouveaux parcs d'activités économiques ;
 - sur l'utilisation faite des moyens publics et sur l'occupation des parcs d'activités ;
2. les informations à destination des candidats investisseurs, désireux de s'implanter dans un parc d'activités économiques wallon.

L'arrêté du Gouvernement wallon du 11 mai 2017 vise également à remédier au manque d'informations dont dispose le fonctionnaire dirigeant. En particulier, l'annexe 1 stipule la liste des informations que les intercommunales doivent transmettre dans le cadre du programme pluriannuel d'investissement et l'annexe 9 détaille le contenu du rapport annuel des opérateurs.

Lors des entretiens, il est apparu que les opérateurs de développement économique trouvent normal de devoir transmettre plus d'informations au pouvoir subsidiant : « Besoin de fournir plus de reporting, d'informations à l'administration de tutelle, cela me semble logique ». Plusieurs insistent cependant sur le caractère ultra-détaillé des informations demandées dans le cadre de ces deux documents, et elles se demandent comment ces données vont être exploitées. Plutôt que de devoir remplir des formulaires Excel, certaines intercommunales souhaiteraient le développement d'un outil d'extraction qui dialoguerait avec leurs propres bases de données en venant extraire les informations pertinentes pour le SPW.

« Comme cela est chronophage, je pense qu'on doit aller vers un système le plus automatisé possible, »

« (...) même si la Région, c'est notre pouvoir subsidiant, on doit rentrer des rapports d'activités, à un certain moment, il faut quasiment qu'on engage une personne full time pour pouvoir remplir, tellement le niveau de détails, il ne sert à rien, il n'est pas pertinent, (...) si c'était pour mettre les trucs à jour, nous, on le fait déjà tous les mois, pour notre site internet, alors plutôt que de nous faire remplir d'autres trucs, pourquoi avec l'AWT (Agence Wallonne du Numérique, anciennement AWT), pourquoi est-ce qu'ils ne font pas plutôt un petit programme qui nous permette d'envoyer les données (...) »

Et une intercommunale suggère qu'une forme de subside soit octroyée pour la réalisation de ces tâches : « Alors, est-ce qu'il ne faut pas une autre manière de financer les intercommunales, qu'elles aient une espèce de fixe, un subside fixe annuel moyennant certaines tâches, en partie celle-là. »

Une IDE souligne également la difficulté d'obtenir certaines informations de la part des entreprises installées dans les PAE qu'elles gèrent : « Et nous, on a vraiment beaucoup de mal à obtenir des informations des entreprises, il ne faut pas croire qu'elles donnent l'information facilement et fiable aussi parce que toute la question sur le nombre de personnes occupées, le chiffre d'affaires ou...ce ne sont pas des informations dont on peut disposer facilement. »

Un port autonome plaide pour un cadastre des terrains mouillés. Il découvre parfois tardivement que le SPW est propriétaire de terrains contigus à ceux qu'il gère : « Le cadastre des terrains qui appartiennent à la Région est nébuleux. Quand on a demandé à la DGO2 s'ils étaient propriétaires de certains terrains, ils ne savaient pas très bien. ». Il souhaiterait également une base de données de tous les terrains le long des voies d'eau, qu'ils soient publics ou privés, pour éventuellement entamer des négociations en vue de l'achat des terrains les plus stratégiques.

En ce qui concerne les informations disponibles pour les candidats investisseurs, les opérateurs sont tous d'accord pour dire qu'on n'achète pas un terrain sur internet, « comme une paire de chaussures ». « Un Amazon de la vente de terrains, cela ne fonctionnera pas ». Tous expliquent que ce qui prime c'est le contact direct avec le candidat acquéreur, qu'au-delà de l'achat d'un terrain, c'est toute une palette de services qui sont offerts à l'entreprise, avec laquelle ils essayent de nouer une relation de long terme. Une IDE explique : « Les sites Internet, c'est pour donner des infos faciles de ce qui existe et des points de contact. Après c'est le téléphone et le rendez-vous avec l'entreprise ».

Ce qu'ils veulent éviter à tout prix, c'est de devoir refuser un investisseur qui se voyait déjà installé sur un terrain qui, d'après les informations qu'il a lues sur internet, est disponible. Ils expliquent tous que toutes les activités ne sont pas acceptées dans tous les parcs, qu'ils veillent au bon voisinage, tant vis-à-vis des autres entreprises que des habitants des alentours.

« Je vais aller à l'intercommunale en question dire c'est ce terrain-là qu'on veut. Après c'est difficile pour nous de refuser l'investisseur. Pour dire, non attendez, vous allez créer 5 emplois, alors ça je ne vous le vends pas... »

« notre SIG, il est très bien, mais on ne veut pas le mettre en ligne parce que, en gros, une entreprise, elle va d'abord choisir le terrain qui a tout, la voie d'eau, la voie ferrée, la route... et que ça nous, on estime que dans un souci d'utilisation rationnelle du sol, de bon aménagement du territoire, ça doit passer par nous, parce que ça va être quoi, 1^{er} arrivé, 1^{er} servi pour les meilleurs terrains? Et donc à un moment donné on doit pouvoir dire, non, vu l'usage que vous nous annoncez, de la voie d'eau, la voie ferrée, de telle chose, vous n'avez pas besoin de ça, ou vous n'avez pas besoin de la capacité électrique maximale, ou de la fibre optique maximale (...) »

Mais derrière cette vision partagée par tous se cachent des réalités très différentes. D'un côté, une intercommunale ne met aucune information en ligne, expliquant que les investisseurs à la recherche d'un terrain ou d'un bien immobilier savent à qui s'adresser, et les contactent directement, ou se renseignent auprès des communes qui leur transmettent les coordonnées du candidat-investisseur. À l'autre extrême, une intercommunale indique sur un site internet, les parcelles disponibles à la vente, leur superficie, une fourchette de prix de vente et le nom des autres occupants des parcs d'activités économiques. Si un candidat acquéreur se présente et ne correspond pas au profil attendu sur cette parcelle, un autre bien peut lui être proposé. Entre ces deux extrêmes, les autres intercommunales mettent plus ou moins d'informations en ligne. Plusieurs opérateurs s'accordent pour dire que Bspace n'est pas suffisamment connu des candidats investisseurs régionaux. « Pas le sentiment que les entreprises qui approchent nos services y font référence. C'est une application méconnue ». Peut-être s'agit-il d'un outil intéressant pour les investisseurs étrangers, mais les investisseurs locaux ou régionaux s'adressent selon eux directement à l'intercommunale de leur sous-région.

7.7. POSITIONNEMENT DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT AUX PARTENARIATS PUBLIC/PRIVÉ

Le nouveau décret permet la mise en place, pour l'équipement des parcs, de partenariats public-privé, le but étant de mobiliser des fonds privés vu la raréfaction des moyens publics. Les intercommunales ne nous ont pas parlé de projets allant dans ce sens.

Plusieurs IDE jugent important que le secteur public garde la main pour la mise à disposition de terrains. L'une explique qu'« elle crée une offre dans des endroits a priori peu attractifs pour susciter si tout va bien des implantations d'activité ». L'autre avance que « quand les privés commencent à s'en mêler, les prix montent aussi, c'est un peu ça le souci de la Flandre. Lorsqu'on parle de 130 euros/m², c'est que les pouvoirs publics n'investissent pas eux-mêmes dans les terrains et vendent directement à un promoteur ».

Face à cet argument, l'opérateur privé rencontré réplique : « Pourquoi est-ce que les prix vont exploser ? En zoning industriel ?, bien sûr que non. À partir du moment où c'est le marché qui détermine le prix, vous pouvez être un promoteur, avoir l'ambition de vendre votre terrain à 250 euros/m², pas de client hein. ».

Deux intercommunales nous ont parlé de projets menés avec des promoteurs immobiliers, afin que les promoteurs mettent à disposition des entrepreneurs des bâtiments « clé sur porte ». Des entreprises, tout en voulant être propriétaires, ne souhaitent pas se charger de la construction de leur bâtiment. D'autres souhaitent être locataires, et le type de biens qu'elles cherchent n'entre pas dans ce que les intercommunales proposent à la location, ou elles ne remplissent pas les conditions pour pouvoir louer un bâtiment relais. Un promoteur immobilier spécialisé dans le semi-industriel ou le bureau peut occuper cette part de marché.

« On a des bâtiments relais entre 500 et 1000 m² et le fait d'avoir un promoteur qui développe lui des espaces bureaux, plus toute une série de petits modules de plus de 200 à 300 m², pour nous c'est l'idéal, c'est pas nous qui investissons, on vend un terrain, il construit un projet, que ce soit la location de ses modules ou la vente de ses modules pour fixer les entreprises, et ces entreprises peuvent venir chez nous après, dans des bâtiments relais et puis suivre le cycle vers l'achat d'un terrain et construction. C'est vraiment aller chercher une offre complémentaire, je dis bien tout à fait complémentaire à ce qu'on propose, c'est un win/win. ».

« On voit poindre l'une ou l'autre opération, sur des parcs un peu différents, de 4 à 5 ha, qui offrent du bâti à la location ou à la vente, avec des petites cellules (...)un opérateur qui prend la niche entre locatif long terme sur petites cellules et vente de petits entrepôts ateliers déjà bâtis, pour par ex. un traiteur qui cherche rapidement un endroit... ».

Une IDE nous explique que de plus en plus souvent des promoteurs privés les contactent pour développer de la promotion immobilière pour des entreprises du secteur de la construction par exemple, en faisant plus que de la mitoyenneté, en densifiant l'occupation des terrains. « Des promoteurs privés conscients qu'il y a un besoin sont prêts à investir dans ce type de projets et prêts à acheter un terrain dans un parc par exemple et à permettre une certaine souplesse vis-à-vis de société qui peut-être vont vouloir louer à plus long terme ou acheter vu les taux actuels ».

Une autre intercommunale explique la difficulté de travailler avec un partenaire privé, en expliquant que des permis ont été refusés à des promoteurs privés sous prétexte qu'on ne connaissait pas l'activité qui serait menée dans le bâtiment, et le nombre d'emplois associés. Or le décret du 2 février 2017 impose d'avoir dans l'acte de vente le type d'activité qui sera développé sur le site, le nombre d'emplois, l'investissement réalisé... L'opérateur privé que nous avons rencontré abonde dans ce sens, racontant des cas de permis refusés par le fonctionnaire délégué.

« Quand vous introduisez un permis, que vous êtes dans un zoning intercommunal, (...) je mets les ports dedans, donc, l'intercommunale, elle dit, « c'est qui qui va dedans ? » « on ne sait pas », « c'est combien d'emploi ? », « on ne sait pas », « permis refusé », c'est pas un « oui, mais...respectez autant d'emploi à l'hectare, respectez la clause, respectez ceci » ...c'est un non, trouve ton utilisateur et puis on discute. Dans la pratique, ce n'est pas comme cela que cela se passe... »

Tous les fonctionnaires délégués n'ont toutefois pas la même réaction face à ce type de projets.

L'opérateur privé attire l'attention sur les délais nécessaires au secteur public pour réaliser un projet de mise à disposition de bâtiments, une des difficultés évoquées pour un partenariat.

L'opérateur privé explique qu'il encourage une collaboration public-privé, de manière à bénéficier de l'aide du public en terme de démarches administratives, mais avec un opérateur privé qui « garde la main », pour pouvoir mieux contrôler la durée des procédures, notamment en évitant les appels d'offres pour désigner les bureaux d'étude, les architectes, les entrepreneurs.

« Vous avez toujours le problème du timing : je suis propriétaire, à partir du moment où j'ai acheté un terrain, privé, j'ai des intérêts intercalaires, je paye la banque, tout jour qui part, c'est de l'argent qui part...quand c'est de l'argent public, tout le monde va dire, ha, ce n'est pas bien, on gère l'argent public comme on veut... mais finalement ce n'est pas son pognon. Quand c'est du privé, je vous garantis que c'est son pognon... »

D'après l'opérateur privé que nous avons rencontré, le privé pourrait mener à bien des projets immobiliers dans les PAE, mais aussi se charger de la dépollution de certaines zones. Les demandes pour les terrains industriels sont telles que certains opérateurs sont prêts à prendre la dépollution à leur charge. L'opérateur privé explique qu'on pourrait ainsi remettre les terrains à l'activité économique plus rapidement.

« Les terrains pollués, quand vous avez la Spaque, qui achète à 1 euro un terrain pollué à un privé, qui le dépollue, plus ou moins, sans certificat, avec de l'argent public, qui le revend, en se faisant de la marge, à une intercommunale, qui elle-même le revend, en se faisant une marge, à un privé... Je trouve qu'il y a un souci. Et tout cela en 5-6 ans, alors que si vous alliez du privé vers le privé, toujours à 1 euro, deux ans plus tard, c'est réglé. »

En complément du re-vamping prévu dans le décret du 2 février 2017 pour remettre à neuf les anciens PAE, l'opérateur privé plaide pour que le privé prenne en charge une partie de la remise en état des bâtiments. Des bâtiments vétustes, situés dans des PAE très bien équipés, restent vides. Plutôt qu'un rachat de ces bâtiments par les opérateurs publics, il se demande si une politique incitative ou coercitive de rénovation par les propriétaires ne permettrait pas de remettre beaucoup de m² sur le marché, sans reprendre de la terre agricole.

7.8. LIMITES

Quinze entretiens semi-directifs ont été réalisés et sont à la base des analyses développées dans cette partie. Pour chaque entretien, nous avons construit le même guide, constitué de quatre volets. Cependant, en fonction des orientations spontanées des réponses des opérateurs, mais aussi des contextes parfois fort différents par sous-régions, les entretiens ne se sont pas déroulés de manière parfaitement identique. Si l'essentiel des informations recueillies a pu être comparé, certains sous-thèmes n'ont pas pu être analysés systématiquement.

Par ailleurs, le nombre de personnes rencontrées lors des entretiens était différent : soit la personne ressource était seule (ce qui était en partie justifié par la taille des organisations), soit, nous avons rencontré lors de l'entretien plusieurs interlocuteurs, apportant le plus souvent des avis complémentaires. Lors des entretiens, certains thèmes ont donc été complétés ou approfondis en fonction du rôle des différents interlocuteurs et du temps dont ils disposaient.

Quatorze opérateurs publics ont été interrogés. Par contre, nous n'avons pu interroger qu'un seul opérateur privé. La prise en compte d'un seul point de vue « privé » pour nos analyses constitue une des limites de cette démarche. Il est à noter que nous avons cherché à élargir nos rencontres à d'autres interlocuteurs privés, mais il n'a pas été simple d'en identifier.

8. Enquête auprès des entreprises

En relation avec les questions évaluatives formulées (partie 3), une collecte de données, au moyen d'une enquête en ligne, a été organisée auprès d'entreprises localisées en Wallonie. L'objectif de cette collecte était de mieux cerner les besoins fonciers et immobiliers des entreprises (besoins en terrains ou en bâtiments, à la vente ou à la location) au travers de l'identification des déterminants de leur décision de localisation.

Les cinq premières sections exposent les principaux choix méthodologiques qui ont été posés. Ainsi, la section 8.1 argumente la décision de recourir à une enquête par questionnaire en ligne pour collecter les données empiriques nécessaires. La section 8.2 explicite la structure et le contenu du questionnaire. La section 8.3, quant à elle, présente la procédure d'échantillonnage. La section 8.4 revient sur les grandes étapes du déroulement de l'enquête. Enfin, la section 8.5 décrit brièvement les traitements statistiques réalisés sur les données collectées.

Dans un second temps, les sections 8.6 et 8.7 présentent et interprètent les résultats obtenus. La section 8.6 se focalise sur les caractéristiques des entreprises répondantes, de leur site et de leur décision de localisation. La section 8.7 aborde, pour sa part, les facteurs qui sont susceptibles d'influencer les décisions de localisation des entreprises.

8.1. LE CHOIX D'UNE ENQUÊTE PAR QUESTIONNAIRE EN LIGNE

Deux des questions évaluatives de ce travail (partie 3) touchent aux besoins fonciers et immobiliers des entreprises. De ce fait, il semblait indispensable que l'évaluation intègre dans son design de recherche un recueil du point de vue des premières intéressées, les entreprises. Pour ce faire, l'option qui a été choisie consiste en une enquête par questionnaire.

D'aucuns jugeront qu'il est difficile d'atteindre, avec une enquête, une compréhension fine d'une décision aussi complexe que celle de la localisation d'une entreprise, et dont les spécificités peuvent fortement varier en fonction des caractéristiques des entreprises. L'étude de cas aurait pu constituer une alternative afin d'obtenir une information qualitative approfondie sur quelques cas choisis.

Nous avons cependant préféré obtenir des informations standardisées auprès du plus grand nombre possible d'entreprises, tout en sachant que, par ailleurs, notre design de recherche comportait un mix de méthodes, y compris qualitatives. Ainsi, certains résultats des traitements statistiques réalisés sur les réponses de l'enquête ont été soumis, au travers d'entretiens, aux opérateurs de la politique (partie 7), pour enrichir l'interprétation et nuancer les résultats obtenus. En outre, l'enquête par questionnaire est un mode de recueil de données que l'on retrouve fréquemment dans les travaux empiriques s'intéressant aux décisions de localisation des entreprises. L'encadré 8.1 présente un bref aperçu de la littérature empirique sur les décisions de localisation.

Encadré 8.1 : Littérature empirique sur les décisions de localisation des entreprises

Au sein de la recherche empirique sur les décisions de localisation, deux ensembles se distinguent (Sergot, 2004, pp.58-80).

Un premier ensemble de travaux, relevant majoritairement du champ de l'économie, tente d'expliquer les choix de localisation des entreprises en s'appuyant sur des modèles économétriques et en recourant le plus souvent à des données secondaires, issues des statistiques publiques. L'objectif de ce type d'étude n'est pas à proprement parler de comprendre les comportements de localisation des entreprises, mais plutôt de déterminer dans quelle mesure certaines conditions de localisation affectent (ou non) les décisions des entreprises. Ces conditions (variables) sont identifiées en lien avec les modèles théoriques de localisation (pour une synthèse Mèrenne – Schoumaker,

2008, p.175 et suivantes) ou, plus fréquemment, en référence à des études économétriques antérieures.

Sans entrer dans le détail des méthodes mobilisées (pour une synthèse, Arauzo *et al.*, 2010), il est possible de brosser à grands traits quelques résultats de ces recherches (Arauzo-Carod *et al.*, 2010; Sergot, 2004, p.63). Bien que ces études aient des définitions différentes du concept de *décision de localisation* et recourent à des palettes diverses de variables explicatives, un certain consensus semble se dégager autour de l'importance de certaines variables. La taille du marché local (dans le cas des entreprises étrangères), les économies d'agglomération (approchées par la densité de l'activité industrielle locale), le taux de chômage (comme indicateur de disponibilité de la main-d'œuvre à l'échelle locale), voire le niveau d'éducation de la population et l'accessibilité aux infrastructures de transport, autant de facteurs qui, selon de nombreux modèles, auraient une influence positive sur les décisions de localisation des entreprises. Par contre, les effets des taxes, des réglementations environnementales ou des actions publiques pour attirer de nouvelles entreprises resteraient ambigus.

Un second ensemble d'études, d'origines disciplinaires diverses, s'emploie à comprendre les décisions de localisation en collectant directement, au moyen d'entretiens ou d'enquêtes, les perceptions des entrepreneurs sur les facteurs qui ont le plus pesé sur leurs décisions. Pour construire leur liste de déterminants, ces études se réfèrent le plus souvent à des études antérieures similaires, voire à des observations exploratoires propres. Ces démarches inductives sont plus soucieuses des particularités que des régularités des processus de décision (Mèrenne – Schoumaker, 2008, p.145). Elles vont ainsi s'intéresser de manière approfondie à l'hétérogénéité des comportements de localisation, mettant en évidence des liens entre certaines caractéristiques des territoires et celles des entreprises. Ces études vont discuter, par exemple, de l'influence de la branche d'activité ou du cycle de vie du produit, de la taille du site à localiser, de la nature de l'opération de localisation (création *ex nihilo*, transfert, etc.), du type de présence géographique des entreprises (entreprise multinationale, entreprise étrangère d'un pays/région limitrophe, une entreprise locale, etc.). Ces travaux aboutissent généralement à des classements des facteurs de localisation, en fonction de l'importance que leur accordent les entrepreneurs.

Notre analyse relève de ce second groupe de travaux.

Parmi les travaux existants s'appuyant sur des collectes de données par enquête, plusieurs ont constitué des points de référence pour le présent exercice, que ce soit pour la conception du questionnaire, le choix des méthodes d'analyse des données récoltées ou encore la mise en perspective des résultats obtenus (Carlson, 2000 ; Elgar et Miller, 2010 ; Frenkel, 2012 ; Hu *et al.*, 2008 ; Sergot, 2004 ; Sucháček *et al.*, 2017). Dans ces études de référence, se retrouvent aussi quelques travaux menés à l'échelle de la Wallonie (CPDT, 2005 ; IWEPS, 2013 ; UWE, 2017).

Parmi les modes possibles d'administration du questionnaire, le choix s'est porté sur une enquête en ligne. Ce mode d'administration présentait en effet plusieurs avantages. En comparaison d'autres modes, il permettait de toucher rapidement une large population d'entreprises (envois groupés de mails – *cf. infra* section 8.4), pour un coût très faible en termes de frais d'administration, mais aussi de temps de traitement des réponses. De plus, avec le souci d'obtenir le meilleur taux de réponse possible, le questionnaire en ligne offrait aux enquêtés un mode de communication aisé et anonyme de leurs réponses, avec une totale flexibilité par rapport au moment où ils souhaitaient compléter le questionnaire.

En adoptant une collecte de données basée sur un questionnaire, quel que soit son mode de passation, de multiples biais pouvaient affecter la validité de la recherche. La littérature scientifique

identifie plusieurs sources de biais et prodigue de multiples recommandations pour les éviter ou, à tout le moins, les minimiser.

Guidés par les recommandations de références méthodologiques (Podsakoff *et al.*, 2003), les enseignements d'études similaires antérieures (*cf. supra*) et le bon sens, nous avons tenté de nous prémunir au mieux des écueils qui touchent les enquêtes et, en particulier, les enquêtes en ligne. Les risques identifiés et les précautions adoptées, ainsi que les limites auxquelles se heurte l'exercice, tant dans la phase de conception du questionnaire, dans la procédure d'échantillonnage que dans les modalités pratiques d'organisation de l'enquête, sont explicités au fil des trois sections suivantes.

8.2. LE QUESTIONNAIRE

Le questionnaire et son email d'accompagnement sont fournis en annexe 3. La sous-section 8.2.1 détaille les principes qui ont prévalu pour la conception de ce questionnaire. Les types de questions utilisés, ainsi que le contenu et l'articulation des différentes parties du questionnaire, sont décrits successivement dans les sous-sections 8.2.2 et 8.2.3

8.2.1. La conception du questionnaire

Le questionnaire a été conçu en recherchant le meilleur arbitrage possible entre :

- L'atteinte de l'objectif de l'enquête, à savoir la récolte de l'information la plus précise possible pour répondre aux questions d'évaluation relatives aux besoins fonciers et immobiliers des entreprises ;
- La nécessité d'un questionnaire court et simple, afin de récolter un maximum de réponses non biaisées. Il était en effet primordial d'éviter que les répondants potentiels, jugeant le questionnaire trop long ou trop complexe, ne renoncent à participer à l'enquête. En outre, comme il s'agissait d'une enquête en ligne, en d'autres termes sans contact direct entre le répondant et un enquêteur (enquête autoadministrée), tout problème de compréhension de certaines questions risquait de fausser les réponses obtenues.

En lien avec ces deux grands principes, la phase de conception du questionnaire a nécessité de préciser l'objet de l'enquête, en fixant notamment la terminologie mobilisée dans le questionnaire.

S'intéresser aux besoins fonciers et immobiliers des entreprises nous amène à questionner les *décisions de localisation* de ces dernières. Nous inspirant de Sergot (2004, pp. 19-28), nous avons défini une *décision de localisation* comme le processus de choix, par une entreprise, du lieu d'implantation d'un nouveau *site*. Cette définition nous fait percevoir que les entreprises sont des entités localisées, voire multilocalisées dans la mesure où elles peuvent exercer leurs activités dans des lieux géographiques distincts. En Belgique, on parlera d'*unité d'établissement*¹³, c'est-à-dire un lieu, géographiquement identifiable par une adresse, où s'exerce au moins une activité de l'entreprise ou à partir duquel l'activité est exercée. Au sein de la Banque Carrefour des Entreprises (BCE), chaque unité d'établissement est pourvue d'un numéro d'identification unique (distinct du numéro d'entreprise). La notion légale d'*unité d'établissement* représente l'unité de référence pour étudier les décisions de localisations des entreprises. Craignant que la terminologie d'*unité d'établissement* ne soit pas comprise par tous, nous avons introduit le terme de « site » dans le

¹³ Pour plus d'informations, voir le portail de la Banque Carrefour des Entreprises <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/banque-carrefour-des>

questionnaire. L'*unité d'établissement* (ou *établissement*) et le *site* doivent être considérés ici comme des termes équivalents pour désigner l'unité géographique de base de l'entreprise.

Sur la base de la définition retenue pour une *décision de localisation*, le transfert (partiel ou total) d'activités existantes¹⁴, comme la création de nouvelles capacités, en ce compris les créations *ex nihilo*, sont inclus dans le champ de l'analyse. *A contrario*, des opérations de prise de contrôle ou d'acquisition d'entreprises existantes n'entrent pas dans le champ. Ce type d'opérations ne correspond pas à de pures décisions d'allocation spatiale d'activités, même si dans certains cas la dimension géographique peut y jouer un rôle.

Décrypter les décisions de localisation des entreprises impose de réfléchir aux éléments susceptibles d'influer d'une manière ou d'une autre sur ces décisions. Comme Mérenne – Schoumaker (2008, p.145), s'appuyant sur les travaux de Nishioka et Krummy (1973), nous établissons une distinction entre tous les éléments susceptibles, dans l'absolu, d'influer sur la décision de localisation, nommés *conditions de localisation*, et ceux qui jouent effectivement un rôle dans ce choix, qualifiés de *facteurs de localisation*. Dans le questionnaire, comme dans la suite de cette section, nous privilégions le terme de *facteur de localisation*, qui intègre la dimension de perception, d'interprétation des *conditions* par les entreprises, en fonction de leurs besoins propres, dans un contexte spécifique de décision.

Pour dresser les listes de conditions et de facteurs reprises dans le questionnaire, nous nous sommes appuyés sur des études empiriques similaires existantes (Carlson, 2000 ; CPDT, 2005 ; Elgar et Miller, 2010 ; Frenkel, 2012 ; Hu *et al.*, 2008 ; IWEPS, 2013 ; Sergot, 2004 ; Sucháček *et al.*, 2017 ;UWE, 2017). Nous avons également porté un intérêt aux travaux et manuels de référence proposant des typologies des conditions et facteurs de localisation (Hayter, 1997 ; Mérenne–Schoumaker, 2008, pp. 145-173). Nous nous sommes en particulier intéressés à la classification bipartite de Mérenne–Schoumaker (2008), distinguant les facteurs se rapportant aux territoires susceptibles d'être choisis (avec une ventilation des facteurs selon le niveau d'échelle spatiale du choix) et ceux propres aux entreprises qui opèrent ces choix. L'encadré 8.2 donne une vue d'ensemble de la typologie de Mérenne–Schoumaker (2008). Dans le questionnaire, pour les facteurs relatifs au territoire, notre attention s'est focalisée sur les facteurs des échelles de décision méso- et micro-spatiale (celles des régions, des localités et des terrains), laissant de côté les facteurs du niveau macro-spatial propres aux décisions de localisation internationale. À l'échelle de la Belgique, nous n'étudions pas non plus spécifiquement le caractère interrégional des décisions de localisation (par exemple, le transfert d'activités d'une région vers une autre). Ces limitations se justifient par les choix que nous avons posés en termes d'échantillon d'étude (section 8.3), en lien avec les questions d'évaluation qui sont les nôtres (partie 3)¹⁵.

Encadré 8.2 : Typologie des conditions et facteurs de localisation (Mérenne–Schoumaker, 2008)

1. Caractéristiques des territoires

1.1. À l'échelle macro-spatiale (grands espaces économiques et pays)

- (1) Le marché (accessibilité et taux de croissance espéré)
- (2) Les coûts de production

¹⁴ Dans le langage courant, ce type d'opération est fréquemment qualifié de *délocalisation*, d'autant plus si l'opération revêt une dimension internationale. On fait alors communément référence à des opérations où une entreprise transfère des activités de son pays d'origine vers un pays étranger, avec la recherche de coûts d'exploitation moins élevés, alors que le(s) marché(s) au(x)quel(s) sont destinés les biens et services produits ne change(nt) pas.

¹⁵ Mentionnons que les données collent

(3) Le contexte politique, économique, social et culturel

(4) La situation géographique du pays

1.2. Aux échelles méso- et microspatiale (régions, localités et terrains)

(1) La situation géographique

(2) Le marché (accessibilité)

(3) Les matières premières, l'énergie et l'eau

(4) Les transports

(5) Les disponibilités en terrains et bâtiments (en quantité et qualité)

(6) Les aspects quantitatifs et qualitatifs de la main-d'œuvre

(7) L'environnement économique

(8) Les préoccupations et les contraintes de l'environnement

(9) Le cadre de vie

(10) Les interventions des pouvoirs publics

Les conditions/facteurs (1) et (2) traduisent le cadre général, les conditions/facteurs (3) à (6) les facteurs de production et les conditions/facteurs (7) à (10) l'environnement économique, social et politique.

2. Caractéristiques des entreprises et des établissements

(1) La branche d'activité de l'établissement et le cycle de vie du produit

(2) La taille de l'établissement

(3) La fonction de l'établissement

(4) La nature de l'opération de localisation (création versus transfert)

(5) Les caractéristiques propres des entreprises (niveau de présence géographique : firmes multinationales, firmes étrangères de pays limitrophes, firmes nationales et firmes régionales/locales)

Mentionnons, enfin, que nos propres investigations, qui ont précédé la mise en œuvre de l'enquête, ont également nourri la conception du questionnaire. En effet, notre analyse de benchmark des politiques d'accueil de l'activité économique (partie 9), au travers de l'état de la connaissance qu'elle dresse, a identifié des zones d'ombre quant à la manière dont les marchés fonciers et immobiliers impactent les décisions de localisation des entreprises et le fonctionnement de celles-ci. Autant de sujets d'interrogation susceptibles d'être soumis aux entreprises elles-mêmes et auxquels l'enquête pouvait ainsi tenter d'apporter un éclairage. Les sujets suivants ont fait l'objet d'une attention spécifique dans la mise au point du questionnaire :

- Le marché locatif : « le développement de l'offre locative améliorerait-il le parcours résidentiel des entreprises ? », « des entreprises propriétaires auraient-elles préféré être locataires ? », « les entreprises locataires souhaiteraient-elles devenir propriétaires ? », « les entreprises considèrent-elles que les mutations de plus en plus rapides de la vie économique les poussent à s'orienter vers la location ? »
- le processus de recherche et de choix d'un site : « les entreprises jugent-elles qu'elles disposent d'une information suffisante dans leur décision de localisation ? », « les entreprises

tendent-elles à externaliser les tâches relatives à leur(s) localisation(s) et à solliciter des professionnels susceptibles de trouver des solutions à leurs besoins spécifiques ? ».

8.2.2. Les types de questions

Le questionnaire recourt à plusieurs grands types de questions, dont nous donnons une brève description ci-après.

Les questions avec échelle de notation (questions 25, 26, 33 et 35)

Cette catégorie de questions constitue le cœur du questionnaire. Ces questions sont formulées avec l'objectif de mesurer l'importance accordée par l'entreprise répondante à différents facteurs de localisation. En d'autres termes, elles doivent permettre d'approcher les perceptions de l'entreprise répondante par rapport à ses besoins fonciers et immobiliers.

Dans le questionnaire, toutes les questions avec échelle de notation ont le même format, à savoir une échelle de Likert, graduée de 0 à 5. Les significations du 0 (« sans objet ») et des positions extrêmes de l'échelle (1 et 5) sont à chaque fois mentionnées. Les facteurs de choix sont regroupés par thème. Vu le nombre important de facteurs que chaque entreprise répondante est appelée à évaluer, et malgré le risque d'un effet de halo (l'entreprise répondante pourrait attribuer des notes similaires pour les facteurs d'un même thème). (cf. Podsakoff *et al.*, 2003), cette mise en forme a semblé plus claire et attractive, et donc susceptible de provoquer moins d'erreurs et moins de lassitude/non-réponse dans le chef des entreprises répondantes. En outre, comme les décisions de localisation sont des comportements individuels, malgré notre revue d'études similaires antérieures (cf. section 8.2.1), il est impossible de prétendre à l'exhaustivité des listes dressées. Une catégorie « autre », où l'entreprise répondante peut formuler librement un élément non prévu dans la liste, est systématiquement intégrée. Ce champ peut également offrir une opportunité au représentant de l'entreprise répondante d'exprimer le rôle de préférences personnelles (proximité du domicile, etc.)

Les questions semi-ouvertes (questions 9, 17, 18, 23, 27, 30, 31, 36, 38)

Avec le souci de faciliter le traitement des réponses, tout en ayant conscience qu'un questionnaire fermé ne peut rendre la complexité des décisions de localisation, plusieurs questions semi-ouvertes sont présentes dans le questionnaire. Elles portent notamment sur les caractéristiques du site de l'entreprise répondante ou encore sur la procédure de choix de localisation (modes de recherche de l'information sur les offres disponibles, existence et caractéristiques d'alternatives de localisation, etc.)

Pour ce type de questions, l'entreprise répondante se voit proposer un nombre limité de réponses possibles, parmi lesquelles elle doit choisir la (ou les) proposition(s) correspondant à sa situation. En fin de liste des réponses possibles, figure une catégorie « autre », avec un espace d'expression libre.

Les questions fermées (questions 3, 4, 5, 10, 11, 12, 13, 21, 22, 28, 29, 32, 34, 40)

Pour les questions filtres, visant à orienter l'entreprise répondante vers les parties du questionnaire qui la concernent (cf. section 8.2.3) et la récolte d'informations factuelles, le questionnaire recourt à des questions fermées, c'est-à-dire des questions proposant un nombre limité de réponses possibles.

Les questions ouvertes (questions 1, 2, 6, 7, 8, 14, 15, 16, 19, 20, 24, 37, 39, 41)

À proprement parler, le questionnaire ne comprend qu'une seule question ouverte, en fin de grille, où l'entreprise répondante est invitée à formuler toutes ses réflexions et suggestions par rapport à la politique wallonne d'accueil de l'activité économique.

Deux autres cas de figure font appel à des questions de type ouvert :, soit pour obtenir des réponses quantifiées (par exemple, l'effectif de l'entreprise répondante), soit pour récolter des informations d'identification (par exemple, l'adresse du site de l'entreprise répondante).

8.2.3. La structure et le contenu du questionnaire

La figure 8.1, située en fin de section, donne une vision d'ensemble de la structure du questionnaire.

Le questionnaire comporte au total 41 questions. Elles ont été numérotées en continu (Q1 à Q41 dans la figure 8.1) et structurées en 6 parties (blocs en orange dans la figure 8.1), qui s'articulent autour des motifs de déménagement et des facteurs déterminant le choix de localisation. Le questionnaire a été conçu sur la base d'une trame unique, tout en sachant que certaines parties du questionnaire ne s'adresseraient qu'à une fraction des entreprises répondantes. Il est en effet aisé dans un questionnaire électronique d'intégrer des questions filtres, orientant directement l'entreprise répondante vers les parties qui la concernent. Ces questions filtres, au nombre de 5 (questions 3, 21, 22, 34 et 36), sont indiquées en italique orange dans la figure 8.1. Il est également fait mention en bleu du nombre d'entreprises répondantes pour chacune des parties, en fonction des questions filtres.

Les paragraphes qui suivent décrivent la portée des questions filtres et le contenu de chacune des parties du questionnaire.

Question filtre 1 – Des locaux spécifiques dédiés à l'activité professionnelle (question 3)

La première des questions filtres permet de distinguer d'emblée les entreprises répondantes qui sont propriétaires ou locataires de locaux spécifiques dédiés à leur activité (ou qui souhaiteraient l'être endéans les deux ans), de celles qui ne le sont pas et n'envisagent pas de l'être à l'horizon de 2 ans. Pour ce dernier groupe, aucune autre question n'est posée. Les entreprises répondantes actuellement propriétaires ou locataires sont invitées à compléter la partie 1. Tandis que les entreprises qui envisagent à terme la propriété ou la location sont renvoyées directement vers la partie 5.

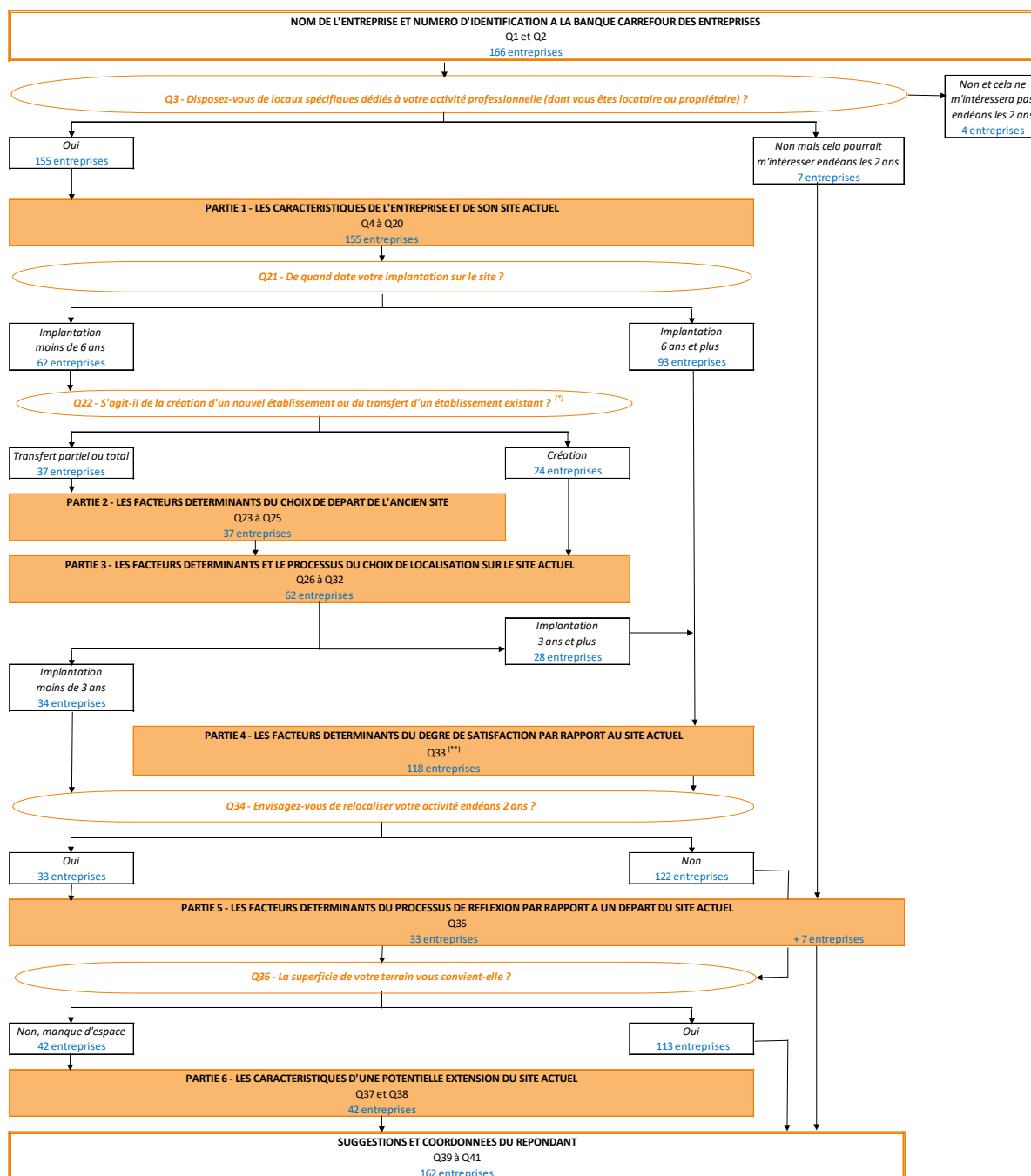
Partie 1 – Les caractéristiques de l'entreprise et de son site actuel (questions 4 à 20)

La première partie porte, d'une part, sur les caractéristiques de l'entreprise répondante et, d'autre part, sur celles du site où elle est établie.

En introduction de cette première partie, une consigne importante s'adresse à toute entreprise multiétablissements, identifiée sur la base de la question 4. Il lui est demandé de compléter le questionnaire en prenant comme référence l'établissement pour lequel une décision de localisation a été prise le plus récemment. Si aucune décision de localisation n'a été posée endéans les 6 ans, la consigne demande de compléter le formulaire pour le site principal. La question 5 permet à l'entreprise répondante d'indiquer le cas de figure dans lequel elle se place, tout en précisant l'adresse de l'établissement pour lequel elle répond au questionnaire (question 6). L'objectif sous-jacent est d'amener l'entreprise à compléter le questionnaire en se référant à une décision de localisation particulière, si possible la plus récente possible (cf. *infra* – question filtre 2), afin d'éviter autant que faire se peut les réponses généralistes.

Ces précisions faites, l'entreprise répondante est invitée à mentionner son secteur d'activité (sur la base de la nomenclature NACE-BEL) (questions 7 à 8) et le nombre de travailleurs employés (questions 19 et 20).

Figure 8.1 : Structure d'ensemble du questionnaire



Source : enquête IWEPS.

(*) Une entreprise n'a pas répondu à la question 22.

(**) Trois entreprises n'ont pas répondu à la question 33.

Les questions 9 à 18 concernent les caractéristiques du site actuel. Les renseignements demandés portent tout d'abord sur le type de localisation du site (PAE, zone portuaire ou autre) (question 9) et sur le statut de propriétaire ou de locataire de l'entreprise répondante (question 10). Dans le cas d'une entreprise propriétaire, la question 11 demande de préciser le type d'achat qui a été effectué (terrain, bâtiment(s) neuf(s) ou déjà occupé(s) auparavant, etc.). Quant à l'entreprise locataire, elle doit spécifier le type de location (tout ou partie d'un bâtiment, neuf ou déjà occupé auparavant, etc.) et le

statut du propriétaire du bien loué (opérateur public ou privé) (questions 12 et 13). Pour les questions 14, 15 et 16, l'entreprise répondante est amenée à renseigner la superficie du terrain et la surface au sol des locaux occupés. Enfin, les questions 17 et 18 s'intéressent à la fonction principale (production industrielle, stockage, gestion administrative, etc.) et aux fonctions secondaires du site.

Questions filtres 2 et 3 – La date d'implantation sur le site (question 21) et la création d'un nouvel établissement ou le transfert d'un établissement existant (question 22).

Préalablement aux parties 2 et 3, deux questions filtres sont introduites.

La première de ces deux questions est relative à la date d'implantation de l'entreprise répondante sur son site actuel. Sur cette base, quatre groupes d'entreprises répondantes sont distingués : celui des entreprises établies (1) depuis moins de 3 ans, (2) entre 3 et 5 ans, (3) entre 6 et 9 ans ou (4) depuis 10 ans et plus.

Les parties 2 et 3 du questionnaire s'intéressent aux facteurs qui influencent la prise d'une décision de localisation et font appel à la mémoire du représentant de chaque entreprise répondante. Dès lors, il est préférable que ces parties soient complétées pour des décisions de localisation relativement récentes. On tente ainsi d'éviter que la mémoire des répondants ne leur fasse défaut et que les réponses formulées soient ainsi biaisées (biais de mémoire, Podsakoff *et al.*, 2003). Le seuil a été fixé à 6 ans : seules les entreprises répondantes avec une décision de localisation intervenues il y a moins de 6 ans sont susceptibles de compléter les parties 2 et 3.

La deuxième des questions filtres invite les entreprises répondantes, ayant posé une décision de localisation endéans les 6 ans, à préciser si leur site actuel accueille un établissement nouvellement créé ou transféré et, s'il s'agit d'un transfert, si ce transfert correspond à un transfert partiel ou total de l'activité exercée sur l'ancien site. Sur la base des réponses à cette question filtre, seules les entreprises ayant été confrontées à une décision récente de transfert d'activité complètent la partie 2. Elles y sont interrogées sur les raisons pour lesquelles elles ont quitté (partiellement ou complètement) leur ancien site. Les entreprises pour lesquelles il s'agit d'une primo-localisation sont aiguillées vers la partie 3.

Partie 2 – Les facteurs déterminants du choix de départ de l'ancien site (questions 23 à 25)

La partie 2 se focalise sur les besoins de l'entreprise répondante non rencontrés dans l'ancien site et qui l'ont poussée à déménager tout ou partie de son activité. Au travers de la question 25, l'entreprise répondante doit ainsi évaluer, à l'aide d'une échelle de notation (cf. sous-section 8.2.2), l'importance que chaque facteur proposé a jouée dans sa décision de déménagement.

Quant aux deux autres questions de la partie 2 (questions 22 et 23), elles visent à connaître l'adresse du site que l'entreprise répondante a quitté ainsi que le type de site dont il s'agissait (PAE, zone portuaire ou autre). Ces informations ont pour vocation d'être croisées avec les informations disponibles sur le site actuel (partie 1).

Partie 3 – Les facteurs déterminants et le processus du choix de localisation dans le site actuel (questions 26 à 32)

La troisième partie aborde le choix de localisation de l'entreprise répondante sous deux aspects.

Premièrement, la question 26 permet de collecter l'appréciation de l'entreprise répondante sur les facteurs d'attractivité de la localisation choisie.

Dans un second temps, les questions 27 à 32 se penchent plutôt sur le processus de recherche et de choix du site actuel. L'entreprise répondante est d'abord interrogée sur les canaux d'information qu'elle a mobilisés dans sa recherche (question 27) et la qualité de l'information qu'elle a obtenue sur

les offres foncières et immobilières existantes (question 28). Les questions suivantes portent sur l'existence ou non de localisations alternatives (questions 29 et 30), avec l'idée sous-jacente que les entreprises prennent leur décision en choisissant ce qui leur convient le mieux dans la limite de ce qui est disponible (et de la connaissance qu'elles ont des disponibilités). Dans le cas d'un choix parmi plusieurs alternatives, l'entreprise répondante précise les caractéristiques de la meilleure alternative, à savoir le type de site (PAE, zone portuaire ou autre) (question 31) ou encore s'il s'agissait d'un achat ou d'une location (question 32).

Partie 4 – Les facteurs déterminants du degré de satisfaction par rapport au site actuel (question 33)

La partie 4 s'adresse à toutes les entreprises, à l'exception de celles implantées sur leur site depuis moins de 3 ans. Ce groupe d'entreprises est identifié sur la base de la question 21 (question filtre – cf. *supra*). La partie 4 est constituée d'une seule question qui, toujours dans l'optique de mieux cerner les besoins fonciers et immobiliers des entreprises, invite chaque entreprise répondante à estimer son degré de satisfaction par rapport aux caractéristiques de son site actuel.

Question filtre 4 – La perspective d'une décision de localisation

La quatrième question filtre identifie, au sein de l'échantillon d'entreprises sondées, celles qui nourrissent un projet de localisation à l'horizon de 2 ans. Les entreprises répondantes se trouvant dans ce cas de figure sont invitées à compléter la cinquième partie de l'enquête.

Partie 5 – Les facteurs déterminants du processus de réflexion par rapport à un départ du site actuel (question 35)

Dans cette cinquième partie, l'unique question amène chaque entreprise ayant déclaré envisager un déménagement dans un avenir proche à pondérer les motifs de ce potentiel départ.

Question filtre 5 – L'adéquation de la superficie du site actuel

La cinquième et dernière question filtre porte sur l'adéquation de la superficie du site actuel de l'entreprise répondante par rapport à ses besoins. L'entreprise répondante qui indique qu'elle manque d'espace est orientée vers la sixième partie du questionnaire relative à la caractérisation d'une possible extension de son site actuel.

Partie 6 – Les caractéristiques d'une potentielle extension du site actuel

Ont été versées dans la partie 6, trois questions (questions 36, 37 et 38) qui ne touchent pas directement à un déménagement futur, mais abordent une autre dimension de l'insatisfaction de l'entreprise par rapport à son site actuel, au travers d'un questionnement sur une potentielle extension. L'entreprise répondante concernée par ce cas d'espèce est invitée à préciser la surface et la fonction première de cette possible extension.

Identification de l'entreprise répondante et de son représentant

En début et en fin de questionnaire se trouvent quatre questions permettant d'identifier l'entreprise répondante (questions 1 et 2 – nom et numéro d'identification de l'entreprise à la BCE – bloc supérieur de la figure 8.1) et la personne, au sein de l'entreprise, qui s'est chargée de répondre au questionnaire (questions 40 et 41 – identité et coordonnées de contact du représentant de l'entreprise – bloc inférieur de la figure 8.1).

Au moment de la passation du questionnaire, le nom et le numéro d'identification de l'entreprise permettent de s'assurer qu'une même entreprise ne répond pas plusieurs fois à l'enquête. Préalablement au travail d'analyse des réponses à l'enquête, ces informations d'identification ont fait l'objet d'une procédure de chiffrage (section 8.4).

Les questions sur l'identité du représentant de l'entreprise sont facultatives. Celui-ci est invité à les mentionner dans le seul but d'un éventuel contact en cas de demandes d'informations complémentaires par rapport à ses réponses. *In fine*, au moment de l'analyse, cette possibilité n'a pas été activée. Toutefois, elle pourrait l'être ultérieurement dans le cadre de la valorisation scientifique du présent rapport.

Le dernier bloc, sur l'identité du représentant de l'entreprise, comporte aussi une question de type expression libre, permettant au représentant de formuler ses éventuels commentaires et suggestions quant à la politique wallonne d'accueil de l'activité économique (question 39).

8.3. LA PROCÉDURE D'ÉCHANTILLONNAGE

Cette section traite de la définition de la population à étudier et de la recherche d'une base de sondage adéquate.

Le champ d'études a été défini comme couvrant l'ensemble des entreprises actuellement établies en Wallonie et qui ont été confrontées récemment (moins de 6 ans) à une décision de localisation.

Pour constituer notre base de sondage, nous avons tout d'abord eu recours aux données de la Centrale des Bilans¹⁶. En comparant les adresses des sièges sociaux d'entreprises en 2010 et en septembre 2017, nous avons établi une liste d'entreprises, actuellement établies en Wallonie et dont l'adresse a changé entre 2010 et 2017. Nous avons ensuite imposé un second critère de sélection, à savoir une adresse de contact électronique. Au final, cette procédure nous a permis d'identifier 691 adresses électroniques d'entreprises, susceptibles d'avoir été confrontées dans un passé récent à une décision de localisation. Étant donné les faibles taux de réponse de ce type d'enquête, pour que les analyses puissent compter sur un nombre suffisant de réponses, il s'est avéré indispensable d'élargir notre base de sondage.

Pour ce faire, nous avons mobilisé l'inventaire des entreprises établies en PAE et en zones portuaires, établi dans le cadre de cette recherche évaluative, avec l'aide des opérateurs publics (partie 6). Sur la base des numéros d'identification des entreprises reprises dans l'inventaire, nous avons opéré une recherche d'adresses de contact électroniques (via une recherche systématique dans la BCE et la consultation des sites internet des entreprises). Au terme de cette recherche, nous avons réussi à constituer un groupe de 5871 adresses électroniques d'entreprises établies en PAE ou en zones portuaires. En complément de cet inventaire, le dépouillement de sites internet de parcs et de centres d'affaires gérés par des opérateurs privés a permis de dresser une liste de 83 adresses électroniques d'entreprises, qui ont été ajoutées à la base de sondage. Certes, au sein de ces deux groupes d'entreprises (entreprises établies en PAE/zones portuaires gérés par des opérateurs publics et entreprises localisées dans des parcs et des centres d'affaires gérés par des opérateurs privés), nous ne pouvons pas identifier *a priori* les entreprises ayant posé un choix récent de localisation. Toutefois, cette identification a été réalisée *a posteriori*, grâce aux questions filtres introduites dans le questionnaire (sous-section 8.2.3).

Le tableau 8.1 donne, pour chacun des groupes constituant la base de sondage, le nombre d'invitations à répondre au questionnaire envoyées, le nombre de questionnaires complétés, ainsi que le taux de retour (ratio entre le nombre d'invitations envoyées et le nombre de réponses reçues). Outre les trois groupes qui ont été présentés ci-dessus, le tableau 8.1 fait état de l'existence d'un groupe test. Préalablement au lancement de l'enquête proprement dite, un test du questionnaire a

¹⁶ La Centrale des Bilans (Banque Nationale de Belgique) collecte et diffuse les comptes annuels de la majorité des personnes morales opérant en Belgique (<https://www.nbb.be/fr/centrale-des-bilans>).

été effectué auprès d'un échantillon d'entreprises prélevé dans l'inventaire des entreprises localisées en PAE (7 entreprises) (section 8.4). Le test n'ayant pas engendré de révision majeure du questionnaire, nous avons conservé les entreprises répondantes de ce groupe test dans les analyses.

Au total, 6652 invitations à répondre ont été envoyées par mail. 166 questionnaires ont été remplis en ligne. Cela donne un taux de réponse de l'ordre de 2,5%, soit un taux faible, mais pas étonnant au regard du public visé et des difficultés liées aux adresses de contact électroniques.

Le manque de temps, d'intérêt et les nombreuses sollicitations de participation à des enquêtes diverses et variées sont des facteurs fréquemment avancés par les entrepreneurs pour justifier leur non-réponse aux enquêtes.

Quant aux adresses électroniques, malgré les efforts consentis pour identifier un maximum d'adresses électroniques valides, force est de reconnaître les limites de l'exercice. Il n'a pas été possible de constituer une liste d'adresses électroniques ciblées vers les dirigeants des entreprises. Nous supposons en effet que la décision de localisation relève du plus haut niveau hiérarchique de l'entreprise, à savoir son dirigeant¹⁷.

Tableau 8.1: Nombre d'invitations à répondre, nombre de réponses reçues et taux de retour par groupe

Groupe	Nombre d'invitations à répondre	Nombre de réponses reçues	Taux de réponse (pourcentage)
Entreprises avec décision de localisation	691	25	3,6
Entreprises en PAE/zones portuaires (opérateurs publics)	5 871	130	2,2
Entreprises en PAE (opérateurs privés)	83	7	8,4
Entreprises « Test »	7	4	57,1
TOTAL	6 652	166	2,5

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

8.4. LE DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE

L'enquête en ligne a été administrée à l'aide du logiciel *Webropol* et s'est déroulée entre le mois de novembre 2017 et le mois de février 2018.

Préalablement au lancement de l'enquête en novembre 2017, une phase de test du questionnaire a été menée auprès de quelques entreprises. Sur les 7 entreprises sollicitées, 4 se sont prêtées à l'exercice et ont accepté de nous faire un retour sur leur expérience. Cette mise à l'épreuve du questionnaire n'a pas conduit à détecter de problème sur le plan technique (déroulement du questionnaire avec les questions filtres, etc.). Elle n'a pas non plus remis en cause la structure générale des questions. Elle a par contre contribué à estimer le temps nécessaire pour compléter l'enquête (entre 10 et 20 minutes), à ajuster la présentation de certaines questions et à préciser les concepts mobilisés dans le questionnaire (par exemple, la notion d'*économie circulaire*).

¹⁷ Cette hypothèse nous semble plausible tant pour les petites structures que pour celles de plus grande ampleur. Pour ces dernières, le processus de prise de décision peut impliquer un plus grand nombre d'intervenants. Il n'en demeure pas moins vrai que le sommet de la hiérarchie a probablement la meilleure vision d'ensemble du processus et qu'il reste maître de la décision finale.

Chaque groupe d'entreprises de la base de sondage (section 8.3) a fait l'objet d'un envoi groupé par courrier électronique. Cet envoi a pris la forme d'un courriel (cf. annexe 3), signé par l'Administrateur général de l'IWEPS, présentant le contexte de l'enquête (évaluation du Plan Marshall 4.0 à la demande du Gouvernement wallon), ses objectifs (mieux cerner les besoins fonciers et immobiliers des entreprises et nourrir les recommandations à adresser au Gouvernement sur sa politique d'accueil physique de l'activité économique) et ses modalités d'organisation, avec un lien direct vers le formulaire d'enquête en ligne. Ce mail d'accompagnement avait pour objectif premier de lever d'éventuelles réticences à participer à l'enquête, en insistant sur le caractère officiel de l'enquête et en rappelant les règles auxquelles est tenu l'IWEPS, en tant qu'Autorité statistique¹⁸.

En vue d'augmenter le taux de réponse, et d'améliorer ainsi la qualité des résultats, deux vagues de rappels ont été organisées pour chacun des groupes de la base de sondage. Le tableau 8.2 donne une vision synthétique du calendrier suivi pour chacun des groupes de la base de sondage.

Tableau 8.2 Calendrier de l'enquête

Groupe	Envoi des invitations à répondre	Rappel 1	Rappel 2	Clôture
Entreprises avec décision de localisation	16/11/2017	28/11/2017	07/12/2017	08/02/2018
Entreprises en PAE/zones portuaires (opérateurs publics)	09/11/2017		15/12/2017	
Entreprises en PAE (opérateurs privés)	16/11/2017		07/12/2017	

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

À la clôture de l'enquête, en février 2018, préalablement à l'exploitation statistique des données récoltées, que nous décrivons à la section suivante, les noms et les numéros d'identification à la BCE des entreprises répondantes ont fait l'objet d'une procédure de chiffrement. En ce qui concerne les informations sur l'identité du représentant de chaque entreprise répondante, collectées dans le seul but de permettre aux chargés d'évaluation de contacter ces représentants en cas de demande d'informations complémentaires, elles n'ont pas dû être communiquées aux chargés d'évaluation qui ont réalisé les traitements statistiques.

8.5. LE TRAITEMENT STATISTIQUE DES DONNÉES RÉCOLTÉES

Le traitement statistique des données récoltées s'est effectué en trois temps et a été réalisé à l'aide du logiciel Stata.

Dans un premier temps, des analyses univariées (tris à plat) ont été menées afin de décrire l'échantillon des entreprises répondantes. Toutes les données mobilisées sont issues des questionnaires complétés, à l'exception de celles relatives aux secteurs d'activité des entreprises, qui ont été fournies par Statbel (office belge de statistiques). Ces analyses permettent une description de l'échantillon en termes :

¹⁸ Depuis le 1^{er} janvier 2016, l'IWEPS a été désigné par le Gouvernement wallon comme l'Autorité statistique de la Région wallonne. Il fait partie, à ce titre, de l'Institut Interfédéral de Statistique (IIS) et de l'Institut des Comptes Nationaux (ICN) (Cf. Arrêté du 12/11/2015, MB 23.11.2015).

- de caractéristiques des entreprises elles-mêmes : (1) le nombre d'établissements, (2) la taille (en termes d'emplois) et (3) le secteur d'activité des entreprises ;
- de caractéristiques de leur site : (1) la province, (2) le type de localisation (PAE, zone portuaire, etc.) et (3) la fonction principale du site et (4) s'il s'agit d'un site acheté ou loué ;
- de caractéristiques de leur décision de localisation : (1) le caractère récent ou ancien de la décision, (2) sa nature (création versus transfert) et (3) le processus de décision (en particulier le processus de recherche et l'existence de localisation alternative).

Les tris à plat, visant à décrire l'échantillon, ont été complétés par quelques tris croisés, permettant une exploration des relations existantes entre les caractéristiques. Pour ces tableaux de contingence, nous avons systématiquement rapporté les résultats pour le test d'indépendance du χ^2 de Pearson (test de l'hypothèse nulle « il n'existe pas de relation entre les deux variables nominales du tableau croisé ») et le test exact de Fischer, autre test d'indépendance, plus adapté en cas d'échantillon réduit.

Les résultats de cette première étape d'analyse sont présentés à la section 8.6.

Dans un deuxième temps, nous avons traité les questions à échelle de notation relatives aux facteurs de localisation. Les notes données par les entreprises répondantes sur l'échelle de notation sont considérées individuellement, afin de calculer des statistiques descriptives telles que la moyenne, l'écart-type¹⁹ et le coefficient de variation²⁰. Préalablement, nous avons évalué la cohérence interne de ces questions de l'enquête, c'est-à-dire une forme de degré de fiabilité. On cherche en fait à savoir si les items destinés à évaluer un même concept remplissent effectivement ce rôle. Cette cohérence est mesurée par l'indice *alpha* de Cronbach (Cronbach, 1951). La valeur de l'*alpha* varie entre 0 et 1. La littérature recommande que la valeur ne soit pas trop petite et tourne autour du seuil de 0,7 (Nunnally, 1978 ; Perterson, 1994).

La section 8.7.1 reporte les principaux résultats obtenus au terme de cette deuxième étape de l'analyse.

En complément de cette analyse descriptive des facteurs de localisation, une troisième et dernière étape de traitement statistique a consisté en une analyse factorielle exploratoire (AFE) sur les données relatives à ces facteurs.

L'AFE est une méthode statistique multivariée qui permet de synthétiser une masse importante d'information en quelques grandes dimensions. Le postulat est le suivant : si des variables sont corrélées les unes avec les autres, c'est parce qu'elles subissent l'influence de certains facteurs communs. L'objectif de l'AFE est de découvrir quels sont ces facteurs communs, aussi appelés variables latentes²¹, qui ne sont pas directement observables, mais peuvent être estimés.

Ce type de méthode ne peut être mis en œuvre sur n'importe quel ensemble de variables (questions). Il faut s'assurer qu'il existe des corrélations minimales entre les variables. Si ces corrélations sont très faibles, il ne sera en effet pas possible de faire émerger de variables latentes. L'indice de Kaiser – Meyer – Olkin (KMO) permet de mesurer l'adéquation de l'échantillon à une AFE. L'indice KMO reflète le rapport entre, d'une part, les corrélations entre les variables et, d'autre part,

¹⁹ L'écart-type sert à mesurer la dispersion d'un ensemble de valeurs autour de leur moyenne. Plus la valeur de l'écart-type est élevée, plus la dispersion autour de la moyenne est grande.

²⁰ Le coefficient de variation correspond au rapport de l'écart-type à la moyenne. Sans unité, il permet la comparaison de distributions de valeurs dont les échelles de mesure ne sont pas comparables. Plus la valeur du coefficient de variation est élevée, plus la dispersion autour de la moyenne est grande.

²¹ Nous préférons le terme de *variable latente* plutôt que celui de *facteur*, fréquemment usité dans la littérature, afin d'éviter toute confusion avec le concept de *facteur de localisation*, que nous avons défini précédemment (sous-section 8.2.1).

les corrélations partielles (celles-ci reflétant l'apport de chaque variable). L'indice KMO varie entre 0 et 1. Il doit atteindre au moins 0,5 pour envisager une AFE.

Ce test préalable effectué, nous avons utilisé la méthode des facteurs communs ou facteurs principaux pour extraire les variables latentes. Nous avons ensuite procédé à une rotation des variables latentes, soit un processus mathématique qui permet de faciliter l'interprétation de ces variables. Précisément, nous avons mis en œuvre une rotation orthogonale, de type *varimax*, qui repose sur l'hypothèse que les variables latentes sont indépendantes les unes des autres.

Les résultats obtenus à l'issue de l'AFE sont synthétisés à la section 8.7.2.

8.6. LES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES RÉPONDANTES, DE LEUR SITE ET DE LEUR DÉCISION DE LOCALISATION

Cette section décrit les principales caractéristiques des entreprises ayant répondu à l'enquête. Cette description s'appuie sur les réponses aux questions de la première partie du questionnaire, portant à la fois sur les caractéristiques des entreprises elles-mêmes (taille, secteur d'activité, etc.) et sur celles de leur site (type de site, lieu de localisation, etc.). 155 entreprises, qui sont actuellement propriétaires ou locataires, ont répondu à cette première partie. La description s'intéresse également à la nature de la décision de localisation (création *versus* transfert d'activités) et à son déroulement, notamment en termes de recherche d'informations et d'identification d'alternatives de localisation. Les données sur le déroulement du processus de décision sont tirées de la partie 3 du questionnaire et concernent 62 entreprises, confrontées récemment (moins de 6 ans) à une décision de localisation.

Les statistiques descriptives présentées ici doivent permettre de s'assurer de la diversité de l'échantillon étudié, au regard de critères de segmentation tels que le secteur d'activité de l'entreprise ou la province de localisation de son site, par exemple. Il s'agit dans le même temps d'enrichir la compréhension des résultats de l'analyse portant sur les facteurs, liés aux caractéristiques du territoire, qui jouent sur les décisions de localisation des entreprises (section 8.7), avec l'idée sous-jacente que les caractéristiques propres d'une entreprise et la situation particulière de sa décision modulent ses besoins fonciers et immobiliers (cf. sous-section 8.2.1 – encadré 8.2).

8.6.1. LES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES RÉPONDANTES

L'analyse de la composition de l'échantillon des entreprises répondantes (n=155) est effectuée en termes de nombre d'établissements par entreprise (tableau 8.3), de taille (tableau 8.5) et de secteur d'activité (tableaux 8.6 et 8.7).

Tableau 8.3 Répartition des entreprises répondantes selon leur nombre d'établissements

	Nombre	Pourcentage
Un établissement	117	75,5
Deux établissements	19	12,3
Trois établissements	8	5,2
Quatre établissements	5	3,2
Cinq établissements et plus	6	3,9
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Du tableau 8.3, il ressort que 75% des entreprises qui ont répondu à l'enquête sont des entreprises dites « monoétablissement » (entreprises avec un établissement unique – toutes les activités de ces entreprises sont exercées sur un seul et même site). Le quart restant rassemble des entreprises qualifiées de « multiétablissements » (entreprises avec deux établissements ou plus – les activités de ces entreprises sont exercées sur plus d'un site).

Tableau 8.4 : Site de référence pour les entreprises répondantes multiétablissements

	Nombre	Pourcentage
Site principal	27	71,0
Site avec un choix de localisation endéans les 6 ans	11	28,9
TOTAL	38	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Dans le cadre de cette enquête, il a été décidé que chaque entreprise répondante ne serait interrogée qu'une seule fois, en référence à un site précis. Dans le cas des entreprises multiétablissements, une consigne de choix du site a été introduite dans le formulaire d'enquête. Il s'agissait de compléter le questionnaire en prenant comme référence le site pour lequel une décision de localisation avait été prise le plus récemment. Si aucun choix de localisation n'avait été posé endéans les 6 ans, la consigne demandait de compléter le formulaire pour le site principal. Le tableau 8.4 indique que sur les 38 entreprises multiétablissements, 11 entreprises répondantes se situent dans le premier cas de figure et 27 dans le second.

Tableau 8.5 : Répartition des entreprises répondantes par classe de taille

	Nombre	Pourcentage
Aucun ETP	3	1,9
TPE (de 1 à 9 ETP)	80	51,6
PE (de 10 à 49 ETP)	50	32,3
ME (50 à 249 ETP)	19	12,3
GE (250 ETP et plus)	3	1,9
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Dans le tableau 8.5, la classe de taille des entreprises répondantes a été déterminée sur la base du nombre d'équivalents temps plein (ETP) que les entreprises ont renseigné à la question 19 de l'enquête (ce chiffre devait correspondre à une moyenne des 4 trimestres de l'année 2016). Nous constatons que les entreprises qui ont répondu à l'enquête sont quasi exclusivement des PME (moins de 250 ETP). Cette répartition n'est en rien étonnante au regard de la constitution du tissu entrepreneurial wallon. En outre, cette répartition tend à distinguer notre recherche d'études empiriques explicitement focalisées sur les décisions de localisation des grandes entreprises (Sucháček et al., 2017, par exemple).

Tableau 8.6 : Répartition des entreprises répondantes par secteur d'activité

	Nombre	Pourcentage
Industrie manufacturière	46	29,7
Services aux entreprises	41	26,5
Commerce de gros	20	12,9
Logistique	2	1,3
Autre	44	28,4
N.A.	2	1,3
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note : il y a deux entreprises répondantes pour lesquelles le code NACENIS n'a pas pu être identifié (N.A.)

Au même titre que la taille de l'entreprise, le secteur d'activité est présenté, dans la littérature, comme une des caractéristiques de l'entreprise supposée moduler leurs besoins fonciers et immobiliers (cf. sous-section 8.2.1 – encadré 8.2). Ainsi, nombre d'études empiriques portent leur attention sur des profils particuliers (par exemple, Elgar et Miller, 2010 (immobilier de bureaux) ; Frenkel, 2012 (firmes high-tech)) ou mettent en évidence des résultats contrastés selon le secteur d'activité (par exemple, Vandermeer, 2016 (sensibilité accrue du secteur logistique par rapport aux coûts immobiliers)).

Le tableau 8.6 répartit notre échantillon d'entreprises selon leur secteur d'activité, sur la base de la nomenclature NACE-BEL 2008. La répartition sectorielle est construite à partir des codes NACENIS (4 digits)²² et s'appuie sur celle proposée par Vandermeer (2016). Cette répartition met en avant les branches d'activités généralement présentes au sein des PAE, à savoir les activités industrielles (secteur secondaire) et certaines activités du secteur tertiaire industriel (Mérenne - Schoumaker, 2008, p.13), telles que la logistique, le commerce de gros et les services aux entreprises²³. Parmi les entreprises répondantes, celles actives dans l'industrie manufacturière sont les plus nombreuses (30% des entreprises répondantes). La deuxième branche d'activité la plus représentée est celle qui regroupe les services aux entreprises (27%). Vient ensuite la branche du commerce de gros (13%). La logistique ne compte que pour 1% de notre échantillon. Les 29% restants englobent toutes les autres activités (construction, commerce de détail, services à la personne, etc.).

²² Le code NACENIS est le code d'activité économique (code NACE-BEL 2008) qui est attribué par Statbel (office belge de statistiques) aux entreprises pour des finalités statistiques. Ce processus d'attribution se base sur plusieurs sources d'informations et applique des critères de priorité entre ces sources. Les codes NACENIS, qui nous ont été communiqués en octobre 2018 par Statbel, correspondent aux derniers codes connus à cette date pour la liste d'entreprises répondantes.

²³ Les codes NACENIS – 4 digits des entreprises répondantes ont été agrégés par section de la nomenclature NACE-BEL 2008 (21 sections, identifiées par les lettres A à S), puis répartis en 4 branches d'activités : (1) industrie manufacturière (section C), (2) services aux entreprises (sections J, K, M, N et S), (3) commerce de gros (groupe 46 « Commerce de gros, à l'exception des véhicules automobiles et des motocycles » de la section G) et (4) Logistique (section H). La branche « autre » regroupe toutes les autres sections.

Tableau 8.7 : Répartition des entreprises répondantes en fonction de l'intensité technologique de leur secteur d'activité

	Nombre	Pourcentage
Secteurs à forte intensité technologique	23	14,8
Secteurs à faible intensité technologique	130	83,9
N.A.	2	1,3
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note : il y a deux entreprises répondantes pour lesquelles le code NACENIS n'a pas pu être identifié (N.A.).

Toujours sur la base de leur code NACENIS, les entreprises répondantes ont été réparties selon qu'elles appartiennent à un secteur à faible ou à forte intensité technologique²⁴. Le tableau 8.7 montre la forte prédominance dans notre échantillon des entreprises actives dans des secteurs à faible intensité technologique (84% des entreprises répondantes).

8.6.2. LES CARACTÉRISTIQUES DES SITES DES ENTREPRISES RÉPONDANTES

Le questionnaire a permis de collecter des informations sur les sites des entreprises répondantes. Outre la province de localisation du site de chaque entreprise répondante (tableau 8.8), nous disposons ainsi d'une information sur le type de localisation du site (PAE, zone portuaire ou autre) (tableaux 8.9), et s'il s'agit d'une propriété ou d'une location (tableaux 8.11 à 8.14). Nous avons également une indication sur la fonction principale du site (production industrielle, stockage, gestion administrative, etc.) (tableau 8.10)²⁵.

Les tableaux qui suivent présentent la ventilation de l'échantillon (n=155) par rapport à ces différents items.

²⁴ Ont été rassemblés ici sous l'appellation *secteurs à forte intensité technologique* (1) le secteur des services à haute technologie et à haut niveau de savoir, (2) l'industrie manufacturière de haute technologie et (3) l'industrie manufacturière de moyenne haute technologie. Sur la base des concepts d'Eurostat, ces trois sous-ensembles se définissent de la manière suivante. Le *secteur des services à haute technologie et à haut niveau de savoir* correspond aux codes NACE 59 à 63 (production de films cinématographiques, de vidéos et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale ; programmation et diffusion de programmes de radio et de télévision ; télécommunications ; programmation, conseil et autres activités informatiques ; services d'information), et 72 (recherche scientifique et développement). L'*industrie manufacturière de haute technologie* correspond aux codes NACE 21 (fabrication de produits pharmaceutiques de base et de préparations pharmaceutiques) et 26 (fabrication d'ordinateurs, de produits électroniques et de matériels optiques). Enfin, l'*industrie manufacturière de moyenne haute technologie* correspond aux codes NACE 20 (fabrication de produits chimiques), 27 à 30 (équipements électriques ; machines et équipements n.c.a. : véhicules automobiles, remorques et semi-remorques ; autres matériels de transport).

²⁵ Dans le questionnaire, chaque entreprise répondante devait renseigner, pour son site, la superficie du terrain et la surface au sol des locaux occupés. Ces renseignements n'ont pas pu être inclus dans l'analyse des caractéristiques des sites. Ils présentaient en effet des erreurs manifestes (liées, par exemple, à une mauvaise compréhension des unités de mesure à utiliser (ares versus m²)).

Tableau 8.8 : Répartition des sites des entreprises répondantes par province

	Nombre	Pourcentage
Hainaut	52	33,6
Liège	32	20,7
Namur	32	20,7
Brabant wallon	31	20,0
Luxembourg	7	4,5
Flandre orientale	1	0,7
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Le tableau 8.8 permet de constater que les sites des entreprises répondantes sont répartis dans toutes les provinces wallonnes²⁶. Cependant, la structure de notre échantillon s'écarte quelque peu de celle que l'on obtient si on répartit par province l'ensemble des établissements wallons, sur la base des statistiques décentralisées de l'Office national de Sécurité sociale (ONSS). Un tiers des sites des entreprises répondantes sont localisés dans la province du Hainaut, soit une représentation proche de la proportion obtenue via les statistiques de l'ONSS (32,8% des établissements avec au moins un poste salarié sont situés dans la province du Hainaut au 30 juin 2017). Les provinces de Liège, de Namur et du Brabant wallon sont chacune représentées pour une part de 20% dans l'échantillon des sites que nous analysons, soit une sous-représentation de la province de Liège (31,6% des établissements wallons) et une surreprésentation des provinces de Namur et du Brabant wallon (respectivement 14,3% et 12,8% des établissements wallons) par rapport aux statistiques de l'ONSS. Quant à la province du Luxembourg, 4,5% des sites que nous étudions y sont localisés, soit une proportion moindre que celle des statistiques de l'ONSS (8,5% des établissements wallons).

Tableau 8.9 : Répartition des sites des entreprises répondantes par type de localisation

	Nombre	Pourcentage
PAE géré par une IDE ou une commune	118	76,1
Autre	24	15,5
PAE géré par un autre opérateur	10	6,5
Zone portuaire gérée par un port autonome	3	1,9
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note: parc d'activité économique (PAE) – intercommunale de développement économique (IDE).

Le tableau 8.9 établit une distinction entre les sites localisés dans des PAE, ceux en zones portuaires et ceux relevant d'un autre type de localisation. 76% des sites des entreprises répondantes sont situés dans des PAE gérés par des IDE ou des communes. Si l'on y adjoint les sites situés dans des PAE gérés par d'autres opérateurs que les IDE et les communes, la proportion monte à 83%. La part importante des sites localisés dans des PAE dans notre échantillon s'explique par la manière dont la base de sondage a été construite (section 8.3), en s'appuyant notamment sur un inventaire des entreprises établies dans les PAE gérés par les IDE. Toutefois, bien que la base de sondage intégrait également un inventaire des entreprises établies dans les zones portuaires gérées par les ports

²⁶ Notons qu'une entreprise répondante a pris pour référence un site localisé dans la province de Flandre orientale.

autonomes, notre échantillon comporte à peine 2% de sites localisés dans de telles zones. Le questionnaire invitait les entreprises qui sélectionnaient la catégorie « autre » à spécifier en quoi consistait leur situation particulière. Parmi les réponses formulées, on retrouve majoritairement deux cas de figure : soit les entreprises répondantes indiquent que leur site se situe en zone urbaine, soit elles précisent que leur site d'activité est lié au domicile de l'entrepreneur.

Tableau 8.10 : Répartition des sites des entreprises répondantes par fonction principale

	Nombre	Pourcentage
Production industrielle	61	39,4
Entrepôt - stockage	34	21,9
Gestion administrative (espace de bureaux)	31	20,0
Autre	12	7,7
Espace de commerce	7	4,5
Recherche et développement	7	4,5
Logistique	3	1,9
Production d'énergie	0	0,0
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

En complément du secteur d'activité de l'entreprise répondante (cf. section précédente), le tableau 8.10 précise la fonction principale du site pris pour référence dans l'enquête. Dans le trio de tête des fonctions, nous retrouvons la production industrielle, l'entreposage-stockage et la gestion administrative, pour respectivement 39%, 22% et 20% de l'échantillon.

Tableau 8.11 : Répartition des sites selon que l'entreprise répondante en est propriétaire ou locataire et selon le secteur d'activité de l'entreprise répondante

	Propriétaire		Locataire		TOTAL	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Industrie manufacturière	35	76,1	11	23,9	46	100,0
Services aux entreprises	19	46,3	22	53,7	41	100,0
Commerce de gros	14	70,0	6	30,0	20	100,0
Logistique	2	100,0	0	0,0	2	100,0
Autre	34	77,3	10	22,7	44	100,0
N.A.	2	100,0	0	0,0	2	100,0
TOTAL	106	68,4	49	31,6	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note (1) : il y a deux entreprises répondantes pour lesquelles le secteur d'activité n'a pas pu être identifié (N.A.).

Note (2) : Valeur du $\chi^2 = 12,93$ ** (significatif à 95%) – Test exact de Fisher (significatif à 95%).

Notre intérêt pour la place du marché locatif dans le parcours résidentiel des entreprises nous a aussi amenés à les interroger sur leur statut de propriétaire ou de locataire. Le tableau 8.11 relève qu'au sein de notre échantillon 68% des entreprises répondantes sont propriétaires de leur site, alors que 32 % en sont locataires. Nous avons également étudié la relation entre le statut de propriétaire ou de locataire et le secteur d'activité de l'entreprise répondante. Dans l'industrie manufacturière et le secteur du commerce de gros, les entreprises répondantes sont le plus souvent propriétaires de

leur site (respectivement 76% et 70% de l'échantillon). Dans le secteur des services aux entreprises, la situation est plus partagée : 46% des entreprises répondantes sont propriétaires et 54% sont locataires.

Parmi les entreprises répondantes propriétaires de leur site, 70% ont opté pour l'achat d'un terrain avec la construction d'un ou de plusieurs bâtiments, alors que 21% se sont orientées vers l'achat d'un bâtiment sur le marché de seconde main. Les quelques pour cent restants d'entreprises répondantes ont fait le choix d'acheter un/des bâtiment(s) neuf(s) (avec ou sans maîtrise d'ouvrage) (7%) ou se sont limitées à l'achat d'une partie de bâtiment (2%) (tableau 8.12). Lorsqu'on croise le type d'achat réalisé avec le type de localisation de l'entreprise répondante, les résultats présentés dans le tableau 8.12 rejoignent le constat tiré par une étude de la Cellule des parcs d'activités durables de l'Union wallonne des Entreprises (UWE, 2017) : la construction d'un bâtiment neuf sur un terrain vierge est le cas de figure le plus fréquent pour les entreprises s'établissant en PAE. En lien avec ce constat, rappelons une nouvelle fois la constitution particulière de notre échantillon, largement tourné vers les entreprises des PAE (section 8.3).

Tableau 8.12 : Répartition des sites des entreprises répondantes par type d'achat et par type de localisation

Nombre					
	PAE (IDE ou commune)	PAE (autre)	Autre	Zone portuaire	TOTAL
Terrain, avec construction d'un ou de plusieurs bâtiments	65	2	7	0	74
Bâtiment(s) de seconde main	17	0	5	0	22
Bâtiment(s) neuf(s) (avec maîtrise d'ouvrage)	3	0	0	2	5
Bâtiment(s) neuf(s) (sans maîtrise d'ouvrage)	0	0	2	0	2
Partie de bâtiment	1	1	0	0	2
N.A.	1	0	0	0	1
TOTAL	87	3	14	2	106
Pourcentage					
	PAE (IDE ou commune)	PAE (autre)	Autre	Zone portuaire	TOTAL
Terrain, avec construction d'un ou de plusieurs bâtiments	74,7	66,7	50,0	0,0	69,8
Bâtiment(s) de seconde main	19,5	0,0	35,7	0,0	20,8
Bâtiment(s) neuf(s) (avec maîtrise d'ouvrage)	3,4	0,0	0,0	100,0	4,7
Bâtiment(s) neuf(s) (sans maîtrise d'ouvrage)	0,0	0,0	14,3	0,0	1,9
Partie de bâtiment	1,1	33,3	0,0	0,0	1,9
N.A.	1,1	0,0	0,0	0,0	0,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note (1) : Parc d'activités économiques (PAE) – Intercommunale de Développement Economique (IDE).

Note (2) : une entreprise répondante n'a pas spécifié le type d'achat réalisé (N.A.).

Note (3) : Valeur du $\chi^2 = 74,33$ *** (significatif à 99%) - Test exact de Fisher (significatif à 99%).

Les tableaux 8.13 et 8.14, quant à eux, s'intéressent aux entreprises qui sont locataires de leur site. Le tableau 8.13 analyse ce sous-échantillon des entreprises répondantes locataires selon le type de bien loué. 57% des entreprises répondantes louent une partie de bâtiment. Les 43% restants sont locataires de la totalité d'un bâtiment (voire de plusieurs bâtiments sur le même site). Quant à savoir si la location porte sur un bâtiment neuf ou non, le tableau 8.13 indique que 69% des entreprises répondantes louent un bâtiment (ou une partie de bâtiment) dont elles ne sont pas les premières occupantes (« seconde main »). A l'inverse, 31% des entreprises répondantes sont donc locataires d'un bâtiment (ou d'une partie de bâtiment) neuf. Le tableau 8.14 pose la question de l'identité du propriétaire du site. Dans notre sous-échantillon d'entreprises locataires, la majorité des bailleurs sont des opérateurs privés (78 % des sites loués).

Tableau 8.13 : Répartition des sites des entreprises répondantes par type de location

	Nombre	Pourcentage
Partie de bâtiment – seconde main	18	36,7
Bâtiment(s) – seconde main	16	32,7
Partie de bâtiment - neuf	10	20,4
Bâtiment(s) – neuf(s)	5	10,2
TOTAL	49	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Tableau 8.14 : Répartition des sites des entreprises répondantes par type de propriétaire du/des bâtiment(s) loué(s)

	Nombre	Pourcentage
Opérateur privé	38	77,6
Opérateur public	11	22,5
TOTAL	49	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

8.6.3. LES CARACTÉRISTIQUES DES DÉCISIONS DE LOCALISATION DES ENTREPRISES RÉPONDANTES

Au sein de notre échantillon, 40% des entreprises répondantes ont pris une décision de localisation endéans les 6 ans (tableau 8.15). Pour ce sous-échantillon d'entreprises (n=62), nous tentons ici de caractériser leur processus de décision de localisation, en procédant en deux temps. Nous nous intéressons tout d'abord à la nature de leur décision de localisation (création *versus* transfert d'activités) (tableaux 8.16 à 8.18). Nous travaillons ensuite sur un aspect particulier du processus de décision : la collecte d'informations sur les alternatives possibles de localisation. Ce sujet a été mis en avant par notre analyse de benchmark (partie 9) comme un des points d'attention à traiter à l'aide de l'enquête (sous-section 8.2.1). Les résultats de ce focus sont développés au travers des tableaux 8.19 à 8.22, ainsi que des graphiques 8.1 et 8.2.

Tableau 8.15 : Répartition des décisions de localisation des entreprises répondantes par ancienneté

	Nombre	Pourcentage
Moins de 6 ans	62	40,0
Entre 6 et 10 ans	31	20,0
Plus de 10 ans	62	40,0
TOTAL	155	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Le type de décision de localisation, c'est-à-dire la nature de la situation qui conduit à une décision de localisation, fait partie des facteurs influençant les décisions de localisation (cf. sous-section 8.2.1 – encadré 8.2). Dans l'enquête, trois cas de figure sont envisagés : la création d'une nouvelle activité, en ce compris la création *ex nihilo* (c'est-à-dire la création d'une nouvelle entreprise) et le transfert, partiel ou total, d'une activité existante. Dans notre échantillon, nous retrouvons 39% d'entreprises répondantes qui ont posé une décision de localisation en lien avec une création d'activité nouvelle et 60% d'entreprises qui ont été confrontées à un choix de localisation pour une opération de transfert d'activités existantes (tableau 8.16).

Tableau 8.16 : Répartition des décisions de localisation des entreprises répondantes par type

	Nombre	Pourcentage
Création d'une nouvelle activité	24	38,7
Transfert partiel d'une activité existante	2	3,2
Transfert total d'une activité existante	35	56,5
N.A.	1	1,6
TOTAL	62	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note (1) : une entreprise répondante n'a pas spécifié le type de décision (N.A.).

Les données collectées via l'enquête ont permis d'étudier plus précisément les situations de transfert d'activité. Le tableau 8.17 indique que, dans notre échantillon, la distance entre l'ancien site et le site actuel est relativement courte. Tous les transferts se sont en effet opérés au sein de la même province ou entre deux provinces contiguës (deux cas de transferts du Hainaut vers le Brabant wallon). Ce phénomène d'inertie spatiale s'explique aisément s'il se justifie par un problème d'inadaptation des locaux à l'évolution de l'activité ou à des problèmes d'accessibilité du site, facteurs qui se retrouvent en tête dans les motifs de déménagement que les entreprises répondantes ont exprimés, comme nous le verrons ultérieurement (cf. tableau 8.24 – sous-section 8.7.1). On peut alors supposer que les entreprises souhaitent, dans leur nouvelle localisation, conserver une proximité avec leurs clients, leurs fournisseurs ou leurs travailleurs, voire aussi minimiser la distance entre leurs sites, dans le cas de transferts partiels.

Tableau 8.17 : Répartition des décisions de transfert d'activités (total et partiel) selon la province de localisation du site actuel et de l'ancien site

Nombre						
Province du site actuel	Province de l'ancien site					
	Brabant wallon	Liège	Namur	Hainaut	Lux.	TOTAL
Brabant wallon	6	0	0	2	0	8
Liège	0	6	0	0	0	6
Namur	0	0	11	0	0	11
Hainaut	0	0	0	11	0	11
Luxembourg	0	0	0	0	1	1
TOTAL	6	6	11	13	1	37
Pourcentage						
Province du site actuel	Province de l'ancien site					
	Brabant wallon	Liège	Namur	Hainaut	Lux.	TOTAL
Brabant wallon	100,0	0,0	0,0	15,4	0,0	21,6
Liège	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	16,2
Namur	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	29,7
Hainaut	0,0	0,0	0,0	84,6	0,0	29,7
Luxembourg	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	2,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note (1) : Valeur du $\chi^2 = 134,48$ *** (significatif à 99%) - Test exact de Fisher (significatif à 99%).

Le tableau 8.18 complète l'information du tableau précédent, en précisant le type de localisation de l'ancien site et celui du site actuel. Dans la limite de notre échantillon, le tableau 8.18 montre que le mouvement dominant serait celui d'un départ des zones hors PAE et zones portuaires vers les PAE (43% des transferts). Le tableau 8.18 peut aussi permettre d'avancer l'idée que les entreprises répondantes, qui dans le passé ont fait le choix d'une localisation en PAE, tendent à conserver, dans leur choix ultérieur, ce type de localisation.

Tableau 8.18 : Répartition des décisions de transfert d'activités (total et partiel) par type de localisation du site actuel et de l'ancien site

Nombre					
Type de localisation du site actuel	Type de localisation de l'ancien site				
	Autre	PAE (IDE ou commune)	PAE (autre)	Zone portuaire	TOTAL
Autre	9	0	0	0	9
PAE (IDE ou commune)	16	8	1	0	25
PAE (autre)	0	2	0	0	2
Zone portuaire	0	0	1	0	1
TOTAL	25	10	2	0	37
Pourcentage					
Type de localisation du site actuel	Type de localisation de l'ancien site				
	Autre	PAE (IDE ou commune)	PAE (autre)	Zone portuaire	TOTAL
Autre	24,3	0,0	0,0	0,0	24,3
PAE IDE ou commune)	43,2	21,6	2,7	0,0	100,0
PAE (autre)	0,0	5,4	0,0	0,0	5,4
Zone portuaire	0,0	0,0	2,7	0,0	2,7
TOTAL	67,6	27,0	5,4	0,0	100,0

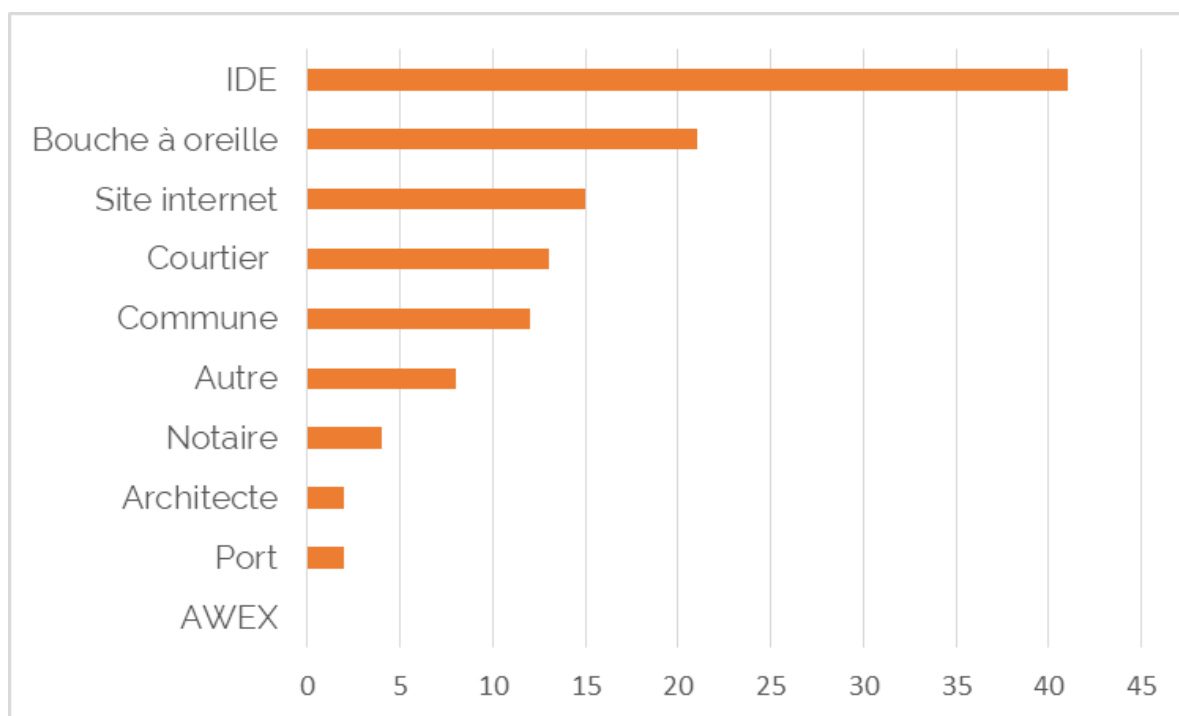
Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note (1) : Parc d'activités Economiques (PAE) – intercommunale de développement économique (IDE).

Comme annoncé dans l'introduction de cette sous-section, l'enquête porte une attention particulière à la question de la collecte de l'information dans le cadre du processus de décision de localisation. Le rôle de l'information dans le processus de prise de décision est un aspect traité dans les modèles théoriques des choix de localisation, en particulier dans les modèles dits behavioristes (pour une synthèse, Mérenne-Schoumaker, 2008, pp.193-202). Ces modèles amènent notamment l'idée que l'information dont dispose le chef d'entreprise est nécessairement limitée et que la recherche de cette information a un coût pour l'entreprise (coût de transaction²⁷). Nous essayons ici d'approcher le rôle de l'information d'un point de vue empirique.

²⁷ « Les coûts de transaction se composent des coûts d'information (recherches sur les prix, études techniques sur les coûts de production physique, etc.) et des coûts nécessaires à l'usage des institutions (c'est-à-dire les règles formelles et informelles qui régissent les mécanismes de coordination et de gouvernance). Les coûts de transaction ne sont pas toujours des coûts monétarisés. Ils peuvent se traduire en temps, en énergie ou en efforts. » (Vandermeer, 2016, p.24)

Graphique 8.1 : Sources d'informations mobilisées par les entreprises répondantes pour obtenir de l'information sur les offres foncières et immobilières disponibles (plusieurs sources possibles) (n=62)



Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note (1) : intercommunale de développement économique (IDE).

Lorsque l'on interroge les entreprises répondantes sur les sources auxquelles elles ont fait appel pour s'informer sur les offres foncières et immobilières disponibles, les IDE sont, et de loin, la première source citée (graphique 8.1). Certes, la constitution particulière de notre échantillon peut contribuer à expliquer cette prédominance, il n'en reste pas moins que ces acteurs publics semblent jouer un rôle de référence aux yeux des entreprises en quête d'information. Sur ce point, il est intéressant de rappeler que les entretiens auprès des IDE ont mis en lumière l'importance que les IDE elles-mêmes accordent à l'information et à l'orientation des candidats investisseurs. Dans le même temps, ces entretiens ont mis en évidence la diversité des pratiques en la matière, notamment en termes de canaux de communication (site internet *versus* contacts bilatéraux, etc.) (section 7.6).

Le bouche-à-oreille ressort comme la deuxième source d'information privilégiée, mettant en évidence le rôle de l'information glanée au hasard des contacts, dans les milieux entrepreneuriaux ou autres. Pour compléter le trio de tête, on retrouve aussi les sites internet spécialisés, tels qu'*Immoweb*.

Dans la catégorie « autre », on retrouve à plusieurs reprises le cas de figure où le représentant de l'entreprise répondante s'est identifié lui-même comme source d'information, dans la mesure où le choix s'est orienté vers une zone considérée comme bien connue (proximité avec le lieu de résidence, fréquentation régulière de cette zone, etc.).

Enfin, mentionnons, sans surprise, l'absence de citation de l'AWEX, dont l'action s'oriente plus vers les potentiels investisseurs étrangers que les candidats investisseurs locaux, au cœur de notre échantillon.

Tableau 8.19 : Nombre de sources mobilisées par les entreprises répondantes pour obtenir de l'information sur les offres foncières et immobilières disponibles

	Nombre	Pourcentage
Une seule source	35	56,5
Deux sources	11	17,7
Plus de deux sources	16	25,8
TOTAL	62	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Quant au nombre de sources différentes que les entreprises ont consultées, plus de la moitié des entreprises répondantes (56%) se sont fiées à une seule et unique source, 18% ont combiné deux sources différentes et 26% ont puisé leur information dans plus de deux sources (tableau 8.19).

Rétrospectivement, 39% des entreprises répondantes jugent qu'elles ont disposé facilement d'une information de qualité sur les offres foncières et immobilières disponibles (tableau 8.20). Pour 31% des entreprises répondantes, si elles affirment avoir disposé *in fine* d'une information de qualité, elles estiment que le coût d'accès à cette information a été élevé. Plus interpellant, 31% des entreprises répondantes considèrent qu'elles n'ont pas réussi, au cours de leur processus de décision de localisation, à s'informer correctement sur les offres disponibles.

Tableau 8.20 : Accès des entreprises répondantes à une information de qualité sur les offres foncières et immobilières disponibles

	Nombre	Pourcentage
Pas d'accès à une information de qualité	19	30,6
Accès difficile à une information de qualité	19	30,6
Accès facile à une information de qualité	24	38,7
TOTAL	62	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Au regard de la focalisation sur certaines sources d'informations, du nombre relativement peu élevé de sources consultées et du coût d'accès à une information de qualité, on peut s'interroger : certaines possibilités ne sont-elles pas trop peu connues des entreprises et donc peu, voire pas, envisagées dans leur processus de décision ?

Pour amener des éléments de réponse à cette interrogation, les entreprises ont été questionnées sur les alternatives qu'elles ont identifiées dans leur processus de recherche d'une localisation. Sur ce point, notre échantillon se divise en deux groupes égaux : la moitié des entreprises reconnaît avoir pu identifier au moins une alternative de localisation, alors que l'autre moitié affirme avoir choisi l'unique possibilité qui se présentait à elles (tableau 8.21).

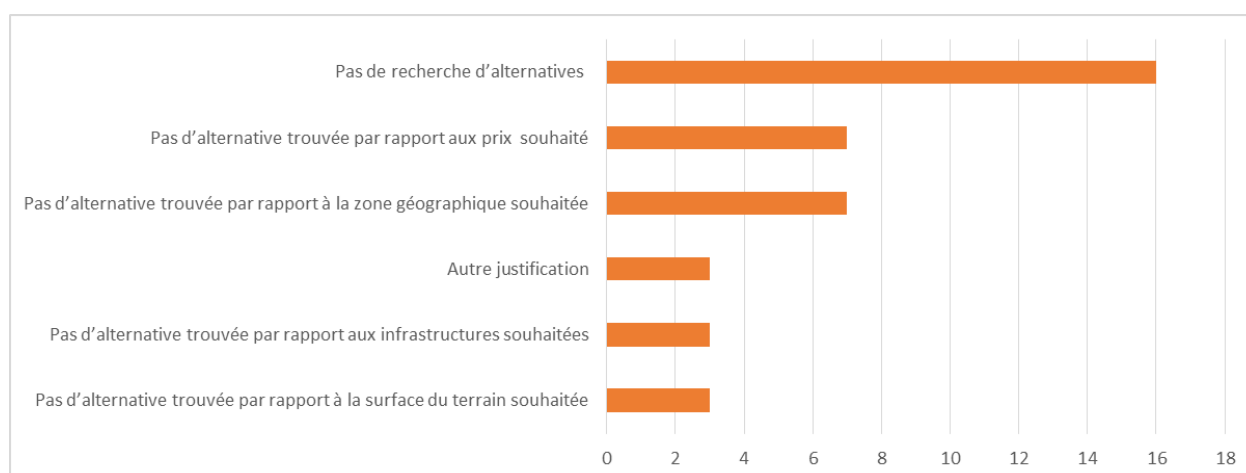
Tableau 8.21 : Existence d'alternatives de localisation dans le processus de décision de localisation

	Nombre	Pourcentage
Oui	31	50,0
Non	31	50,0
TOTAL	62	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Intéressons-nous tout d'abord aux entreprises qui prétendent n'avoir identifié aucune alternative de localisation. Le graphique 8.2 nous révèle que cette situation est, pour une entreprise sur deux, la conséquence d'une absence de recherche d'alternative. Ce résultat tend à confirmer un constat régulièrement posé dans la littérature empirique (CPDT, 2005 ; Sergot, 2004) et que nos résultats présentés ci-dessus laissent déjà entrevoir : au vu des coûts de transaction, le processus de recherche et de comparaison d'alternatives est souvent fort peu poussé. Il n'est pas rare que les entreprises se contentent de comparer une seule possibilité de localisation à leur site actuel, saisissant la première opportunité qui réponde autant que faire se peut à leurs besoins. Dans le cas des entreprises qui affirment avoir mené un processus de recherche d'alternatives, malheureusement infructueux, les deux premières justifications de l'échec sont l'absence d'alternative qui répondait à leur critère de prix et l'absence d'alternative dans l'espace géographique souhaité.

Graphique 8.2 : Justifications par les entreprises répondantes de l'absence d'alternative de localisation dans le processus de décision de localisation (plusieurs justifications possibles) (n=31)



Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Parmi les entreprises qui ont considéré au moins une alternative dans leur processus de décision, l'enquête les invitait à caractériser leur meilleure alternative (« *second best option* ») (tableau 8.22). Ces alternatives intéressantes, mais non retenues au terme du processus de décision se situaient majoritairement dans les PAE (64% de l'échantillon). Quant à la nature de l'opération immobilière qui aurait pu être réalisée, il s'agissait pour 61% d'opérations d'achat et pour 23% de locations. Parmi les opérations d'achat, c'est l'acquisition d'un terrain ou d'un bâtiment sur le marché de seconde main qui sont les options les plus fréquemment citées, respectivement par 32% et 26% de l'échantillon.

Tableau 8.22 : Caractéristiques de la meilleure alternative de localisation

La meilleure alternative de localisation se situait ...		
	Nombre	Pourcentage
Dans un PAE géré par une IDE ou une commune	20	64,5
Dans une zone portuaire gérée par un port autonome	1	3,2
En Wallonie, ni dans une PAE ni dans une zone portuaire	5	16,1
Hors de Wallonie	1	3,2
Autre	4	12,9
TOTAL	31	100,0
La meilleure alternative de localisation consistait en...		
	Nombre	Pourcentage
Achat d'un terrain, avec construction d'un ou de plusieurs bâtiments	10	32,3
Achat d'un/de bâtiment(s) neuf(s)	1	3,2
Achat d'un/de bâtiment(s) sur le marché de seconde main	8	25,8
Location d'un/de bâtiment(s) neuf(s)	0	0,0
Location d'un/de bâtiment(s) déjà occupé(s) auparavant	7	22,6
N.A.	5	16,1
TOTAL	31	100,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Note (1) : cinq entreprises répondantes n'ont pas spécifié en quoi consistait leur meilleure alternative (N.A.)

Note (2) : Parc d'activités économiques (PAE) – intercommunale de développement économique (IDE).

8.7. LES FACTEURS DE LOCALISATION EXPRIMÉS

Après s'être intéressé, dans la section précédente, aux caractéristiques des entreprises qui posent les décisions de localisation et au contexte dans lequel ces décisions sont posées, la présente section aborde les facteurs de localisation exprimés par les entreprises dans l'enquête, c'est-à-dire tous les éléments, notamment liés aux caractéristiques du territoire, que les entreprises identifient comme ayant joué un rôle dans leur décision de localisation. L'analyse procède de deux approches : d'abord une approche descriptive générale (sous-section 8.7.1), ensuite une analyse factorielle exploratoire pour tenter de résumer une partie de l'information collectée (sous-section 8.7.2).

8.7.1. Analyse descriptive

Cette analyse descriptive combine quatre questions (questions 25, 26, 33 et 35) qui abordent les facteurs de localisation sous des angles différents et correspondent chacune à un sous-échantillon différent d'entreprises répondantes (voir figure 8.1 pour une vision synthétique).

Les questions 25 et 35 traitent de facteurs « *push* », c'est-à-dire de facteurs qui poussent une entreprise à quitter sa localisation (Elgar et Miller, 2010). La question 25 s'adresse aux entreprises qui, endéans les 6 ans, ont procédé à un transfert (partiel ou total) de leur activité et les interroge sur les facteurs qui les ont poussées à ce transfert. Quant à la question 35, elle vise des entreprises qui, à l'horizon de 2 ans, pourraient prendre une décision de localisation et cherche à identifier les facteurs qui les amènent à enclencher ce processus de réflexion. 37 entreprises ont répondu à la question 25 et 40 à la question 35. Leurs réponses sont synthétisées dans les tableaux 8.24 et 8.25.

Les questions 26 et 33, pour leur part, abordent des facteurs « *pull* », c'est-à-dire des facteurs susceptibles d'attirer une entreprise dans une localisation (Elgar et Miller, 2010). Pour les entreprises qui ont choisi leur localisation il y a moins de 6 ans, la question 26 vise à comprendre quels sont les facteurs qui ont le plus joué pour les attirer à cet endroit. La question 33 apporte un complément en interrogeant des entreprises, établies depuis au moins trois ans, sur les facteurs qui contribuent à leur satisfaction par rapport aux sites qu'elles occupent. La question 26 touche 62 entreprises. Quant à la question 33, elle compte 118 entreprises répondantes. Les tableaux 8.26 et 8.27 résument les réponses de ces deux sous-échantillons d'entreprises.

Avant de présenter les quatre tableaux de résultats, deux remarques s'imposent. La première est d'ordre statistique. La suivante vise à la bonne compréhension de la portée des résultats.

Pour les quatre questions de l'enquête que nous traitons ici, nous avons procédé à un test de l'*alpha* de Cronbach (section 8.5), afin de vérifier la cohérence interne de ces questions. Les valeurs du test sont reportées dans le tableau 8.23. Conformément aux recommandations de la littérature, toutes les valeurs du test sont proches du seuil de 0,7, soit des valeurs qui attestent d'une cohérence interne correcte.

Tableau 8.23 : Résultats du test de Cronbach

	Valeur de l' <i>alpha</i> de Cronbach	Taille de l'échantillon
Question 25	0,83	37
Question 26	0,84	62
Question 33	0,66	1 18
Question 35	0,78	40

Source : IWEPS

Des travaux consacrés à l'étude des facteurs de localisation, Mérenne-Schoumaker (2008, p.147) dégage quelques principes de base que nous jugeons opportun de garder à l'esprit face aux résultats qui suivent. Tout d'abord, un facteur doit être envisagé comme une condition nécessaire, et non comme une condition suffisante : un facteur ne peut à lui seul expliquer une décision. En outre, un même facteur peut avoir des influences diverses. Un facteur pourra ainsi constituer un facteur d'attraction pour certaines entreprises alors qu'il agira comme un repoussoir pour d'autres (pensons, par exemple, à la présence d'un important réservoir de main-d'œuvre). En d'autres termes, une décision de localisation sera toujours la résultante d'une configuration de facteurs, plus ou moins nombreux et dont les poids relatifs varieront, parfois fortement, d'un cas à l'autre. Enfin, Mérenne-Schoumaker rappelle que la décision de localisation sera toujours une décision de compromis : les dirigeants d'entreprises choisiront « *ce qui convient le mieux* à partir de *ce qu'ils veulent* et en fonction de *ce qui est disponible* ».

Tableau 8.24 : Facteurs déterminants du choix de départ de l'ancien site (n=37, question 25)

Facteurs (0 = sans objet, 5 = facteur fondamental)	Moyenne	Écart-type	Coefficient de variation	Fréquences (en %)		
				Réponses 0 ou 1	Réponses 2 ou 3	Réponses 4 ou 5
Locaux trop petits (suite à une extension des activités)	3,38	2,18	0,64	29,7	5,4	64,9
Locaux inadaptés à l'évolution de l'activité	3,05	2,19	0,72	32,4	5,4	62,2
Locaux inadaptés en termes d'efficacité énergétique	2,19	2,17	0,99	46,0	18,9	35,1
Mauvaise localisation par rapport aux travailleurs	2,11	2,07	0,98	46,0	21,6	32,4
Mauvaise localisation par rapport aux clients	1,76	1,98	1,13	54,1	18,9	27,0
Souhait de changer d'environnement	1,46	1,80	1,24	62,2	18,9	18,9
Mauvaise localisation par rapport aux fournisseurs	1,46	2,13	1,46	67,6	5,4	27,0
Manque d'infrastructures liées à la connectivité (fibre optique)	1,05	1,79	1,70	75,7	8,1	16,2
Autre facteur (1)	0,97	1,91	1,96	78,4	2,7	18,9
Mauvaise localisation - autre	0,81	1,87	2,30	83,8	0,0	16,2
Manque d'infrastructures de transport pour le personnel	0,76	1,48	1,96	83,8	5,4	10,8
Problème de voisinage dans un environnement résidentiel	0,76	1,59	2,10	81,1	10,8	8,1
Locaux inadaptés - autre	0,62	1,60	2,58	86,5	0,0	13,5
Manque d'infrastructures pour la distribution gaz / électricité	0,57	1,28	2,26	86,5	8,1	5,4
Autre facteur (2)	0,49	1,45	2,97	89,2	2,7	8,1
Locaux trop grands (suite à une réorganisation des activités)	0,35	0,86	2,44	94,6	2,7	2,7
Manque d'infrastructures collectives - autre	0,08	0,49	6,08	97,3	2,7	0,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Tableau 8.25 : Facteurs déterminants du processus de réflexion par rapport à un départ du site actuel (n = 40, question 35)

Facteurs (0 = sans objet, 5 = facteur fondamental)	Moyenne	Écart-type	Coefficient de variation	Fréquences (en %)		
				Réponses 0 ou 1	Réponses 2 ou 3	Réponses 4 ou 5
Locaux trop petits (suite à une extension des activités)	3,44	1,96	0,57	22,0	12,2	65,9
Locaux inadaptés à l'évolution de l'activité	3,05	1,87	0,61	30,0	12,5	57,5
Mauvaise localisation par rapport aux travailleurs	3,02	1,85	0,61	24,4	24,4	51,2
Mauvaise localisation par rapport aux clients	2,83	1,82	0,65	30,0	20,0	50,0
Locaux inadaptés en termes d'efficacité énergétique	2,46	1,83	0,74	36,6	31,7	31,7
Manque d'infrastructures de transport	2,24	2,15	0,96	48,8	14,6	36,6
Mauvaise localisation par rapport aux fournisseurs	2,2	1,76	0,8	40,0	32,5	27,5
Manque d'infrastructures liées à la connectivité (fibre optique)	2,12	2,11	1	51,2	14,6	34,2
Manque d'infrastructures pour la distribution gaz / électricité	1,85	2,17	1,17	61,0	7,3	31,7
Problème de voisinage dans un environnement résidentiel	1,5	1,93	1,29	62,5	15,0	22,5
Locaux trop grands (suite à une réorganisation des activités)	1,29	1,71	1,32	73,2	9,8	17,1
Souhait de changer d'environnement	0,93	1,79	1,93	80,0	2,5	17,5
Mauvaise localisation - autre	0,8	1,73	2,16	82,5	2,5	15,0
Manque d'infrastructures collectives - autre	0,5	1,34	2,68	87,5	5,0	7,5
Locaux inadaptés - autre	0,45	1,32	2,93	90,0	2,5	7,5
Autre facteur (1)	0,23	0,92	4,09	95,0	2,5	2,5
Autre facteur (2)	0,1	0,5	4,96	97,5	2,5	0,0

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEP

Le tableau 8.24 présente les facteurs déterminants du choix de départ de l'ancien site classé en fonction des moyennes sur les scores exprimés dans la question 25. Les trois facteurs ayant obtenu les moyennes les plus élevées concernent des caractéristiques liées aux locaux, soit dans l'ordre : les locaux trop petits (suite à une extension des activités), des locaux inadaptés à l'évolution de l'activité, des locaux inadaptés en termes d'efficacité énergétique. Les deux facteurs suivants dans le « top 5 » des scores moyens sont des facteurs de localisation, par rapport aux travailleurs et par rapport aux clients.

Le tableau 8.25 présente ensuite les facteurs déterminants du processus de réflexion par rapport à un départ du site actuel. Comme pour le tableau 8.24, il s'agit de facteurs « *push* » (cf. *supra*). Même si l'ordre est légèrement différent, le « top 5 » des facteurs en fonction des scores moyens exprimés dans la question 35 est identique à ceux du tableau précédent (tableau 8.24).

Les résultats des tableaux 8.24 et 8.25 sont concordants avec la littérature, où le manque d'espace et les problèmes d'accessibilité, sont considérés comme les deux principaux types de facteurs qui poussent les entreprises à quitter leur localisation (Elgar et Miller, 2010).

Les deux tableaux suivants (tableaux 8.26 et 8.27) concernent des facteurs « *pull* », susceptibles d'attirer les entreprises dans une localisation.

Le facteur ayant obtenu le score moyen le plus élevé parmi les facteurs déterminants de la localisation actuelle (tableau 8.26) est un facteur d'accessibilité en voiture pour les travailleurs ou les clients. Les deux facteurs suivants obtiennent des scores moyens identiques : la rapidité d'installation et l'accessibilité par routes pour le trafic de marchandises. Le quatrième facteur concerne la disponibilité d'impétrants et d'équipements. Le cinquième facteur porte sur la proximité des travailleurs. Les questions d'attractivité de prix apparaissent en sixième et septième positions dans ce classement.

Le « top 5 » des facteurs exprimés par les entreprises pour décrire leur degré de satisfaction par rapport à leur site actuel (tableaux 8.27) est composé principalement de facteurs d'accessibilité ou de proximité. Les deux premiers concernent l'accessibilité en voiture pour les travailleurs et les clients et ensuite l'accessibilité par la route pour le trafic de marchandises.

Deux remarques générales peuvent être formulées par rapport à ces quatre tableaux.

Tout d'abord, les écarts-types et les coefficients de variation associés montrent une dispersion relativement importante des scores donnés par rapport à la moyenne (en particulier pour les facteurs qui ont obtenu les notes moyennes plus faibles). Cette dispersion laisse à penser qu'il existe peut-être des profils de décision différents au sein des entreprises répondantes. Un exercice de typologie n'a toutefois pas pu être mené sur la base des données récoltées dans le cadre de cette enquête.

Pour les questions relatives aux facteurs de localisation, le questionnaire prévoyait systématiquement une catégorie « autre », où l'entreprise répondante pouvait formuler librement un élément non prévu dans la liste. Ce champ pouvait, à notre sens, offrir une possibilité aux représentants des entreprises d'exprimer le rôle de préférences personnelles (par exemple, la proximité par rapport au domicile). À l'analyse des réponses formulées pour ces facteurs « autres », force est de constater que cette opportunité n'a pas été saisie. On se heurte ici à la difficulté de percevoir, au travers d'une enquête, les comportements réels des entreprises et de leurs dirigeants. Il est en effet difficile de lutter contre un biais de désirabilité sociale (omission de facteurs que le répondant juge non conformes au comportement rationnel attendu d'un dirigeant - Podsakoff *et al.*, 2003) ou de rationalisation *a posteriori* des choix posés.

Tableau 8.26 : Facteurs déterminants du choix de localisation sur le site actuel (n=62, question 26)

Facteurs (0 = sans objet, 5 = facteur fondamental)	Moyenne	Écart-type	Coefficient de variation	Fréquences (en %)		
				Réponses 0 ou 1	Réponses 2 ou 3	Réponses 4 ou 5
Accessibilité en voiture pour les travailleurs/clients	3,74	1,67	0,45	14,5	14,5	71,0
Rapidité d'installation	3,19	1,97	0,62	25,8	12,9	61,3
Accessibilité par routes pour le trafic de marchandises	3,19	2,00	0,63	27,4	14,5	58,1
Disponibilité d'impétrants/équipements	3,15	1,99	0,63	29,0	12,9	58,1
Proximité des travailleurs	3,05	1,96	0,64	27,4	21,0	51,6
Attractivité du prix du terrain	2,92	2,19	0,75	35,5	6,5	58,1
Attractivité du prix de vente ou de location de locaux d'activité	2,81	2,10	0,75	35,5	12,9	51,6
Qualité du bâtiment	2,77	1,99	0,72	32,3	17,7	50,0
Proximité des clients	2,74	1,97	0,72	32,3	24,2	43,6
Qualité du bâtiment, en particulier les normes énergétiques	2,60	1,95	0,75	37,1	21,0	41,9
Proximité des fournisseurs	2,44	1,90	0,78	40,3	27,4	32,3
Recherche de nouveaux clients (prospection)	2,40	2,00	0,83	40,3	22,6	37,1
Accessibilité en transports en commun pour les travailleurs/clients	2,34	1,78	0,76	37,1	35,5	27,4
Avantages fiscaux (zones franches)	2,15	1,92	0,90	45,2	24,2	30,7
Disponibilité d'un terrain de grande superficie (> 5 hectares)	1,79	1,99	1,11	56,5	14,5	29,0
Existence d'un club d'entreprises, d'équipements mutualisés, etc.	1,47	1,66	1,13	58,1	27,4	14,5
Existence de projets collectifs en lien avec l'économie circulaire	1,03	1,37	1,32	69,4	25,8	4,8
Proximité d'un aéroport pour le trafic de marchandises	0,95	1,45	1,53	79,0	11,3	9,7
Accessibilité par voies ferrées pour le trafic de marchandises	0,61	1,05	1,71	87,1	9,7	3,2
Accessibilité par voie d'eau pour le trafic de marchandises	0,48	0,97	2,01	91,9	4,8	3,2
Autre facteur (1)	0,27	1,07	3,92	93,6	1,6	4,8
Autre facteur (2)	0,08	0,64	7,87	98,9	0,0	1,6

Source : enquête IWEPS ; calculs IWEPS.

Tableau 8.27 : Facteurs déterminants du degré de satisfaction par rapport au site actuel (n=118, question 33)

Facteurs (0 = sans objet, 5 = facteur fondamental)	Moyenne	Écart-type	Coefficient de variation	Fréquences (en %)		
				Réponses 0 ou 1	Réponses 2 ou 3	Réponses 4 ou 5
Accessibilité en voiture pour les travailleurs/clients	4,11	1,04	0,25	2,5	18,6	78,8
Accessibilité par routes pour le trafic de marchandises	3,69	1,53	0,41	10,2	21,2	68,6
Proximité des travailleurs	3,56	1,55	0,44	13,6	18,6	67,8
Disponibilité d'impétrants/équipements	3,42	1,57	0,46	14,4	23,7	61,9
Proximité des clients	3,30	1,57	0,47	17,0	22,0	61,0
Proximité des fournisseurs	3,10	1,63	0,53	19,5	27,1	53,4
Accessibilité en transports en commun pour les travailleurs/clients	1,81	1,55	0,86	50,9	32,2	17,0
Existence d'un club d'entreprises, d'équipements mutualisés, etc.	1,42	1,68	1,18	64,4	20,3	15,3
Proximité d'un aéroport pour le trafic de marchandises	1,14	1,73	1,51	70,3	12,7	17,0
Existence de projets collectifs en lien avec l'économie circulaire	0,77	1,30	1,68	78,8	15,3	5,9
Accessibilité par voie d'eau pour le trafic de marchandises	0,28	0,87	3,10	94,1	3,4	2,5
Accessibilité par voies ferrées pour le trafic de marchandises	0,25	0,73	2,96	95,8	3,4	0,9
Autre facteur (1)	0,09	0,54	5,78	97,5	1,7	0,9
Autre facteur (2)	0,05	0,39	7,65	98,3	1,7	0,0

Source : enquête IWEP ; calculs IWEP

Mentionnons enfin que les résultats que nous venons de présenter au travers des tableaux 8.24 à 8.27, ont été soumis aux opérateurs publics (partie 7). Afin d'illustrer l'analyse qui précède, certains de leurs commentaires sont repris sous la forme d'encadrés (encadrés 8.2 à 8,5).

Encadré 8.2 : Réactions des opérateurs publics par rapport aux facteurs de localisation « locaux trop petits » « inadaptés » ou « inadaptés en terme d'efficacité énergétique »

Locaux trop petits ou inadaptés

« Souvent les sociétés starters, elles n'ont pas les moyens de construire leur bâtiment, et le fait de pouvoir louer sans trop de risque en hall relais, cela convient (...) au bout quelques années, on voit qu'il y a un développement et souvent, après elles achètent un terrain et elles construisent. »

« Si une entreprise veut grandir, et qu'elle ne sait pas s'étendre, elle va déménager. D'où, l'importance de notre métier... Ici, on ne parcellise pas à l'avance, chaque demande est différente. »

« Avec les plus petites entreprises qui grandissent, on est face à des besoins liés à un transfert. On a commencé dans le garage, dans sa propre demeure, dans un vieux local dans son quartier, dans son village, etc. Ensuite, si l'activité démarre fort, au bout de quelques années ou quelques mois, on a besoin de se transférer ailleurs. »

Locaux inadaptés en termes d'efficacité énergétique

« La dimension énergétique est exprimée parce que des outils de production ou industriels sont vieillissants. C'est une occasion de se délocaliser à ce moment-là, et d'aller dans du neuf. »

« La question d'efficacité énergétique apparaît, pas pour des transferts, pour des nouveaux projets. »

« Sur le marché secondaire, il y a des bâtiments qui semblent bien de prime abord, mais qui ne sont jamais vendus. C'est fortement lié aux coûts énergétiques, qui sont énormes au bout d'un moment, et les entrepreneurs commencent à s'en rendre compte. »

Source : entretiens auprès des opérateurs publics.

Encadré 8.3 : Réactions des opérateurs publics par rapport à l'inertie spatiale

« Ce qu'il ne faut pas oublier, et c'est le critère principal pour l'entreprise, c'est quand même sa main d'œuvre, c'est ce qui fait vivre l'entreprise, les compétences de la main d'œuvre, ne jamais oublier cela. Elles sont très attentives à cela. Si elles doivent se délocaliser, leur priorité, c'est d'avoir leur personnel qui suit, autant que faire ce peu, même si on sait, qu'il y a des gens qui vont bouger, mais cela se fera en douceur, pas de cassure, dès le départ. »

« Parmi les facteurs de localisation des entreprises par transfert, il y a l'importance de l'ancrage local, (...) en fonction de l'histoire de l'entreprise, ils cherchent à rester dans le même territoire. »

Source : entretiens auprès des opérateurs publics.

Encadré 8.4 : Réactions des opérateurs publics par rapport au facteur d'accessibilité en voiture

« Oui, l'accessibilité en voiture est un critère important. (...) Alternative par le train ? Ce n'est pas en phase avec la réalité. En même temps, il faut faire cela et en même temps, pour le bien-être au travail, il faut donner la possibilité au travailleur de venir travailler quand il veut... la flexibilité au travail, très beau projet, mais il n'y a pas la flexibilité des trains, donc qu'est-ce qu'il fait le travailleur, (...) je prends la voiture, il n'y a pas de bouchons. En une demi-heure je suis là. »

« Je pense que les entrepreneurs et leurs travailleurs sont beaucoup moins convaincus pour des alternatives à la voiture que toute une série d'acteurs... et donc, c'est là, je pense qu'il faut faire un gros travail, pour que l'ensemble des acteurs avance au même rythme... (...) parce que surtout dans

le monde des PME, il faut se rendre compte que pour une PME de 20 personnes, ils n'ont pas un conseiller en mobilité, ils n'ont pas le temps d'aller à ces réunions-là et donc, c'est des camionnettes, les employés, ce sont des voitures et ils reproduisent le schéma sans le remettre en cause.»

« C'est vrai que l'accessibilité des travailleurs ou des clients et même du patron de l'entreprise, ça joue pas mal dans le choix de la localisation. Il y a toujours une raison première, la solution, c'est que par rapport aux axes routiers et autoroutiers, et par rapport aux domiciles des travailleurs et du dirigeant, la clientèle parfois un petit peu moins, mais je suppose que c'est la rapidité d'accès aux réseaux autoroutiers qui joue à ce moment-là pour les déplacements. »

« Ça ne nous étonne pas, les deux premières réponses sur l'accessibilité routière. Ce sont des entreprises qui vous répondent. C'est la réalité du vécu des entreprises, il faut une bonne accessibilité routière : tout à la voiture et tout au camion. La part modale du transport autre que voiture dans les navettes quotidiennes, c'est moins de 10%. Et dans le transport de marchandises, c'est encore moins que ça. C'est juste une réalité. »

« L'accessibilité est un critère souvent entendu. Des entreprises, des TPE qui sont dans des villages qui passent de 2 à 5 à 9 emplois. Il faut que ce soit plus accessible tant pour les travailleurs que les fournisseurs. Élément fort important en zone rurale, les gens fonctionnent beaucoup avec leur voiture. Très difficile de fonctionner autrement. »

« C'est quand même la voiture qui est jusqu'à présent le moyen de mobilité préféré des travailleurs des parcs d'activité (...) Cela peut paraître anecdotique, mais ce qui compte pour un entrepreneur, lorsqu'il vient nous voir, c'est la proximité du terrain avec son domicile. Après viennent d'autres considérations. »

« À partir du moment où le parc est accessible en voiture uniquement, c'est normal que la voiture arrive en tête. C'est la réalité des parcs de périphérie. (...) Et les bus, il faut encore qu'ils soient aux heures des travailleurs et pas que des écoles. Les entreprises qui travaillent en pauses disent qu'elles sont prêtes à harmoniser les pauses pour grouper des demandes de bus. »

Source : entretiens auprès des opérateurs publics.

Encadré 8.5 : Réactions des opérateurs publics par rapport au facteur « rapidité d'installation »

« Notre petite taille permet de réagir vite, de connaître tout le monde et de bien connaître son territoire. »

« La rapidité d'installation, ça on est bien conscient, une fois qu'on a reçu les permis d'urbanisme pour un parc d'activité ou une microzone, il y a quand même une sécurité plus forte dans les parcs pour l'entreprise, en terme de permis d'environnement, le permis d'urbanisme, elle n'est pas absolue, mais la sécurité est supérieure. »

« Donc si l'intercommunale est propriétaire du terrain, ça va vite pour s'implanter, quand l'intercommunale n'a pas encore la propriété du terrain, il y a parfois des dossiers qui durent trois-quatre ans. »

« Nous mettons tout en œuvre pour que tout se déroule efficacement dans des délais tout à fait raisonnables. »

Source : entretiens auprès des opérateurs publics.

8.7.2. Analyse factorielle

L'application de l'analyse factorielle présentée ici porte uniquement sur les réponses à la question 33 (« Quel est votre degré de satisfaction par rapport aux caractéristiques suivantes de votre localisation ? ») pour laquelle l'échantillon de répondants est le plus élevé (118 entreprises).

Les résultats du test KMO (Kaiser- Meyer-Olkin) sont supérieurs à 0,50 pour toutes les variables et est de 0,59 pour la globalité des variables. C'est un résultat « médiocre » pour ce test, mais suffisant pour construire l'analyse factorielle.

Le tableau 8.28 présente les résultats de l'analyse factorielle. Les cinq premiers facteurs expliquent ensemble 73,8 % de la variance totale.

Tableau 8.28 : Tableaux de résultats de l'analyse factorielle (n=118)

Variables latentes (VL)	Variance	Différence	Proportion de la variance expliquée	Variance expliquée cumulée
VL (Facteur) 1	1,54	0,03	18,30	18,30
VL (Facteur) 2	1,51	0,06	18,00	36,60
VL (Facteur) 3	1,45	0,32	17,24	53,55
VL (Facteur) 4	1,13	0,56	13,45	67,00
VL (Facteur) 5	0,57	0,05	6,81	73,81

Méthode : Iterated principal factors, rotation : orthogonal varimax ; logiciel STATA

Source : IWEPS

Facteurs (les variables)	VL 1	VL2	VL 3	VL 4	VL5
Proximité des travailleurs	0,29	0,09	-0,01	0,46	0,07
Proximité des fournisseurs	0,82	0,03	-0,09	0,11	0,09
Proximité des clients	0,86	0,03	0,01	0,01	-0,12
Accessibilité marchandises : voies d'eau	-0,06	-0,01	0,86	0,05	-0,07
Accessibilité marchandises : voies ferrées	0,00	0,12	0,79	-0,02	0,15
Accessibilité marchandises : routes	0,00	-0,01	0,14	0,28	0,27
Accessibilité marchandises : aéroport	-0,08	0,32	0,09	0,05	0,61
Accessibilité travailleurs/clients : tr. en commun	0,13	0,13	0,02	0,32	-0,08
Accessibilité travailleurs/clients : en voiture	0,07	0,06	0,03	0,83	0,02
Disponibilité des équipements/impétrants	0,01	0,24	0,10	0,19	0,12
Existence club entreprises, services mutualisés	0,07	0,87	0,00	0,07	0,10
Existence services dont économie circulaire	-0,01	0,72	0,15	0,01	0,04
Autres	-0,03	0,16	-0,08	-0,02	0,19

Méthode : Iterated principal factors, rotation : orthogonal varimax ; logiciel STATA

Source : IWEPS

L'interprétation des facteurs peut se faire de la manière suivante :

- La première variable latente (facteur) peut être nommée « **relations fournisseurs clients** » ; elle explique 18% de la variance totale et rassemble deux facteurs bien corrélés de localisation spatiale : la proximité des fournisseurs et celle des clients.
- La deuxième variable latente (facteur) peut être nommée « **services mutualisés** » ; elle explique aussi 18% de la variance totale. Elle synthétise essentiellement les critères d'existence de services mutualisés et notamment l'économie circulaire, elle concerne donc plus des services présents sur le lieu.
- La troisième variable latente (facteur) peut être nommée « **accessibilité des marchandises lourdes** ». Elle explique 17% de la variance totale et contient les facteurs d'accessibilité des marchandises par les voies d'eau ou ferrées.
- La quatrième variable latente (facteur) explique 13% de la variance totale et correspond quasi exclusivement au facteur d'accessibilité des travailleurs en voiture. Elle peut donc être nommée « **accessibilité routière des travailleurs** »
- La cinquième variable latente (facteur) explique près de 7% de la variance. Elle peut être nommée « **accessibilité par air des marchandises** » puisqu'elle correspond à l'accessibilité des marchandises à un aéroport.

Avec ces cinq facteurs, l'analyse factorielle exploratoire permet de synthétiser près de 75% de la variance totale et de synthétiser et faciliter les interprétations des résultats de l'enquête.

Les deux premières variables latentes identifiées et décrites ci-dessous sont assez proches des résultats obtenus dans une étude au protocole de recherche assez similaire sur les grandes entreprises en Tchéquie (Sucháček et al., 2017). Cette similitude des résultats invite à penser que les facteurs principaux de localisation des entreprises sont analogues en Europe.

8.8. LIMITES

En dépit des précautions prises *ex ante*, que nous avons exposées dans les sections 8.2 à 8.4, il reste à l'analyse un certain nombre de limites. Deux contraintes irréductibles, en lien avec l'échantillonnage de l'enquête (section 8.3), nous semblent ici importantes à rappeler.

Pour l'enquête, notre champ d'investigation visait l'ensemble des entreprises actuellement établies en Wallonie et qui avaient été récemment confrontées à une décision de localisation, afin de mieux comprendre leurs besoins et les facteurs qui avaient influencé leur choix de localisation. Les obstacles liés à la constitution d'une base de sondage adéquate ont amené à donner un poids important aux entreprises établies en PAE. Dès lors, comme nous l'avons mentionné à plusieurs reprises dans la présentation des résultats (sections 8.6 et 8.7), les constats tirés de l'enquête donnent une vision centrée sur le public des entreprises des PAE.

Par ailleurs, les invitations à participer à l'enquête ont été envoyées aux entreprises par mail. Pour ce faire, un listing d'adresses électroniques a été constitué. Bon nombre des adresses rassemblées sont des adresses de contact général et non des adresses nominatives, qui auraient permis d'acheminer le questionnaire directement vers le sommet de la hiérarchie de l'entreprise et espérer un meilleur taux de réponse. Outre l'effet négatif sur le taux de réponse, ce manque de ciblage entache la qualité de nos résultats. Nous n'avons pas la garantie d'avoir touché, au sein de chaque entreprise, la personne la plus impliquée dans le processus décisionnel de localisation.

9. Benchmarking

Cette partie s'appuie sur le travail réalisé par le service ECOGEO de l'Université de Liège (Halleux et Zangl, 2018)²⁸. Ce dernier a mené un benchmarking sur les politiques d'accueil de l'activité économique dans les pays et régions limitrophes de la Wallonie (Flandre, Allemagne, France, Pays-Bas), ainsi qu'au Royaume-Uni.

La première section revient sur les objectifs et méthodes de cette analyse de benchmark. La deuxième section retranscrit la synthèse de l'analyse. Quant à la troisième et dernière section, elle confronte l'une des conclusions du benchmark, portant sur la gestion non parcimonieuse du sol en PAE, aux réactions des opérateurs (partie 6).

9.1. OBJECTIFS ET MÉTHODE

En lien avec les questions évaluatives générales (partie 3) et l'objectif de formuler *in fine* des recommandations par rapport à la politique wallonne d'accueil de l'activité économique, le benchmark a été préparé afin de répondre aux questions suivantes :

- quelles sont les politiques menées en Wallonie et dans les régions/pays limitrophes en matière d'accueil physique de l'activité économique ?
- Ces politiques sont-elles efficaces sur les plans économiques et spatiaux ?

La notion d'efficacité économique renvoie au fait qu'un objectif d'une politique d'accueil physique de l'activité économique est de contribuer au développement régional (*cf.* modèle logique – section 2.2). Cette contribution à la croissance économique peut passer, d'une part, par le renforcement de l'attractivité du territoire vis-à-vis d'investissements directs étrangers ainsi que, d'autre part, par le renforcement de la compétitivité des firmes du territoire sur les marchés tant extérieurs qu'intérieurs. La notion d'efficacité spatiale renvoie, pour sa part, au fait que la politique d'accueil de l'activité économique doit s'intégrer dans les objectifs stratégiques de l'aménagement du territoire (par exemple limiter l'urbanisation des terres vierges, dynamiser les pôles urbains, limiter les besoins en mobilité...).

Cette analyse de benchmark a précédé la mise en œuvre d'autres investigations menées dans le cadre de la recherche évaluative. Ses conclusions ont mis en avant des questionnements qui ont donc été repris, tant dans l'enquête auprès des entreprises (partie 7), que dans les entretiens réalisés auprès des opérateurs publics et des promoteurs privés (partie 6).

Ce travail repose sur deux méthodes : d'une part, une analyse des publications scientifiques et techniques consacrées aux politiques et, d'autre part, des échanges avec des témoins privilégiés, en particulier pour mieux comprendre le contexte allemand.

Les listes des publications analysées pour cet exercice de benchmarking, ainsi que les contacts établis lors du travail, sont présentés en annexe 4.

9.2. SYNTHÈSE

Les conclusions rédigées au terme de l'analyse comparative des politiques dans les différentes régions voisines sont reprises dans les sections qui suivent. On retrouve, tout d'abord, un comparatif général sur les contextes investigués. Deux points spécifiques sont ensuite mis en avant : la problématique des données et de l'information autour des politiques d'accueil physique de l'activité

²⁸ Le rapport complet est disponible à l'adresse suivante : <https://orbi.uliege.be/handle/2268/222647>

économique, ainsi que l'importance des stratégies territoriales pour tenter de limiter les contradictions entre les enjeux économiques et spatiaux.

9.2.1. Comparaison des régions et des pays analysés

Une problématique complexe et des comparaisons délicates

Le tableau 8.1 synthétise quelques grands résultats de l'analyse comparative. Il met en avant les principales tendances qui se dégagent des matériaux analysés. Ce tableau de synthèse ne doit toutefois pas faire oublier la complexité du sujet ainsi que le fait que la littérature sur l'accueil physique des activités économiques demeure limitée au sein de la plupart des contextes investigués. Cette situation explique pourquoi certaines cases correspondent à des informations « lacunaires » ou « divergentes ». En outre, il faut également rester attentif au fait que, sur le terrain, les réalités à l'échelle locale peuvent s'opposer aux réalités prédominantes aux échelons régionaux ou nationaux.

Tableau 8.1 : Comparaison des régions et des pays analysés dans le benchmarking

	Opérateurs prédominants	Équilibre entre la demande et l'offre foncière	Gestion foncière des PAE	Articulation aménagement / développement
Belgique / Wallonie	Structures d'intercommunalité sectorielle - Intercommunales de développement économique	Informations divergentes, mais déficit dans certaines sous-régions La pénurie en terrains apparaît comme une problématique politique	Gestion peu économe en terrains	L'aménagement doit suivre les besoins exprimés par les entreprises
Belgique / Flandre	Structures d'intercommunalité sectorielle - Sociétés provinciales de développement (POM)	Informations divergentes, mais déficit dans de nombreuses sous-régions La pénurie en terrains apparaît comme une problématique politique	Gestion peu économe en terrains	Stratégie territoriale favorable au développement des PAE
Pays-Bas	Municipalités	Tendance à la suroffre vu la concurrence entre les municipalités La pénurie en terrains n'apparaît pas comme une problématique politique	Gestion économe en terrains	Variabilité, mais prédominance des objectifs économiques
France	Établissements publics de coopération intercommunale (EPCI)	Tendance à la suroffre vu la concurrence entre les EPCI La pénurie en terrains n'apparaît pas comme une problématique politique	Gestion peu économe en terrains	Variabilité, mais prédominance des objectifs économiques

Royaume-Uni	Promoteurs privés	Les situations de suroffre sont évitées par la privatisation et la politique stricte d'aménagement La pénurie en terrains n'apparaît pas comme une problématique politique	Informations lacunaires, mais la gestion en terrains semble économe	Politiques strictes d'endiguement de l'urbanisation
Allemagne / RNW	Municipalités et structures supra-communales	La tendance à la suroffre existe, mais elle semble sous contrôle La pénurie en terrains n'apparaît pas comme une problématique politique	Informations lacunaires, mais la gestion en terrains semble économe	Forte intégration de la problématique du développement économique dans les pratiques d'aménagement

Source : Benchmarking Service EcoGéo Université de Liège.

Les opérateurs prédominants

En Belgique, tant en Wallonie qu'en Flandre, les acteurs les plus importants pour les développements fonciers à vocation économique sont des organismes liés à une logique d'intercommunalité sectorielle. Il s'agit des intercommunales de développement économique au sud du pays et des agences de développement provinciales au nord (les POM ou *Provinciale Ontwikkelingsmaatschappijen*). Précision qu'il s'agit de structures créées dans le courant des années soixante suite aux lois d'expansion économique.

Dans les autres territoires pris en compte, les municipalités sont les acteurs historiques de la politique de l'accueil physique des entreprises et donc du développement des PAE. Aux Pays-Bas et en Allemagne (Rhénanie du Nord Westphalie), les municipalités demeurent les acteurs les plus importants. En France, la taille réduite des communes et l'absence significative de fusions ont conduit au développement de structures supra-communales, les EPCI (Établissement Public de Coopération Intercommunale), qui sont devenues les opérateurs prédominants.

Au Royaume-Uni, l'évolution n'a pas conduit à la mise en place de promoteurs publics agissant à une échelle supra-locale. Par contre, depuis les années quatre-vingt et nonante du siècle dernier, il s'y est mis en place une évolution vers la privatisation. Aujourd'hui, les PAE y sont principalement développés par des promoteurs privés plutôt que par des collectivités locales.

Il ne faudrait pas déduire de la tendance vers la privatisation qui a caractérisé le Royaume-Uni que le rôle des autorités locales y est désormais négligeable en matière de PAE. En effet, si ces autorités n'interviennent plus directement sur les marchés et dans l'activité de promotion foncière, elles n'en demeurent pas moins très actives en matière de planification.

Les équilibres entre l'offre et la demande

Pour la Belgique, il est au final assez délicat de se prononcer sur les équilibres globaux entre l'offre et la demande. Il est toutefois probable que certaines régions de Flandre soient affectées par une pénurie structurelle en terrains. Cette situation, qui concerne principalement le centre et l'ouest du territoire flamand, est à considérer comme une opportunité pour la croissance wallonne. Pour autant, son impact sur les flux d'investissement demeure vraisemblablement assez limité. En outre, du point de vue du marché de l'emploi, il a été observé que de nombreux travailleurs flamands sont occupés

au sein des PAE wallons situés à proximité de la Flandre (CPDT, 2016). La crainte d'une pénurie foncière n'est significativement mise en exergue qu'en Belgique.

En France et aux Pays-Bas, la littérature comme les analyses quantitatives témoignent d'une tendance à la suroffre, en tout cas au sein des régions rurales. Cela tient notamment aux logiques de concurrence entre les opérateurs prédominants (les EPCI en France et les communes aux Pays-Bas). En Angleterre, le rôle prédominant des promoteurs privés, conjugué à une politique stricte d'endiguement imposée par le niveau central, limite le risque de suroffre dans les territoires où ouvrir de grands PAE ne permettrait de toute manière pas d'apporter de réelles solutions aux déficits d'investissement.

Étonnement, cette crainte d'une pénurie foncière pour des terrains à vocation économique n'est pas perceptible en Angleterre, où l'aménagement du territoire est pourtant plus strict. Tant en Flandre qu'en Wallonie, le risque d'une pénurie foncière apparaît comme un sujet politiquement sensible. Afin d'expliquer cette sensibilité, il nous semble opportun d'invoquer, d'une part, une concurrence entre les deux grandes régions du pays pour l'accueil des investissements et, d'autre part, l'impact de l'étalement urbain sur la difficulté d'assembler les parcelles nécessaires au développement de grands PAE.

Il ressort également de nos analyses que la prédominance d'opérateurs publics sur les marchés du foncier à vocation économique est un facteur qui, toutes choses égales par ailleurs, conduit à un développement supplémentaire de l'offre. En effet, en parallèle à l'objectif d'offrir des terrains en suffisance pour le bon développement des entreprises, les organisations publiques qui assurent les activités de promotion vont bénéficier du développement de nouveaux parcs par des effets induits. Pour l'Allemagne, les Pays-Bas et la France, les autorités communales ou supra-communales vont tirer un bénéfice fiscal du développement de PAE. En effet, l'accueil d'entreprises sur le territoire d'une autorité locale va se traduire par un élargissement de la base fiscale. En Belgique, vu la logique d'intercommunalité sectorielle, la problématique est différente puisque les structures publiques qui gèrent les promotions ne bénéficient pas du pouvoir fiscal. Pour autant, il est manifeste que tant les IDE wallonnes que les POM flamandes vont générer des bénéfices financiers de leur activité de promotion foncière.

La gestion foncière des PAE et sa composante culturelle

Les analyses sur la Belgique sont convergentes quant au diagnostic d'une gestion foncière peu économe en terrains. Cette problématique, qui est au cœur de l'enjeu de l'efficacité spatiale des politiques d'accueil de l'activité économique, concerne tant la Flandre que la Wallonie. Nous aboutissons à cette conclusion sur la base des informations qualitatives en notre possession, mais également sur la base des données relatives aux densités d'emplois.

Rappelons que la densité d'emploi au sein des PAE wallons est estimée à 17 emplois par hectare en 2010 (J.-M. Lambotte et al., 2010). Lors d'une évaluation précédente en 2013 et sur les PAE financées dans le cadre du premier Plan Marshall, l'IWEPS avait obtenu une moyenne de 15 emplois par hectare (IWEPS, 2013). Ces moyennes sont faibles vis-à-vis des pays voisins. De plus, force est de constater que les nouveaux PAE ne s'implantent pas davantage dans des localisations centrales ou urbaines. Au contraire, les développements récents sont généralement associés à des localisations à l'écart des tissus urbains où la dépendance à l'automobile est patente.

Nous approfondissons la question de la gestion foncière des PAE en Wallonie à la section 9.3, en confrontant les constats qui précèdent aux réactions des opérateurs.

Le même diagnostic d'une gestion foncière peu économe peut être posé pour la France, mais pas pour les Pays-Bas, où le foncier à l'intérieur des périmètres des PAE est géré avec davantage de parcimonie. La spécificité de la situation néerlandaise montre qu'il est opportun de différencier la problématique de la quantité de l'offre d'une part et la problématique de la gestion de l'offre d'autre part. En effet, aux Pays-Bas, l'offre est abondante, mais gérée avec parcimonie lorsqu'elle est mise en œuvre.

La problématique de la sélectivité des entreprises explique vraisemblablement la faible efficacité spatiale des PAE en France. En effet, la grande distribution s'y est massivement implantée dans de vastes zones monofonctionnelles.

Nous considérons que le décalage entre pays du point de vue de la gestion foncière tient à des causes « culturelles » profondément enracinées plutôt qu'à des aspects techniques qui sont eux-mêmes la résultante de la conception prédominante vis-à-vis de la ressource foncière. Rappelons ici comment J. Serrano et C. Demazière interprètent le constat de l'étalement économique qui caractérise de nombreuses régions françaises : la propension à consommer des espaces agricoles serait sous-tendue par la faible valeur qui leur est attribuée (J. Serrano et C. Demazière, 2009, p. 123).

Les articulations entre la politique de l'aménagement du territoire et la politique du développement économique

Nos comparaisons interrégionales et internationales montrent que le contexte wallon se caractérise par des politiques segmentées et par des liens au final assez ténus entre ces politiques. Nous y trouvons surtout une prédominance de la politique du développement et la principale tâche dévolue aux aménageurs est d'éviter qu'une pénurie en offre se développe. La Flandre se caractérise également par une prédominance de la politique du développement sur la politique de l'aménagement. Dans cette région, la politique menée depuis la première publication du *Ruimtelijk structuurplan Vlaanderen* (RSV) dans les années nonante – au moins – correspond à un vaste programme de développement des parcs d'activités.

La situation anglaise semble opposée à la situation belge du point de vue des rapports de force entre les politiques de l'aménagement et du développement. En effet, nous y trouvons des directives nationales d'aménagement du territoire qui s'imposent sur les politiques locales en matière de développement économique. Pour autant, l'outil de l'*Employment Land Review* fait en sorte que l'offre suive la demande dans les territoires en développement.

En France, les matériaux en notre possession témoignent d'une hétérogénéité concernant les modalités d'articulation entre les politiques de l'aménagement et du développement. Cette hétérogénéité s'exprime d'abord en fonction du gradient urbain-rural. Dans de nombreuses régions rurales, l'optique développementaliste induit une offre surabondante que l'on peut considérer comme un gaspillage de la ressource. Par contre, au sein de certaines régions urbaines, les aménageurs ont été capables d'imposer une vision claire et d'accompagner cette vision de stratégies d'aménagement sophistiquées. À Rennes, par exemple, une politique urbaine basée sur des informations fines quant aux besoins des entreprises et sur un projet territorial clair – une ville archipel reposant sur une organisation polycentrique et une logique de trame verte et bleue – a conduit à la mise en place de sites différenciés selon les besoins variés des entreprises en grands terrains ou en centralité urbaine.

L'hétérogénéité des configurations françaises doit également s'appréhender en fonction du caractère plus ou moins central ou périphérique des territoires. En effet, au sein des grandes régions urbaines, nous trouvons, dans les centres, une logique aménagiste qui a permis de donner naissance

à de grands projets urbains de réaménagements et, dans les périphéries, une logique développementaliste qui s'accompagne de l'ouverture de vastes zones d'activités.

Les investigations menées sur l'Allemagne et sur le Land de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie ont, pour leur part, mis en exergue des pratiques d'aménagement qui intègrent le sujet de l'accueil des activités économiques. À l'image de ce que nous venons de rappeler à propos de Rennes, cela permet de spatialiser la réflexion sur les besoins des entreprises grâce à des documents d'aménagement stratégique qui guident les villes et les investisseurs dans les choix de localisation. Sans conteste, cette absence de segmentation entre les politiques de l'aménagement et du développement apparaît comme un facteur explicatif de la forte efficacité spatiale identifiée pour les PAE allemands (en tout cas pour les PAE des régions intermédiaires de l'ex Allemagne de l'Ouest).

9.2.2. La problématique de la donnée et de l'information

Vis-à-vis de la politique wallonne, le constat de la nécessité d'un système d'informations efficace est parfaitement en ligne avec des recommandations déjà anciennes relatives à l'élaboration d'un tableau de bord digne de ce nom. Notons à ce sujet l'avis 1076 du CESW (CESW, 2012). Il n'existe actuellement pas de base de données centralisée sur l'offre en terrains et bâtiments à destination de l'activité économique. En 2011, le site Bspace (<http://www.bspace.be/>), auquel est accolée une base de données, a été développé. Il existe toujours actuellement. Toutefois, il s'agit d'un outil essentiellement promotionnel à l'attention des investisseurs. Les mises à jour ne sont pas ou plus assurées et l'harmonisation des informations transmises par sous-régions n'est pas réalisée. La problématique et les difficultés liées au développement d'un inventaire permanent et actualisé des offres ont été abordées avec les opérateurs wallons (intercommunales, ports autonomes, ainsi qu'avec un opérateur privé) lors de nos entretiens semi-directifs. Un résumé de leurs expressions est présenté dans la section 6.6.

Nous avons rencontré des systèmes d'informations plus ou moins développés au sein des différents contextes analysés :

- en Allemagne, le Land de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie s'est doté d'un observatoire de l'urbanisation (*Siedlungsflächenmonitoring*) qui analyse l'offre en terrains économiques en fonction de leur taille, de leur type de propriétaire et du fait qu'il s'agisse ou non d'un terrain en friche ayant été préalablement urbanisé ;
- en France, les territoires métropolitains ont mis en place des observatoires fonciers qui permettent de centraliser l'information sur les offres foncières et immobilières à vocation économique ;
- en Angleterre, les décisions des autorités locales en matière d'allocation de terrains pour les entreprises sont dépendantes d'un *Employment Land Review* basé sur les perspectives de l'économie locale, mais établi en fonction d'une méthodologie nationale ;
- pour la région bruxelloise, le système d'informations relatif aux bâtiments, *Inventimmo* (<https://www.citydev.brussels/fr/inventimmo>) a été mis en place. Ce système est pertinent, car, à Bruxelles, l'immobilier de seconde main joue un rôle extrêmement important dans l'accueil physique des entreprises.

Au sein des territoires analysés, le dispositif le plus sophistiqué correspond vraisemblablement au dispositif néerlandais, avec un système centralisé au niveau du pays, mais alimenté par les niveaux locaux et provinciaux. Ce système multiniveaux fournit des données sur les ventes (volume et prix), sur l'occupation, sur l'âge des PAE et la proportion de parcs dégradés, sur l'offre disponible, sur le poids relatif des promoteurs publics et privés. La qualité de ce système n'est d'ailleurs pas étrangère

au fait que de nombreuses recherches n'aient été consacrées aux PAE néerlandais, ni au fait que la Flandre s'en soit inspirée dans la mise en place de sa comptabilité spatiale (*ruimteboekhouding*).

9.2.3. L'importance des stratégies territoriales

L'outil du schéma de développement territorial et la vision territoriale prospective

Idéalement, l'élaboration de schémas stratégiques de développement territorial devrait permettre de limiter les contradictions entre les enjeux économiques et spatiaux de la politique d'accueil physique de l'activité économique.

Pour la Wallonie, cela doit passer par un schéma régional en cours de réalisation, mais aussi, sans doute, par des schémas supra-locaux à l'échelle des provinces et/ou des grandes régions urbaines. De nombreux acteurs actifs dans le champ du développement économique appellent de leurs vœux l'élaboration d'une vision territoriale prospective pour la Wallonie. C'est dans le cadre de ces schémas qu'elle devrait être mise en place par co-construction.

En la matière, nous devrions sans doute nous inspirer des pratiques allemandes, où l'aménagement du territoire planifie les besoins en terrains par une logique intégrée de « gouvernance multiniveau ».

Au nord du pays, la réalité des pratiques indique que les grands principes mis en avant par le RSV de 1997 n'ont pas été parfaitement suivis d'effet. Pour autant, concernant l'échelon du schéma régional, les analyses menées sur la Flandre illustrent bien comment la planification régionale est susceptible d'intégrer l'enjeu du foncier économique. S'agissant du cas de la Wallonie, la publication de directives régionales permettrait notamment de faciliter la mise en œuvre d'une gestion différenciant mieux les types de parcs. Sur ce sujet, l'UWE propose depuis longtemps de mieux distinguer les terrains à enjeux régionaux (aéroports, universités, terrains de grande superficie), les parcs généralistes ou spécialistes d'influence sous-régionale et les petites zones (ZACC, SAR...) (UWE, 2008, p. 89).

Il est évident pour beaucoup qu'il faudra, à moyen ou à long terme, mettre fin à la consommation de nouveaux terrains vierges. L'accueil des activités économiques devra alors se faire systématiquement par une logique de recyclage, en « reconstruisant les parcs d'activités sur les parcs d'activités ». Il s'agit de la logique « stop béton » mise en avant au niveau de la Flandre (à l'horizon 2040) et que l'on retrouve également dans le schéma régional publié par le Land de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie.

Sur la base des matériaux recensés dans notre analyse, le cas des villes françaises et du dispositif des Schémas de Cohérence Territoriale (SCOT) montre que la planification à l'échelon des régions urbaines ou des bassins de vie peut s'avérer fort utile. C'est sans doute à cette échelle qu'il faut chercher à préciser l'adéquation entre le profil des entreprises et le profil des lieux susceptibles de les accueillir : où faut-il accueillir tel type d'entreprise ? Rappelons ici le cas de Rennes, où les aménageurs ont prévu des espaces d'accueil pour les firmes « espacivores », mais également des sites en renouvellement urbain pour des activités susceptibles de profiter des externalités dont bénéficie le cœur de l'agglomération (nous pensons ici au domaine des services aux entreprises). À l'image des pratiques des grandes villes françaises, les autorités des grandes villes wallonnes pourraient également faire en sorte que les stratégies en matière d'accueil physique des entreprises soient, d'une part, mieux intégrées dans de grands projets urbains et, d'autre part, mieux articulées aux enjeux des maillages verts et de la limitation de la demande en mobilité.

Imiter la Flandre et sa politique de l' « *IJzeren voorraad* » ?

La Flandre a développé sa politique de l' « *IJzeren voorraad* » (Fontane P., 2010) – à traduire par « fonds de réserve » ou « réserve stratégique » – afin d'éviter une pénurie en terrains à vocation économique. Cette stratégie a été mise en place en réaction aux problèmes des délais croissants induits pas les procédures nécessaires à la création de nouvelles zones d'activités économiques. Fondamentalement, la stratégie en question se base sur la différenciation entre les deux étapes de la planification et de la promotion. Ces étapes renvoient aux deux rôles distincts que peuvent assumer les autorités publiques en matière d'accueil physique des entreprises.

Transposer la politique de l' « *IJzeren voorraad* » en Wallonie impliquerait de mieux différencier, d'une part, la phase des procédures planologiques nécessaires à la création de nouvelles ZAE et, d'autre part, la phase de développement et de viabilisation lorsqu'une ZAE (situation de droit) devient un PAE (situation de fait), c'est-à-dire un espace aménagé et équipé pour accueillir des activités économiques. Cette différenciation permettrait, grâce à un stock suffisamment important en ZAE, de mieux suivre les fluctuations de la demande en terrains. En effet, passer d'une ZAE non équipée à une ZAE équipée est bien plus rapide qu'organiser de manière conjointe les procédures planologiques et les travaux de viabilisation.

Appliquer l' « *IJzeren voorraad* » en Wallonie devrait permettre d'éviter les risques de pénurie qui ont pu être observés dans certaines sous-régions depuis les années nonante. Toutefois, cette approche n'irait pas sans poser certains problèmes. Un premier problème serait de devoir gérer une discordance croissante entre les situations « de droit » et « de fait », puisque cette politique s'accompagnerait de superficies qui correspondraient à des ZAE sur le plan de l'affectation, mais à des zones non urbanisées sur le plan de l'occupation. Ensuite, il est à craindre que prévoir une alimentation continue en stocks de ZAE limite les efforts des acteurs pour utiliser la ressource de manière parcimonieuse. En tout état de cause, il s'agit là d'une critique exprimée à l'encontre de l'actuel système flamand, une critique qui illustre bien les contradictions fondamentales entre les objectifs économiques et spatiaux de la politique d'accueil physique de l'activité économique : en termes d'efficacité économique, il faut offrir un maximum de terrains ; en termes d'efficacité spatiale, il faut en limiter la consommation.

Afin de limiter le risque de poursuivre le gaspillage de la ressource, il faudrait que l'application en Wallonie d'une politique équivalente à l' « *IJzeren voorraad* » s'accompagne de régulations plus strictes, tant en matière de densité d'emplois qu'en matière de sélectivité des firmes susceptibles de s'implanter en ZAE. En d'autres termes, l'application de l' « *IJzeren voorraad* » impliquerait la mise en place d'un cadre plus strict concernant les objectifs spatiaux de la politique d'accueil de l'activité économique.

9.3. RÉACTIONS DES OPÉRATEURS PAR RAPPORT À « LA GESTION PEU PARCIMONIEUSE »

Le tableau de synthèse du benchmarking (figure 9.1) a été présenté aux opérateurs lors des entretiens semi-directifs de mai et juin 2018. Une cellule de ce tableau a, de manière quasi systématique, animé les discussions : « gestion peu économe en terrains » en Wallonie. En effet, de nombreux opérateurs ont expliqué que si une gestion peu parcimonieuse avait été possible au début de la mise en place de la politique, ils estimaient qu'elle ne l'était plus actuellement, ce constat étant argumenté notamment par la raréfaction des terrains qu'ils expriment, en tout cas dans certaines sous-régions.

« Cela a peut-être été vrai à une époque. Ce n'est plus le cas actuellement » ;

« On a une politique de gestion parcimonieuse des terrains. Très économe parce que nous en avons de moins en moins » ;

« Sur la Wallonie, il y a des efforts qui sont faits (...), maintenant on est toujours le fruit d'un contexte ».

Afin de développer un peu cette problématique de la (non) parcimonie et d'étayer le diagnostic issu du benchmarking, une analyse spécifique des comptes rendus d'entretiens a été réalisée au regard de douze mesures développées par la CPDT. Ces douze mesures avaient été établies dans l'objectif de recommander une utilisation plus parcimonieuse du sol dans les parcs existants (Lambotte J-M.*et al.*, 2010 (voir l'encadré 9.1). Nous formulons l'hypothèse que leur(s) application(s) ou mise(s) en œuvre peuvent être considérées comme les témoins d'une préoccupation vers une gestion parcimonieuse du foncier ou de l'immobilier dans les parcs.

Encadré 9.1 : Douze mesures en vue d'une utilisation plus parcimonieuse du sol en parcs d'activités économiques (CPDT 2010)

1. Ébaucher des indicateurs de densité d'emplois par ha (différenciés en fonction du type d'entreprises : selon la nature des activités qu'elles soient industrielles ou de services et selon la taille)
2. Moduler le prix des terrains au sein des ZAE selon la sous-région concernée et selon le type d'activités concernées ;
3. Limiter la proportion de terrains perdus dans les infrastructures de viabilisation et autres aménagements (et donc le différentiel entre la superficie commercialisable et la surface brute des parcs d'activités) ;
4. Tenir compte de l'adéquation entre les terrains disponibles et le besoin des entreprises à court ou moyen terme, concernant la quantité de terrains vendus en vue d'extensions ;
5. Adapter les règles relatives au recul par rapport aux limites de parcelles, aux rapports surface de plancher/surface au sol ou aux coefficients d'occupation au sol selon le type d'activité, en tenant compte notamment des impératifs liés aux procédés industriels mis en œuvre par les entreprises candidates et aux impératifs de sécurité ;
6. Veiller adéquatement au nombre d'emplacements de parking au lieu de travail en tenant compte de l'accessibilité du site ;
7. Mettre en place des immeubles (semi-)mitoyens répondant aux besoins des TPE et PME ;
8. Bâtir sur plusieurs niveaux les locaux destinés aux fonctions ne nécessitant pas obligatoirement une surface de plain-pied (bureaux, voire parking et stockage de matières manipulées en petites quantités – local d'archives par exemple) ;
9. Mettre en commun à plusieurs entreprises divers services ou fonctions à l'image de ce qui est réalisé au sein des centres d'entreprises ;
10. Veiller à limiter la spéculation ou tout gel prolongé de la construction des terrains vendus, notamment par l'application des dispositions offertes actuellement par la législation ;
11. La problématique des stocks dormants : compte tenu du besoin des entreprises, récupérer à l'amiable les réserves foncières éventuelles des entreprises d'une taille minimale suffisante ;
12. Favoriser le rôle que peuvent jouer les IDE d'intermédiaire entre l'offre et la demande sur le marché immobilier de seconde main.

Source : Lambotte J.-M., Halleux J.-M., Girolimeto F et Labbeuw F.-L., 2010.- Gestion des zones d'activités économiques existantes. Présentation des résultats et des propositions avant évaluation par les experts, CPDT, Thème 1B

Lors des entretiens semi-directifs auprès des opérateurs, une seule des douze mesures a été systématiquement abordée, à savoir leur(s) rôle(s) éventuel(s) et la mise en œuvre effective, ou non, de la rencontre entre l'offre et la demande sur le marché immobilier de seconde main (*mesure 12* dans la liste de l'encadré 8.1). Les réponses des intercommunales par rapport à cette mesure sont donc analysées dans une sous-section spécifique (sous-section 8.2.1). Pour les onze autres mesures, l'analyse proposée ci-dessous reprend uniquement les expressions spontanées d'application de ces mesures par les opérateurs.

9.3.1. RÉACTIONS DES OPÉRATEURS À PROPOS DU MARCHÉ DE SECONDE MAIN

En 2017, la cellule *Parcs d'activités durables* de l'Union wallonne des entreprises (UWE, 2017) a réalisé une étude sur l'occupation et la réutilisation des bâtiments dans les PAE. Cette étude s'intéresse au marché de seconde main des bâtiments. Lors des entretiens auprès des opérateurs, quelques résultats de synthèse de cette étude ont été expliqués ou rappelés, constituant un point de départ pour interroger les opérateurs sur leurs pratiques à propos des bâtiments de seconde main et notamment s'ils intégraient dans leurs offres des espaces et/ou des bâtiments recyclés.

Les réactions des opérateurs peuvent être résumées en quelques éléments.

- (1) Leur rôle dans le repérage et la proposition de ce type d'espaces ou bâtiments est identifié par eux comme important.

Les opérateurs semblent avoir un rôle de facilitateur pour la mise en œuvre des espaces de seconde main.

- « Au départ, ils ne sont pas chauds, ils veulent un beau grand terrain bien accessible »
- « C'est nous qui poussons au recyclage plutôt que l'entreprise qui demande »

Si les avantages sont mis en évidence, l'opérateur explique que l'entreprise va montrer son intérêt, surtout si elle est pressée. En effet, les délais de demande de permis et de la construction peuvent être gagnés.

- « Si on propose un bâtiment de seconde main convenable tout prêt, elle le prend pour éviter le permis, la construction ».

Un inconvénient identifié est la question de l'antériorité des subsides en zone de développement : « si un bâtiment dit d'occasion a déjà été subsidié, la prime à l'investissement ne sera pas aussi élevée pour une seconde fois ».

- (2) D'après les opérateurs, peu d'entreprises sont *a priori* à la recherche de bâtiment de seconde main.

Cependant, dans certaines sous-régions, ils observent une demande pour « des jolies friches » ou « jolis bâtiments », « avec un cachet patrimonial » qui pourraient être intéressante(s) en terme « d'image » pour l'entreprise.

En particulier, cela semble convenir aux entreprises du secteur tertiaire qui ont moins de contraintes techniques : « on peut avoir de jolis bâtiments, mais la hauteur sous toit peut décourager pas mal de PME de production ». Ce constat d'intérêt plus grand du tertiaire avait également été dressé dans l'analyse de l'enquête réalisée par l'UWE en 2017. Outre le tertiaire, les opérateurs ont expliqué que « c'est souvent les entreprises plus créatives qui vont y penser ».

Par ailleurs, les opérateurs expliquent que les coûts liés à la mise en conformité par rapport aux normes actuelles ou pour rencontrer des normes de qualité énergétiques peuvent être des freins pour les entreprises.

- (3) La tendance actuelle vers le marché de seconde main est liée, dans certaines sous-régions, à la raréfaction des terrains.
- (4) La mise à disposition de bâtiments de seconde main est une pratique encore peu fréquente dans les ports.

Ceux-ci nous ont expliqué que c'était lié au taux de rotation des entreprises qui y était très faible au sein de leurs zones ou quais.

9.3.2. EXPRESSIONS SPONTANÉES DES OPÉRATEURS À PROPOS DE MESURES VISANT UNE GESTION PARCIMONIEUSE

La présentation de cette section est organisée dans un ordre décroissant par rapport aux fréquences d'expressions spontanées d'actions en faveur de chacune des douze mesures.

Une seule mesure liée à la parcimonie est exprimée spontanément comme étant pratiquée par une grande majorité des opérateurs rencontrés. Il s'agit de la *mesure 1* : la plupart des opérateurs rencontrés nous ont expliqué leurs préoccupations en termes de densité d'emplois dans les parcs. Mais les objectifs de densité sont nuancés en lien notamment avec les spécificités des parcs : les parcs avec beaucoup d'entreprises tertiaires ou les parcs scientifiques ont un taux d'emploi à l'hectare plus élevé que les parcs logistiques. Les ratios d'emploi doivent être la plupart du temps approuvés par les conseils d'administration des intercommunales. Dans une sous-région où la raréfaction des terrains est particulièrement exprimée, l'intercommunale explique imposer 25 emplois à l'hectare vendu. Pour la plupart, les opérateurs reconnaissent aussi la nécessité d'efforts pour une densification des parcs existants.

Parmi les difficultés exprimées par les opérateurs pour rencontrer les objectifs chiffrés de densité d'emploi à l'hectare, ils expliquent qu'une entreprise, lorsqu'elle s'implante, se développe généralement progressivement, le taux d'emploi annoncé au départ lors de l'achat du terrain est le plus souvent progressif, en fonction du rythme de développement, les objectifs ne sont alors rencontrés, « si tout va bien », qu'au terme de quelques années.

La moitié des opérateurs ont exprimé spontanément des actions en lien avec la *mesure 4* sur l'adéquation qu'ils recherchent entre l'offre en terrains et les besoins des entreprises dans une perspective temporelle de court et moyen terme et de possibles extensions. Une des pistes concrètes appliquées par une intercommunale est de ne pas parcelliser « à l'avance » et de favoriser le dialogue avec l'entreprise pour répondre au besoin à court terme, en fonction de la dimension exacte demandée, et à moyen terme si une extension progressive est envisagée. Les bâtiments relais sont reconnus comme pertinents dans ce contexte. Ils sont souvent vus comme une réponse à une demande à court terme pour une « *starter* » notamment, avant un développement progressif sur un terrain adéquat si le développement de l'entreprise se concrétise ensuite. Les opérateurs expliquent passer beaucoup de temps à proposer différentes alternatives avant d'accepter une implantation et de son étendue. Ils semblent chercher à répondre au mieux aux besoins de l'entreprise en fonction des contraintes de l'offre. Une intercommunale nous a expliqué pratiquer les loyers « modérés progressifs » dans les bâtiments relais, pour permettre de louer à des entreprises « sans trop de risques au début ».

Une moitié des opérateurs (parfois différents de ceux ayant exprimé des actions pour la mesure 4) ont expliqué « récupérer » des parties de terrains non utilisées et qui ne sont plus utilisées par des entreprises. Cela correspond à l'application de la *mesure 11*. Une pratique exprimée par les intercommunales est la récupération de grands parkings non utilisés ou de portions de terrains non utilisés, qui sont dits « libérés ». Ces opérations ont un double objectif exprimé : libérer du terrain et

redonner une seconde vie (pour des anciens parkings par exemple) « pour favoriser l'attractivité du parc en évitant les zones inoccupées ». Une des difficultés exprimées est la durée de la négociation pour la reprise de terrains.

Des actions liées aux autres mesures sont exprimées spontanément de manière peu fréquente par les opérateurs.

Plusieurs opérateurs nous ont expliqué ne pas appréhender leur terrain d'actions de manière identique ; ils ont des « critères » différents suivant les sous-régions. La *mesure 2* propose de moduler le prix des terrains au sein des zones. Les prix de vente semblent modulés par certains opérateurs, en fonction de la localisation et/ou de « l'ancienneté » du parc (voir aussi Vandermeer, 2016, p7).

La réduction des emplacements de parkings ou la mutualisation avec d'autres fonctions voisines font partie des tendances expliquées par quelques opérateurs. Ce sont des actions relatives à la *mesure 6*.

Des actions concernant la *mesure 3*, c'est-à-dire visant à limiter la proportion de terrains perdus dans les infrastructures, ont très peu été exprimées directement par les opérateurs, sauf pour les parkings (déjà cités pour la mesure 6). En ce qui concerne les infrastructures, plusieurs ont expliqué les défis pour répondre aux « nouvelles obligations » dans le cadre de l'obtention des permis d'urbanisme, pour des pistes cyclables ou trottoirs au sein des parcs.

L'adaptation des règles relatives au recul par rapport aux limites de parcelles, correspondant à la *mesure 5* a fait l'objet d'une intervention par un opérateur à travers la « non-parcellisation *a priori* » proposée comme pratique pour une gestion plus parcimonieuse des superficies consommées pour répondre aux besoins des entreprises.

La possibilité de construire des bâtiments semi-mitoyens ou mitoyens est une des actions de la *mesure 7*. Ce point a été abordé lors de deux entretiens, mais c'est aussi pour soulever des difficultés de mise en œuvre, notamment liées aux contraintes imposées par les pompiers.

La *mesure 9* concerne la mise en commun de services. Elle a également été abordée à deux reprises, avec quelques exemples comme des centrales d'achat ou des services de sécurité, mais ce fut aussi l'occasion d'expliquer les risques d'essoufflement dans la durée.

La *mesure 10* concerne la limitation de la spéculation et du gel prolongé de terrains. C'est une préoccupation d'opérateurs, et c'est un des rôles que certaines intercommunales nous ont expliqués, notamment par leur bonne connaissance des parcs et de certaines parties sans usages depuis longtemps.

Aucune action relative à la *mesure 8* n'a été repérée dans nos comptes rendus d'entretiens. Cette mesure concerne la construction sur plusieurs niveaux. Il est important de noter qu'étant donné le contexte de cette analyse, cela ne veut cependant pas dire qu'elle n'est pas pratiquée.

9.4. LIMITES

Une des limites principales de ce travail de benchmarking est celle de la non-disponibilité de documents ou de statistiques harmonisées sur l'ensemble des questions ou thématiques abordées et pour les différentes régions ou pays. La littérature scientifique sur l'accueil physique des activités économiques demeure limitée au sein de la plupart des contextes investigués. En fonction de ce constat, dans la synthèse proposée, certaines cases correspondent à des informations « lacunaires » ou « divergentes ». En outre, la synthèse propose une vision agrégée ne tenant pas compte de constats par sous-régions. Certains pays étudiés sont étendus et, sur le terrain, les constats à

l'échelle locale peuvent parfois être fort différents des agrégations aux échelons régionaux ou nationaux.

À propos du défi de la parcimonie, les douze mesures proposées par la CPDT n'ont pas été abordées systématiquement lors de nos entretiens semi-directifs. L'analyse est donc basée sur les expressions spontanées des opérateurs à propos de leurs mises en application. Les occurrences de leurs mentions ne peuvent donc pas être considérées comme des occurrences de mises en application. L'analyse est cependant intéressante pour illustrer les intérêts ou difficultés de ces mesures.

10. Synthèse des réponses aux questions évaluatives

Questions relatives à la conception et à la mise en œuvre de la politique

- **(1) Sur quels connaissances et diagnostics s'appuie la politique d'infrastructures d'accueil des activités économiques pour cerner les besoins fonciers des entreprises ?**

La superficie en terrains équipés à destination de l'activité économique en Wallonie est estimée à près de 13 000 hectares. Parmi ceux-ci, la plupart sont occupés, d'autres restent libres. Des projets d'extension ou de création et d'équipement de nouveaux parcs sont réalisés chaque année avec l'appui notamment des financements SOWAFINAL, mais également des budgets FEDER et des budgets ordinaires.

De 2014 à 2017, 86 millions d'euros du budget ordinaire wallon ont été consacrés à l'équipement des PAE, 14 millions à celui des ports. Pour la même période, la part régionale des fonds FEDER s'élevait respectivement à 59 millions d'euros et 4,5 millions d'euros, pour les PAE et les ports. De 2005 à 2019, les mécanismes SOWAFINAL 1 et SOWAFINAL 2 ont permis de réaliser des travaux pour 319 millions d'euros dans les PAE et pour 41 millions dans les ports autonomes.

Il n'existe pas en Wallonie d'inventaire permanent et harmonisé pour l'ensemble de la région des occupants des PAE et des terrains ou bâtiments disponibles pour l'activité économique.

Vers un inventaire sur les entreprises qui occupent les PAE ?

- Plusieurs tentatives d'inventaires sur les occupations ont été réalisées, lors d'études ponctuelles ou lors de la mise en place du site B-Space en 2011. À ce jour, ce site, à vocation plutôt promotionnelle, n'est pas alimenté de manière récurrente et plusieurs opérateurs ne transmettent pas de données harmonisées et récentes.
- En fonction de ce constat et pour mener à bien cette évaluation, l'IWEPS a mis en place une collecte de données auprès des opérateurs désignés dans l'arrêté du Gouvernement wallon du 11 mai 2017, de manière harmonisée et faisant état de la liste des entreprises implantées dans les PAE en juin 2016, juin 2017 et juin 2018. Les résultats de cette collecte sont présentés dans la partie 7 de ce rapport.

Cet inventaire, réalisé uniquement dans l'objectif de cette évaluation, nous a permis de caractériser les entreprises ayant fait le choix d'une localisation dans les parcs et donc de mieux connaître les bénéficiaires de la politique évaluée.

- Parmi les territoires analysés dans le benchmarking (partie 9), le dispositif d'inventaire le plus complet est le dispositif néerlandais. Ce système centralisé, mais à l'alimentation multiniveaux (local et provincial) fournit des données sur les ventes (volume et prix), sur l'occupation, sur l'âge des PAE et la proportion de parcs dégradés, sur l'offre disponible, et sur le poids relatif des promoteurs publics et privés.
- Dans l'arrêté du Gouvernement wallon du 11 mai 2017 relatif au développement des parcs d'activités économiques (section 2.2), un rapport annuel est demandé aux opérateurs (Chapitre V, article 53) sous forme de différents tableaux à remplir (décrits dans l'annexe IX de l'arrêté). Ce dispositif vise à rassembler des informations notamment sur l'occupation des parcs. En 2018, lors de nos entretiens, la plupart des opérateurs nous ont expliqué que leur premier rapport annuel avait été difficile à remplir. Ils semblent avoir pu répondre partiellement seulement aux contenus des tableaux de cette annexe (section 6.6). Nous

verrons à l'avenir comment un véritable inventaire pourrait être développé en Wallonie, à partir des rapports annuels transmis au fonctionnaire dirigeant et en fonction de l'harmonisation progressive des données reçues.

- Au-delà de la collecte des données prévues par l'arrêté, la gestion de toutes ces données et leur analyse demandera un temps certain. À l'heure actuelle, il nous semble que de nombreuses étapes doivent encore être franchies avant une concrétisation.
- Si le développement d'un inventaire harmonisé est particulièrement pertinent pour le suivi et l'évaluation de la politique, la question de la diffusion publique de celui-ci est l'objet de points de discussions, notamment pour éviter la spéculation et veiller à une gestion cohérente et parcimonieuse de l'offre.

Estimations des superficies à réserver à l'avenir pour l'activité économique ?

Des recherches de la CPDT ont été commanditées à deux reprises, en 2007 et en 2017, visant à évaluer les besoins en zones d'activités économiques sur la base de la confrontation entre les demandes (basées sur les observations passées) et l'offre en terrains disponibles. C'est une manière de travailler. Il faut toutefois souligner les grandes difficultés de collecte des données exprimées par les chercheurs. Il est à noter que la publication des résultats n'a pas été publique pour la recherche réalisée en 2017. Une des raisons évoquées était liée aux incomplétudes dans les données reçues?

Connaissances des besoins des entreprises en terrains ou bâtiments ? et en termes de localisation de ceux-ci ?

Sur la question des besoins des entreprises en terrains ou bâtiments et sur leurs facteurs de localisation, la consultation des entreprises, via une enquête, n'avait jamais été réalisée explicitement en Wallonie. C'est l'option qui a été choisie dans cet exercice d'évaluation via un questionnaire en ligne.

- Les résultats de l'enquête auprès des entreprises sont présentés dans la partie 8 de ce document. Les facteurs déterminants du processus de réflexion par rapport à un départ du site ainsi que les facteurs essentiels exprimés par les entreprises pour un choix de localisation sont intéressants en termes de connaissance, mais aussi pour éclairer la politique des PAE, mais également les politiques de mobilité et d'aménagement du territoire.
- Les résultats de notre enquête ont été discutés avec les opérateurs lors de nos entretiens semi-directifs, leur réaction a permis de confirmer les résultats en fonction des demandes qu'ils reçoivent des entreprises, mais également d'identifier des pistes pour répondre aux besoins, des inadéquations ou limites de la politique (section 7.7).

Les lacunes synthétisées ici, mais également les pistes ou questionnements issus de nos analyses et de la mise en place spécifique de collectes d'informations dans le cadre de cette évaluation amènent à conclure qu'une amélioration des connaissances et diagnostics serait pertinente pour éclairer et/ou mieux orienter la politique.

o (2) La politique constitue-t-elle une réponse adéquate aux besoins fonciers des entreprises ?

Financement de la politique

En 2017, pour la première fois, les interventions régionales pour la SOWAFINAL étaient plus élevées que les moyens engagés pour l'équipement des PAE dans le cadre du budget ordinaire. Et comme tous les moyens réservés auprès de la SOWAFINAL n'ont pas encore été utilisés, les interventions régionales pour la SOWAFINAL vont encore augmenter dans les années à venir.

Le premier Plan Marshall devait servir à résorber le retard en termes de terrains disponibles pour l'activité économique. Depuis la mise en place de la SOWAFINAL et des mécanismes de financement alternatif SOWAFINAL 1, SOWAFINAL 2 et SOWAFINAL 3, la DEPA et la DPVNI voient une part de plus en plus importante de leur budget consacré au remboursement des emprunts contractés dans ce cadre.

L'analyse budgétaire (partie 5) et la part des remboursements d'emprunts dans celle-ci mettent en évidence les impacts actuel et futur, à moyen et long termes, du mode de financement de la politique.

Les bénéficiaires de petite taille et leurs besoins spécifiques

Le tissu des entreprises présentes dans les PAE de Wallonie est constitué principalement de TPE de moins de dix ETP (62% des entités en PAE, juin 2018) et de PE, entre 10 et 50 ETP (29% des entités en PAE, juin 2018). Les bénéficiaires sont donc à 91 % des entreprises de petite taille. Ce sont essentiellement, pour 83%, des entreprises monoétablissements.

Les petites entreprises ont des besoins spécifiques. D'après nos analyses issues de l'enquête et des entretiens auprès des opérateurs, les besoins de ces entreprises concernent :

- des terrains de petite taille et modulables, ou des espaces dans des bâtiments relais ou centres d'entreprises ;
- si elles cherchent une première localisation ou une relocalisation, parce que les locaux sont « trop petits » ou « inadaptés » (deux premiers facteurs exprimés dans notre enquête), elles ne vont pas loin (autre résultat de l'enquête et exprimé également par les opérateurs), d'où l'importance de veiller à une disponibilité de terrains de petite taille ou locaux modulables dans l'ensemble des sous-régions ;
- une politique de prix de location adaptée à l'évolution de l'activité des jeunes entreprises ;
- favoriser l'information sur les offres (voir enquête entreprises), au niveau sous-régional et même local ;
- une mutualisation des services et l'accompagnement sont des facteurs importants.

Par ailleurs, les petites entreprises seraient d'après certains opérateurs, les plus touchées par l'augmentation de prix des terrains probables en liaison avec la réduction des subsides par application du nouveau décret.

Ce sont donc principalement les petites entreprises qui sont les bénéficiaires de la politique. La question de savoir si c'est bien celles-là qui étaient attendues dans les parcs, et dans cette proportion, sera abordée dans les recommandations.

Rapidité d'installation et inertie spatiale

Les entreprises ne cherchent pas longtemps un terrain ou un bâtiment. Elles font plutôt des choix d'opportunité et rapides. De l'enquête auprès des entreprises, nous avons appris que la rapidité d'installation était un des critères dominants dans le choix d'une nouvelle localisation. Nous avons aussi appris que le processus de recherche et de comparaison d'alternatives est souvent fort peu

poussé, les entreprises saisissent souvent la première opportunité qui réponde autant que faire se peut à leurs besoins.

Aux dires des intercommunales, les lenteurs administratives et la mauvaise communication entre administrations sont des facteurs ralentissant la mise à disposition de nouveaux terrains pour les entreprises.

Sur ce sujet, le benchmarking nous invite à réfléchir au modèle flamand de l' « *Ijzeren voorraad* » pour répondre plus rapidement aux besoins, en trouvant des gardes fous pour, ne pas que le fait de disposer de plus de terrains affectables à l'activité économique, aille à l'encontre d'un usage plus parcimonieux du sol.

L'inertie spatiale des entreprises est un autre point important identifié dans les analyses de déménagements d'entreprises : la plupart du temps, la distance entre l'ancien site et le site actuel est relativement courte. Cette forme d'inertie spatiale est confirmée par plusieurs opérateurs : les décisions de localisation sont liées à l'ancrage local, de manière à ne pas perdre trop de clients, mais surtout son personnel, ce qui serait problématique pour l'organisation et la productivité. Si dans certaines sous régions la disponibilité en terrains ou bâtiments de petite taille est rare, il semble important que la politique puisse y répondre.

Accessibilité en voiture

Nous avons appris de notre enquête que le premier facteur déterminant du choix d'un nouveau site tel qu'exprimé par les répondants était celui de l'accessibilité en voiture pour les travailleurs et les clients. Ce résultat n'a pas surpris les opérateurs.

Discussion sur les rôles des opérateurs publics

Il ressort des entretiens avec les opérateurs que jusqu'ici, très peu de partenariats public-privé ont été envisagés. Au-delà des difficultés juridiques, les timings des uns et des autres ne s'accordent pas bien.

Le décret du 2 février 2017 fixe un taux de subside de base plus faible que l'ancien décret. Cela devrait entraîner une hausse des prix de vente des terrains, qui ne semble pas poser un problème pour la majorité des opérateurs, les prix restant compétitifs par rapport aux régions voisines. Certains opérateurs craignent néanmoins quelques effets négatifs du côté de la frontière française par exemple, car dans certaines régions du nord de la France les terrains sont bradés. De plus, la disparition du subside à l'acquisition risque de rendre impossible la viabilisation de ZACC et ZACCI, alors même que le Gouvernement wallon souhaite densifier les zones urbanisables.

Il nous revient des entretiens avec les opérateurs que la saturation des PAE dans certaines sous-régions, la raréfaction des nouveaux terrains disponibles, les poussent à faire évoluer leur métier. La majorité des opérateurs veillent à être au courant des terrains et bâtiments disponibles à la vente ou à la location sur le territoire qu'ils gèrent. Une partie significative de leur temps est ainsi consacré à la veille immobilière, à la gestion des reventes, sans qu'ils ne gagnent le moindre sou sur ces opérations.

La parcimonie à améliorer

Le benchmark nous enseigne sur des gestions parfois plus parcimonieuses du sol à destination des activités économiques dans d'autres régions. La parcimonie est primordiale si l'on veut continuer à offrir des espaces aux entreprises. Le ratio emploi à l'hectare est peu performant en Wallonie malgré une attention exprimée par les opérateurs. Plusieurs autres mesures en vue d'une meilleure

parcimonie devraient y être associées et sont, d'après les informations recueillies lors des entretiens, encore peu pratiquées.

Question relative aux effets de la politique

- (3) La politique d'infrastructures d'accueil des activités économiques permet-elle de maintenir et d'attirer des entreprises sur les terrains mis à disposition ? Quel est le profil économique de ces entreprises ?

- La politique d'infrastructures d'accueil des activités économiques permet-elle de maintenir et d'attirer des entreprises sur les terrains mis à disposition ?

De plus en plus d'entreprises implantées en PAE et dans les ports autonomes

D'un point de vue statistique, le nombre d'entreprises présentes dans les parcs augmente d'année en année, mais les superficies mises à disposition augmentent aussi.

Timings différents, difficultés administratives et parcs vieillissants

La rapidité d'installation est un facteur important pour les entreprises lorsqu'elles font un choix de localisation. Face à ce constat, les opérateurs pointent des difficultés relatives à de longs délais avant la mise à disposition de terrains équipés, liées notamment à la lourdeur des procédures administratives et le manque de coordination entre administrations.

Pour maintenir les entreprises en place, les opérateurs insistent sur l'importance d'entretenir les infrastructures en état dans les parcs « vieillissants ». Le nouveau décret devrait permettre d'en partie répondre à cette difficulté. Au niveau des ports par contre, rien ne semble prévu pour financer l'entretien des infrastructures, les subsides étant uniquement prévus pour les dépenses d'investissement.

Déménagements et motifs

De nos inventaires sous forme de listes d'entreprises implantées dans les parcs et zones de ports et réalisés trois années consécutives à partir des données transmises par les opérateurs, nous avons appris que ces listes ne sont pas faciles à construire, et qu'il y a pas mal de mouvements, d'arrivées, de départs ou de fermetures.

Il ressort de notre enquête que la raison première d'un déménagement est que les locaux de l'entreprise sont devenus trop petits.

- Quel est le profil économique de ces entreprises ?

En juin 2017, l'agrégation des données reçues des opérateurs nous permet de conclure que 9211 entités sont implantées en PAE, soit sur des terrains, soit dans des bâtiments. **En juin 2018**, cette même collecte d'information nous amène à **9 126 entités**. Le croisement de ces données avec le répertoire DBRIS (section 6.2) permet de proposer quelques statistiques sur le profil de ces entités en 2016 dans les PAE wallons :

- Sur la base des données reçues pour les entreprises monoétablissements (82,5 % des entreprises en PAE), un total de **108 022,5 emplois en 2016** est localisé en PAE. À noter : ce

chiffre est sous-estimé par la prise en compte uniquement des entités monoétablissements, mais il est « effectif » suivant les sources de données dont nous disposons.

Cela représente pour ces entreprises monoétablissements, 9,76 % de l'emploi wallon.

(Si on postule que ce taux d'emploi est identique dans les établissements des autres entreprises, on peut extrapoler pour estimer que l'emploi dans les PAE représente 11,83 % de l'emploi wallon.)

- Un total de **8,36 milliards de marge brute d'exploitation** y est réalisé, à nouveau en ne tenant compte que des entités monoétablissements.
- Depuis 2013, le nombre d'entités exportatrices au sein des parcs est **en légère diminution**. Un total de **10,69 milliards d'euros d'exportations** a été échangé en 2016 par les entités monoétablissements.

11 Recommandations

1. Recommandation sur la cohérence externe de la politique

Assurer une plus grande cohérence entre d'une part, la politique économique, et d'autre part, les politiques de mobilité et d'aménagement du territoire

Plusieurs points d'attention ou incohérences ont été identifiés dans cet exercice d'évaluation à propos du défi de la **mobilité**.

Un premier exemple d'incohérence concerne les travaux de construction de pistes cyclables, réalisés au sein de certains parcs, notamment les plus récents. Ces pistes ne sont bien souvent pas bien connectées au reste du réseau cyclable. Si l'intention de leur construction est de réduire la dépendance à la voiture des travailleurs au sein des parcs, il est primordial d'améliorer leurs raccords au réseau cyclable structurant, en direction des centres, et en permettant les connexions aux gares.

Par ailleurs, il apparaît que l'extension du réseau des bus dans les parcs est rarement rentable, en raison principalement de leurs localisations éloignées de l'habitat, et, en raison du faible volume d'emploi dans les entreprises de ces parcs. De plus, les horaires de travail dans certains secteurs d'activités (le secteur de la logistique, par exemple) sont peu propices à l'utilisation des transports en commun pour les trajets domicile/travail du personnel employé. Comme pour les pistes cyclables, la cohérence de la politique de mise à disposition de terrains avec la politique de mobilité en faveur des modes doux et des transports en commun est absente ou insuffisante.

Un point d'attention sur la mobilité concerne par ailleurs les localisations fréquentes des parcs le long des accès routiers rapides. Si ces localisations répondent à un facteur fréquemment exprimé par les entreprises qui cherchent à optimiser les flux routiers de leurs travailleurs, marchandises et clients, elles génèrent des densifications de trafic et renforcent les difficultés de connexions aux pistes cyclables et transports en commun.

Il est important aussi de remarquer que la présence majoritaire de petites entreprises dans les parcs, qui ne disposent pas, comme cela est fréquent dans les plus grandes entreprises, d'un conseiller en mobilité, ne facilite pas une prise en compte collective des problèmes de mobilité.

Un autre point d'attention important en lien avec la politique évaluée concerne le transport fluvial. Si ce trafic est en augmentation, il est souvent initié puis utilisé par les entreprises suite à un travail important de promotion. Pour améliorer l'efficacité d'un transfert modal vers la voie d'eau de transport de marchandises aujourd'hui transportées par route, la coordination des politiques de mobilité par les voies navigables et de développement économique devrait être renforcée, notamment dans l'identification de localisation stratégique pour les infrastructures portuaires.

Par ailleurs, plusieurs points d'attention voire d'incohérences ont également été identifiés autour du défi de la **parcimonie et de l'aménagement du territoire**.

Les entreprises en développement, lorsque leurs locaux deviennent trop petits ou inadaptés, cherchent à se relocaliser à une courte distance de leur localisation initiale. Il est donc important de proposer des espaces disponibles dans toutes les sous-régions du territoire. Or, dans certaines de celles-ci, les terrains sont de plus en plus rares.

Dans ce contexte, un point d'attention concerne la gestion parcimonieuse des PAE et zones portuaires. Celle-ci est primordiale pour une gestion efficiente des ressources territoriales et l'analyse

présentée dans ce rapport mène à la conclusion que des améliorations doivent être mises en œuvre plus systématiquement et des solutions trouvées pour lever les obstacles.

Un autre point d'attention concerne les parcs vieillissants. Une accélération de leurs remises à niveau, en concertation avec plusieurs acteurs, notamment pour l'entretien des infrastructures routières ou des impétrants doit constituer une priorité. Ce point de rénovation des zones existantes et de leurs infrastructures est particulièrement crucial le long des voies d'eau, avec l'importance du transfert modal et la difficulté de trouver des moyens financiers pour rénover les infrastructures portuaires parfois vieillissantes.

Mise en œuvre de cette recommandation :

Une étude prospective autour de ces politiques permettrait d'ouvrir les champs des possibles, sans contraintes par rapport aux décrets actuels. Cette étude pourrait constituer une première étape, proposant des scénarios, en vue d'une meilleure intégration des politiques.

Une bonne pratique est de séparer les changements planologiques et la promotion autour des terrains mis à disposition. Une stratégie à long terme (10 à 20 ans) doit être développée, étant donné les différents délais avant la mise à disposition concrète de terrain. Une possibilité est de s'inspirer de la planification flamande « *Ijzeren voorraad* » qui permet d'assurer de manière planologique une réserve foncière, même si elle n'est ensuite pas utilisée à brève échéance. Il s'agit ensuite d'en garantir une gestion parcimonieuse. Parmi les terrains disponibles et dans cette réserve, les lieux stratégiques pour transfert vers la voie d'eau devraient être strictement réservés aux infrastructures portuaires.

L'intégration de la politique économique avec les politiques de mobilité et d'aménagement du territoire est possible. De bonnes pratiques peuvent être puisées, comme l'indique le benchmark réalisé, en Allemagne. Les différents schémas de mobilité et de développement territorial qui sont actuellement en cours de développement, puis devraient être mis en œuvre dans les années à venir, pourraient être développés en cohérence avec la politique économique de mise à disposition de terrains.

2. Recommandation sur le public cible de la politique

S'interroger/se réinterroger sur le public cible et adapter le ciblage de la politique en fonction

Les informations récoltées et les statistiques construites dans notre démarche évaluative conduisent au constat que les PAE sont occupées par une proportion très importante (92,7%) de petites ou très petites entreprises de moins de 50 ETP.

Ce constat amène au questionnement suivant : le public cible principal de la politique est-il celui qui était attendu ? Il est important de noter qu'aucun document établi au lancement de la politique ou lors des différents aménagements de celle-ci ne caractérise les bénéficiaires ou destinataires de la politique.

Plusieurs alternatives sont possibles.

Soit la politique de mise à disposition de terrains vise à faciliter le développement de petites entreprises. L'accueil et le maintien de ces entreprises permettent une forme de stabilité pour l'économie wallonne. En effet, leurs lieux de décision sont, pour la plupart des cas, localisés en Wallonie ou à Bruxelles, parfois en Flandre. Il existe donc une forme d'ancrage territorial par rapport

à la Wallonie, ce qui n'est bien souvent pas le cas pour des plus grosses entreprises. Il est aussi important de noter que les petites entreprises ont des besoins spécifiques et, en ne les ciblant pas particulièrement, la politique manque d'efficacité.

Soit le but de la politique de mise à disposition de terrains n'est pas d'attirer une telle proportion de petites entreprises dans les PAE. On peut alors supposer que les petites entreprises en PAE sont peut-être mal localisées. Si le secteur d'activité s'y prête et que les nuisances par rapport à l'usage résidentiel du sol ne posent pas de problème, il faudrait encourager leurs localisations en dehors des PAE, plus proches des centres urbains, dans de petits espaces.

Soit le public cible recherché est un équilibre entre des entreprises de tailles différentes. Étant donné les résultats obtenus dans cette évaluation, l'équilibre est à construire.

Dans tous les cas, une clarification du public cible et de ses caractéristiques permettrait de mieux cibler les réponses au travers de la politique.

Mise en œuvre de cette recommandation :

Il apparaît nécessaire de préciser le public cible. Cette réflexion doit s'opérer en s'appuyant notamment sur des exercices d'inventaire, tels que préconisés par la recommandation 4 (cf ci-dessous). Il s'agira ensuite de recibler la politique, en adaptant les priorités en termes de tailles et infrastructures des terrains mis à disposition et de leurs localisations.

Pour faciliter le choix des entreprises qui font face à une décision de localisation, il est primordial d'améliorer l'information sur l'offre, y compris en dehors des parcs et zones portuaires et dans des espaces à recycler (offre de seconde main).

3. Recommandation sur le financement de la politique

Assurer un financement de la politique qui minimise les conséquences budgétaires, à moyen et long termes

Depuis le premier Plan Marshall qui devait servir à résorber le retard en termes de terrains disponibles pour l'activité économique, trois programmes de financements alternatifs se sont succédé. Les remboursements des emprunts contractés dans ce cadre se cumulent et ont des répercussions sur les budgets futurs à moyen et long termes.

La question à se poser aujourd'hui est de savoir si on est toujours en train de combler un retard. Si ce n'est plus le cas, y a-t-il une raison qui pousse à la poursuite des programmes de financement alternatif? Et dans tous les cas, d'autres formes de financement ne seraient-elles pas plus pertinentes?

Mise en œuvre de cette recommandation :

Les pistes proposées à ce stade si l'on souhaite poursuivre la politique seraient d'augmenter directement les budgets ordinaires, de repenser les montages de partenariats public-privé, notamment en essayant de résoudre les problèmes des délais soulevés par les opérateurs, ou encore d'envisager la récupération de plus-values par les pouvoirs publics.

4. Recommandation sur l'information nécessaire au pilotage de la politique

Mobiliser les moyens financiers et humains nécessaires à la mise en place de deux inventaires :

- **un inventaire des terrains occupés et disponibles pour l'activité économique,**
- **un inventaire des entités actuellement implantées dans les PAE et zones portuaires, pour renforcer le suivi et la planification de la politique.**

Malgré plusieurs recommandations depuis une dizaine d'années, et une tentative via un site internet (B-Space), il n'existe toujours pas d'inventaire des terrains occupés et disponibles pour l'activité économique en Wallonie ni d'inventaire des entités implantées dans les PAE et zones portuaires.

Dans le nouveau décret entré en vigueur le 1^{er} septembre 2017, le rapportage demandé aux opérateurs est une première étape. La validation et l'harmonisation de ces données sont les étapes suivantes, elles sont entamées pour le moment à la DGO6-DEPA. Ce rapportage ne concerne cependant pas les ports autonomes, qui ne sont pas dans la liste des opérateurs de ce décret.

L'absence de cet inventaire pose des problèmes pour le suivi et la planification de la politique ; en particulier pour s'assurer du meilleur ciblage de la politique (cf. recommandation 2), et pour répondre à la question de savoir si on est toujours en train de combler un retard dans la mise à disposition de terrains (cf. recommandation 3).

Mise en œuvre de cette recommandation :

En fonction de la première base d'informations reçues dans le cadre du rapportage lié au décret, un inventaire pourrait être développé progressivement à la DGO6, avec mutualisation des compétences de la DPVNI et du département de la géomatique en raison du caractère spatial des données. Une professionnalisation de la construction de la base de données serait nécessaire puisque, à ce stade, c'est l'envoi de fichiers de type « tableurs » qui est d'usage.

Une harmonisation des définitions sur les superficies (brutes, nettes et toutes les nuances entre celles-ci), sur les occupations et sur l'ensemble des données demandées est également nécessaire pour favoriser l'intégration et la mise à jour.

Bien que cela dépasse les contours de la politique évaluée, la portée de cet inventaire devrait idéalement comprendre l'ensemble des espaces disponibles pour l'activité économique, y compris les espaces et bâtiments de seconde main.

12. Références

Arauzo-Carod J. et al., 2010, Empirical studies in industrial location: An assessment of their methods and results, *Journal of Regional Science* 50(3), pp. 685-711

Banque Nationale de Belgique (2011) Statistiques relatives aux comptes annuels des entreprises, aux comptes annuels des grandes associations sans but lucratif et fondations privées et aux bilans sociaux. Notice explicative pour l'exercice 2011.

https://www.nbb.be/doc/ba/nbbstat/2011_userguide_fr.pdf (consulté en ligne le 28 mars 2019)

Cabinet du Ministre Maxime Prévot, 2016 – Parcs d'activités économiques 4.0, présentation du nouveau Décret relative au développement des Parcs d'activités économiques (19 mai 2016)

Carlson V., 2000, Studying firm locations: survey responses versus econometric models, *Journal of Regional Analysis and Policy* 30, 22 p.

CESW, 2012.- Avis relatif aux zones d'activités économiques, n°1076.

CPDT, 2016.- État du territoire wallon, Recherche R1 de la subvention 2015-2016.

Cronbach L.J. (1951) Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika* **vol 16** 297-333.

CPDT (2005) – Thème 1.1 Mutations spatiales et structures territoriales, Rapport de la subvention 2004-2005 82p

Elgar, I., et Miller, E. J. (2010). How Office Firms Conduct Their Location Search Process?: An Analysis of a Survey from the Greater Toronto Area. *International Regional Science Review*, 33(1), 60–85.

Frenkel A., 2012, High-Tech Firm's Location Considerations within the Metropolitan Regions and the impact of their development stages, *European Planning Studies* 20(2), pp. 231-255.

Hayter, R. (1997), *The dynamics of industrial locations. The factory, the firm and the production system*, Chichester, J. Wiley and Sons.

Hu W., Cox L., Wright J. et Harris T. (2008). Understanding Firm's Relocation and Expansion Decisions Using Self-Reported Factor Importance Rating, *The Review of Regional Studies*, vol 38 (1), 67-88

IWEPS (2009), « Evaluation du Plan d'actions prioritaires pour l'avenir wallon – rapport de synthèse mars 2009 ».

IWEPS (2013), Évaluation de Plan Marshall 2.Vert - Évaluation thématique n°5 : Terrains mis à disposition du développement économique, *Rapport de recherche IWEPS*, N° 4.

Lambotte J.-M., Halleux J.-M., Girolimeto F et Labbeuw F.-L., 2010.(a)- Gestion des zones d'activités économiques existantes. Présentation des résultats et des propositions avant évaluation par les experts, CPDT, Thème 1B.

Mérenne-Schoumaker, B. (2008). *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*, 2^e édition revue et mise à jour. Presses universitaires de Rennes.

Nishioka, H. and Krumme, G. (1973), Location Conditions, Factors and Decisions: An Evaluation of Selected Location Surveys." *Land Economics*, vol. 49, no. 2, pp. 195–205.

Nunnally J C. (1978), *Psychometric Theory*, 2d ed., New York: McGraw-Hill. Perreault, William

Ooghe, H. et Van Wymeersch, C. (1996) *Traité d'analyse financière avec application aux comptes sociaux et aux comptes consolidés des entreprises établis selon les normes des arrêtés royaux du 8 octobre 1976 et du 6 mars 1990*. Presses Universitaires de Namur.

Peterson R. A. (1994) A meta-analysis of Cronbach's Coefficient Alpha. *Journal of Consumer Research* vol **21** pp. 381-391

Podsakoff, P. M., Mac Kenzie, S. B., Jeong-Yeon, L. and Podsakoff, N. P. (2003), Common Method Biases in Behavioral Research : A critical Review of the Literature and Recommended Remedies, *Journal of Psychology*, vol. 88 N° 5.

Serrano J. et Demazière C., 2009.- « Développement économique et gestion de l'espace agricole et naturel. Les tensions au niveau local, le cas de l'agglomération de Tours (France) », *Territoire(s) wallon(s)*, n°3, pp. 123-134.

Sergot B. (2004), *Les déterminants des décisions de localisation – Les créations de nouveaux sites des entreprises françaises de l'industrie et des services*, Thèse de doctorat, Université Paris I – Phanthéon Sorbonne.

SPW Editions, 2018, *Les dix mesures phares du CoDT*, 28p, consulté le 11 janvier 2019 à : http://www.wallonie.be/sites/wallonie/files/publications/codt_10mesures_hd.pdf

Sucháček, J., Sed'a, P., Friedrich, V. et J. Koutský (2017), Regional aspects of the development of largest enterprises in the Czech Republic, *Technological and Economic Development of Economy*, 23 :4, 649-666.

UWE (Union Wallonne des Entreprises), 2008.- *Étude sur la situation de l'entreprise. Thème 2008 : entreprises et développement territorial*.

UWE – Cellule Parcs d'Activité Durables (2017), *Etude sur l'occupation et la réutilisation des bâtiments dans les parcs d'activité économique*,

Vandermeer, M.-C., & Halleux, J.-M. (2013). *Le rôle de l'immobilier d'entreprise dans la compétitivité des territoires : le cas de la Wallonie*. *URBIA - Les Cahiers du développement urbain durable*, Hors-série 2, 67-80.

Vandermeer M.-C. (2016) *La disponibilité et le prix du foncier à vocation économique : quel impact sur le développement économique en Wallonie ?* Thèse de doctorat, Université de Liège, Département de géographie.

Sitographie

[Les 8 Intercommunales de Développement Economique \(IDE\)](#)

BEP : Bureau Economique de la Province de Namur - <http://www.bep.be>

inBW : Intercommunale du Brabant wallon - <http://www.inbw.be>

IDEA : de Développement Economique et d'Aménagement des régions de Mons-Borinage et du Centre - <http://www.idea.be>

IDELUX : Intercommunale pour le Développement économique durable de la province de Luxembourg - <http://www.idelux-aive.com>

IDETA : Intercommunale de Développement des arrondissements de Tournai, d'Ath et de communes avoisinantes - <http://www.ideta.be>

IEG : Intercommunale d'Etude et de Gestion - <http://www.ieg.be>

IGRETEC : Intercommunale pour la Gestion et la Réalisation d'Etudes Techniques et Economiques - <http://www.igretec.com>

SPI+ : Services Promotion Initiatives en province de Liège - <http://www.spi.be>

Les 4 ports autonomes wallons :

PAL : Port autonome de Liège -

http://voies-hydrauliques.wallonie.be/opencms/opencms/fr/vn/Le_rxseau/PAL.htm

PAN : Port autonome de Namur -

http://voies-hydrauliques.wallonie.be/opencms/opencms/fr/vn/Le_rxseau/PAN.htm

PAC : Port autonome de Charleroi -

http://voies-hydrauliques.wallonie.be/opencms/opencms/fr/vn/Le_rxseau/PAC.htm

PACO : Port autonome du Centre et de l'Ouest -

http://voies-hydrauliques.wallonie.be/opencms/opencms/fr/vn/Le_rxseau/PACO.htm

Annexe 1 Liste des opérateurs rencontrés

Opérateurs publics	Personnes rencontrées	Lieu et date
Intercommunales de développement économique		
Intercommunale d'étude et de gestion (Mouscron-Comines-Estaimpuis) (IEG)	<ul style="list-style-type: none"> • Guy Brutsaert (Directeur général) • Grégory Delreux, (Animateur économique) 	le lundi 7 mai 2018 à 10 h à Mouscron (Rue de la Solidarité 80, - 7700 Mouscron)
Bureau Economique de la Province de Namur (BEP)	<ul style="list-style-type: none"> • Daniel André (Conseiller d'entreprises) • Stéphanie Bonmariage (Coordination Département attraction investisseurs) • Fabrizio Cipolet (Directeur Département développement territorial) • Laurence Gourgue (Directrice Département développement économique) • Olivier Grandville (Directeur) 	le 15 mai 2018 à 10h30 à Namur (Avenue Sergent Vrithoff, 2, - 5000 Namur)
Intercommunale de développement économique et d'aménagement des régions de Mons-Borinage et du Centre (IDEA)	<ul style="list-style-type: none"> • Geneviève Finet (Directrice Direction Infrastructures économiques) • Stéphanie Libert (Directrice Direction Aménagement du territoire, urbanisme et foncier) • Valérie Cornez (gestionnaire de projet, Direction Aménagement du territoire, urbanisme et foncier) 	le jeudi 17 mai 2018 à 10h30 à Mons (Rue de Nimy 53, - 7000 Mons)
Agence de développement pour la province de Liège (SPI)	<ul style="list-style-type: none"> • Benoit Collet (Analyste, Conseiller en Mobilité) • Françoise Lejeune, directrice générale • Fabienne Loiseau (Directrice adjointe Pôle Développement Commercial) • - Marinela Cassoti (Directrice adjointe Pôle Développement Socio-économique) 	le jeudi 24 mai 2018 à 13h30 à Liège (Rue du Vertbois, 11 - 4000 - Liège)
Intercommunale pour la gestion et la réalisation d'études techniques et économiques (Charleroi) (IGRETEC)	<ul style="list-style-type: none"> • Nicolas Mairy, Conseiller en développement territorial 	le mardi 29 mai 2018 à 10 h à Charleroi (Boulevard Pierre Mayence 1, - 6000 Charleroi)
Intercommunale du Brabant wallon (inBW)	<ul style="list-style-type: none"> • Valérie Kessen (Directrice adjointe du Département économique) – départ en cours d'entretien • Françoise Duplat (Cheffe de service expansion économique) 	le jeudi 31 mai 2018 à 10h00 à Nivelles (Rue de la Religion 10, - 1400 Nivelles)

	<ul style="list-style-type: none"> Eddy Deflandre (Directeur du Département économique) Baudoin le Hardy de Beaulieu (Directeur général) – arrivée en cours d'entretien 	
Agence Intercommunale de Développement du Tournaisis	<ul style="list-style-type: none"> Franz Bourgueil, gestionnaire de projets, service aux entreprises (remplaçant Monsieur Christophe Bonchoux, Directeur des services aux entreprises, en congé de maladie) Dominique De Vos, (Directrice adjointe au niveau de la Direction participation et énergie) 	le 4 juin 2018 à 13 h à Tournai (Quai Saint-Brice 35, - 7500 Tournai)
Intercommunale de développement économique du Luxembourg (IDELUX)	<ul style="list-style-type: none"> Vincent Wilkin (Directeur Département service aux entreprises) 	le 5 juin 2018 à 10h30 à Arlon (Drève de l'Arc-en-Ciel, 98 à 6700 – Arlon)
Ports autonomes		
Port autonome du Centre et de l'Ouest (PACO)	<ul style="list-style-type: none"> Catherine Maheux, Directrice 	le jeudi 26 avril 2018 à 10h à La Louvière (Rue Mercure 1, - 7110 La Louvière)
Port autonome de Namur (PAN)	<ul style="list-style-type: none"> Dominique de Paul, Directeur 	le 3 mai 2018 à 13h30 à Namur (Place Léopold, 3 – 5000 Namur)
Port autonome de Liège (PAL)	<ul style="list-style-type: none"> Emile-Louis Bertrand, Directeur général- Sandrine Renier, Responsable du Service technique Christine Marchal, Service économique et commercial 	le jeudi 24 mai 2018 à 10h à Liège (Quai de Maastricht 14, - 4000 Liège)
Port autonome de Charleroi (PAC)	<ul style="list-style-type: none"> Dirk De Smet, Directeur Fabien Bourdeau, Eco-conseiller 	le lundi 28 mai 2018 à 10h00 à Charleroi (Rue de Marcinelle, 31 - 7000 Charleroi)
Opérateur privé	Personnes rencontrées	Lieu et date
ImmoQuest	<ul style="list-style-type: none"> Christophe Nihon, Directeur 	le mardi 8 janvier 2019 à 10h30 à Oreye (101b Rue Louis Marechal - 4360 Oreye)

Annexe 2 : Explication et présentation du guide d'entretien auprès des opérateurs

Evaluation du Plan Marshall 4.0

« Terrains mis à disposition des entreprises pour favoriser leur développement »

Concerne : guide de l'entretien

Date et lieu de l'entretien : le XXX à YYY

Chargées de recherche IWEPS : XXX et YYY

Représentants de nom de l'opérateur : XXX

Contexte de l'entretien

La mission d'évaluation du Plan Marshall 4.0²⁹, confiée à l'IWEPS par le Gouvernement wallon, prévoit sept analyses évaluatives, dont une qui vous concerne directement ; à savoir l'évaluation de la politique visant la mise à disposition de terrains à destination des entreprises pour favoriser leur développement.

Outre la collecte statistique à laquelle vous avez participé en juin 2016 et juin 2017, l'IWEPS a réalisé une enquête auprès des entreprises wallonnes en vue de mieux cerner leurs besoins et attentes sur les plans foncier et immobilier. Sur la base de la littérature scientifique, une analyse de type *benchmark* a également été menée, en étroite collaboration avec le service ECOGEO de l'Université de Liège, sur les politiques d'accueil de l'activité économique dans les pays et régions limitrophes de la Wallonie (Flandre, Allemagne, France, Pays-Bas), ainsi qu'au Royaume-Uni. L'enquête auprès des entreprises éclaire la manière dont les marchés foncier et immobilier impactent le fonctionnement des entreprises. Quant à la revue de la littérature et son approche de comparaison systématique, elle attire l'attention sur des éléments clés relatifs à l'efficacité spatiale et économique des politiques d'accueil physique des entreprises.

Tant les premiers résultats de l'enquête que certains constats du *benchmark* méritent d'être confrontés à l'expertise des acteurs de terrain, au rang desquels vous figurez.

Aucune préparation de votre part ou collecte d'information n'est nécessaire en vue de cet entretien. Toutefois, si vous avez un peu de temps, nous vous proposons de parcourir le contenu des quatre volets que nous souhaiterions aborder au cours de l'entretien.

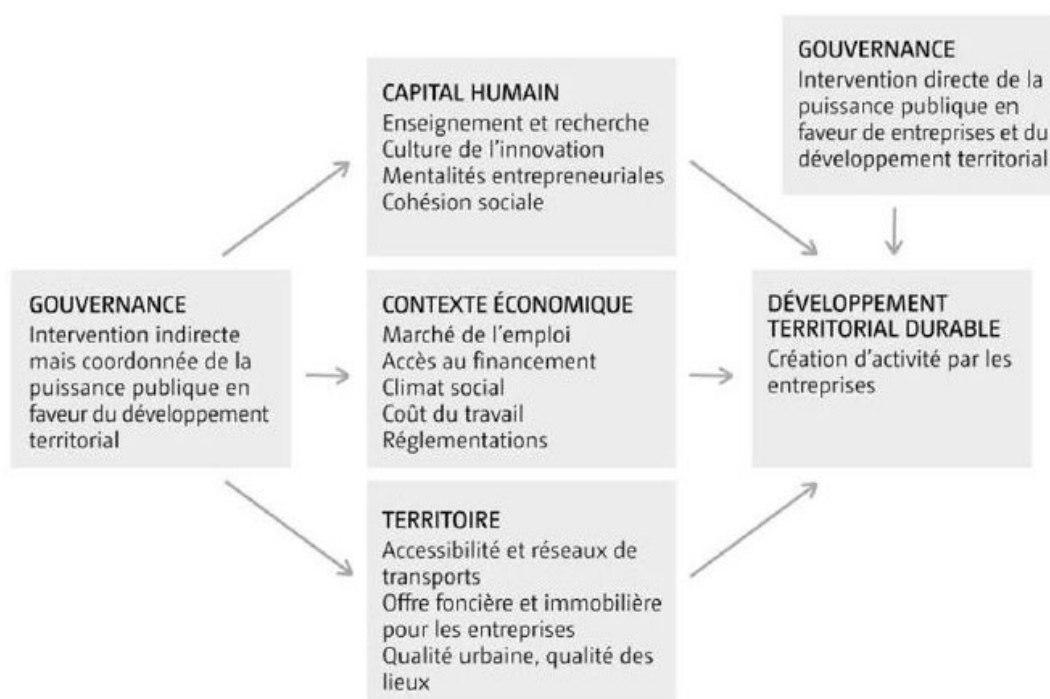
²⁹ <https://www.iweps.be/projet/programme-devaluation-du-plan-marshall-4-0-iweps-2015-2019/>

Un entretien en quatre volets

Le **volet 1** porte sur le **cadre théorique de l'évaluation**. Ce cadre de référence est constitué, d'une part, par un modèle articulant les facteurs de développement économique (figure 1) et, d'autre part, par une schématisation des tenants et aboutissants de la politique d'infrastructures d'accueil de l'activité économique en Wallonie (figure 2). Au cours de l'entretien, vous serez invité à réagir par rapport à ces modèles.

Figure 1 - Facteurs de la compétitivité territoriale et du développement régional

Jean-Marie Halleux, professeur à l'Université de Liège, avec qui nous collaborons dans le cadre de cette évaluation, propose dans ses travaux un graphique synthétisant les facteurs de la compétitivité territoriale. Le territoire y est vu comme un facteur de développement économique.



Source : J.-M. Halleux, 2008, inédit

Figure 2 – Modèle logique de la politique d'infrastructures d'accueil de l'activité économique en Wallonie

Un modèle logique offre une vue synoptique des principaux éléments constitutifs d'une politique : la *situation problématique* que l'intervention publique vise à résoudre; les *ressources* (financières, organisationnelles, humaines, etc.) qui sont mobilisées pour la mise en œuvre de l'intervention publique; les *activités* conçues pour influencer le comportement du *groupe cible* de l'intervention; les *résultats* qui sont attendus et s'enchaînent sur un continuum temporel et, enfin, les *facteurs d'influence*, c'est-à-dire les facteurs qui concourent, amplifient ou entravent l'intervention (et qui peuvent également être impactés par l'intervention publique).

La figure 2 en fin de section présente, par une lecture de gauche à droite, les éléments constitutifs et le cheminement de l'intervention publique qui vise à acquérir, aménager et équiper des terrains à destination de l'activité économique, c'est-à-dire des entreprises .

Il s'agit d'une première version du modèle, réalisée par l'IWEPS dans le cadre des travaux préparatoires de l'évaluation (1^{er} semestre 2016), sur la base d'une analyse documentaire (Plan Marshall 4.0, déclaration de politique régionale (DPR) 2014-2019, etc.) et discutée avec les cabinets des ministres en charge de la politique.

Les lignes qui suivent décrivent brièvement les éléments constitutifs de ce modèle.

Situation problématique

La situation identifiée à l'origine de l'intervention publique est le besoin d'espace pour l'activité économique, qui peut s'appréhender en termes de quantité (superficies), mais aussi de qualité (caractéristiques particulières de ces espaces). Le Plan Marshall 4.0 identifie les priorités suivantes : de grands espaces (superficie de minimum 30 ha (action PM4.0 III1.2.2.)), avec un potentiel multimodal, des espaces « high connected » ou « parcs d'activités 4.0 » (action PM4.0 III1.2.5.), intégrant les nouvelles technologies de l'information et de la communication et favorisant l'émergence de l'économie circulaire.

Ressources

Les ressources mises en évidence dans le modèle sont de trois types : les ressources financières, les opérateurs et le cadre juridique.

Au niveau des budgets publics, l'intervention repose sur la juxtaposition ou la succession de plusieurs sources financières publiques : le budget régional (crédits ordinaires), le budget Marshall (financement alternatif SOWAFINAL), et des fonds européens FEDER.

Outre le cabinet du Ministre en charge des travaux publics, les opérateurs publics sont localisés à l'administration (SPW - DGO4 pour l'aménagement du territoire, SPW - DGO6 pour les ZAE, SPW - DGO2 pour les voies navigables) et des « promoteurs » publics en charge de la viabilisation et de la vente, en l'occurrence (suivant la liste des opérateurs dans la note au Gouvernement wallon du 19/05/2016), les IDE, la SOWAER (Société wallonne des aéroports), la SOGEPa (Société wallonne de Gestion et de Participations), la SPAQUE (Société wallonne d'aide à la qualité de l'environnement), la SARSI (la Société d'assainissement et de rénovation des sites industriels du Brabant Wallon, la SORASI (Société d'assainissements et de rénovation des sites industriels, ainsi que les ports autonomes. Comme représenté dans le modèle, ces deux catégories d'opérateurs agissent suivant une séquence temporelle, les premiers travaillant en amont des seconds.

Par rapport aux opérateurs, deux éléments méritent d'être pointés, l'un en lien avec les opérateurs en charge de l'assainissement et de la dépollution des SAR, l'autre relevant des promoteurs privés.

Les anciens SAR à destination de l'activité économique font partie des terrains inclus dans le champ de l'intervention modélisée. Ils n'interviennent cependant qu'une fois assainis ou dépollués et inscrits dans les listes de terrains disponibles pour l'activité économique. Les opérateurs intervenant en amont pour la dépollution et l'assainissement ne sont donc pas repris dans le modèle logique.

L'association des promoteurs privés à la viabilisation des terrains constitue une action du plan Marshall 4.0. Ces opérateurs et moyens privés potentiels ont été considérés comme des facteurs d'influence (cf. *infra*).

Actuellement, les infrastructures d'accueil des activités économiques sont régies par le décret du 11 mars 2004. Cependant, le Gouvernement wallon a adopté le 19 mai 2016 en première lecture un projet de décret visant à amender celui de 2004³⁰. Ce projet de décret vise à (1) susciter l'émergence d'une nouvelle génération de Parcs d'activités économiques 4.0, (2) favoriser une gestion et une maîtrise foncière efficace et responsable, (3) promouvoir une stratégie régionale de développement des Parcs d'activités économiques, (4) associer le secteur privé au développement des infrastructures

³⁰ Au 1er janvier 2018, le nouveau décret PAE est pleinement entré en vigueur.

d'accueil des activités économiques, (5) simplifier et accélérer les procédures administratives (Note au Gouvernement wallon du 19/05/2016).

Du point de vue de l'aménagement du territoire, le nouveau Code du Développement territorial (CoDT), en 3ème lecture au Gouvernement wallon 1/10/2015, prévoit des éléments visant à rationaliser la mise en œuvre de la politique de mise à disposition de terrains pour l'activité économique³¹.

Activités

Les activités de l'action publique ont été classées en trois catégories : des activités de rationalisation du processus, d'aménagement et de promotion.

Deux actions du Plan Marshall 4.0 concernent des questions de rationalisation de la mise en œuvre de l'intervention publique : le développement d'un cadastre et la mise en fonction d'un pilotage centralisé des mesures (action PM4.0 III1.2.1.), instaurer un droit de préemption pour les terrains mouillés à potentiel portuaire pour accroître la maîtrise foncière sur ces terrains stratégiques (mesure III1.1.4) et la simplification des procédures d'expropriation (action PM4.0 III1.1.3.) visant à diminuer la durée de celles-ci.

Au-delà de ces éléments, les actions principales liées à l'intervention relèvent de l'aménagement et de la promotion des terrains. Trois actions d'aménagement permettent la mise à disposition de terrains en premier usage ou recyclé. Il s'agit de: (1) l'augmentation de la superficie juridiquement urbanisable qui dépend de la politique d'aménagement du territoire; (2) la dépollution et l'assainissement de SAR à vocation économique, qui dépendent de la politique de l'environnement et de l'aménagement du territoire; (3) la sélection de superficies déjà urbanisables.

Au niveau de la promotion, les actions concernent : (1) l'équipement et la viabilisation de terrains en ZAE, avec une attention particulière pour les grands terrains (action PM4.0 III 1.2.2.), avec le cas échéant des infrastructures « 4.0 » et une mutualisation d'équipement (action PM4.0 III 1.2.5.); (2) l'équipement et la viabilisation de terrains dans les ports autonomes; (3) la requalification des ZAE existantes (mesure PM4.0 III 1.2.3.); (4) la densification des ZAE existantes (mesure PM4.0 III 1.2.4.).

Dans les plans Marshall précédents, des mesures concernaient la construction de bâtiments relais. Ceux-ci font donc partie des possibilités de localisation pour des entreprises face à un choix de localisation : elles peuvent louer une partie du bâtiment relais pour y développer leurs activités.

Public cible

Le public cible de cette intervention est les entreprises face à une décision de localisation. Celles-ci sont soit (1) en création, soit, et en fonction de la nature de l'opération de localisation (2) cherchant un terrain pour une extension dans un autre lieu ou (3) cherchant un terrain pour un transfert d'une unité ou établissement (Mérenne-Schoumaker, 2002). Ces créations et déménagements partiels ou complets d'entreprises vont avoir des répercussions sur les stocks de terrains et de bâtiments disponibles en Wallonie pour l'activité économique. Ces variations vont dépendre de plusieurs facteurs suivant que la localisation de l'entreprise, avant son choix de nouvelle localisation, était située en Wallonie ou pas, en ZAE (ou zone portuaire) ou pas.

Objectifs

L'objectif de cette intervention publique est d'augmenter l'offre foncière en quantité (superficie) et d'en améliorer la qualité. Sur le plan quantitatif, l'objectif est d'offrir 200 ha nets /an d'espace pour l'activité économique (mesure PM4.0 III.1.1.2.). Ceci permettrait d'améliorer l'appariement entre l'offre foncière et les besoins des entreprises, en termes de quantité et de qualité.

À l'échelle des entreprises (niveau microéconomique), cela devrait influencer ainsi positivement sur la productivité. À l'échelle de la région (niveau macroéconomique), la disponibilité foncière constituerait un facteur d'attractivité, permettant à la fois de

³¹ Depuis le 1^{er} juin 2017, le nouveau code de développement territorial est d'application en Wallonie.

maintenir et d'attirer en Wallonie des entreprises cherchant à se (re)localiser, condition nécessaire pour un développement économique régional durable.

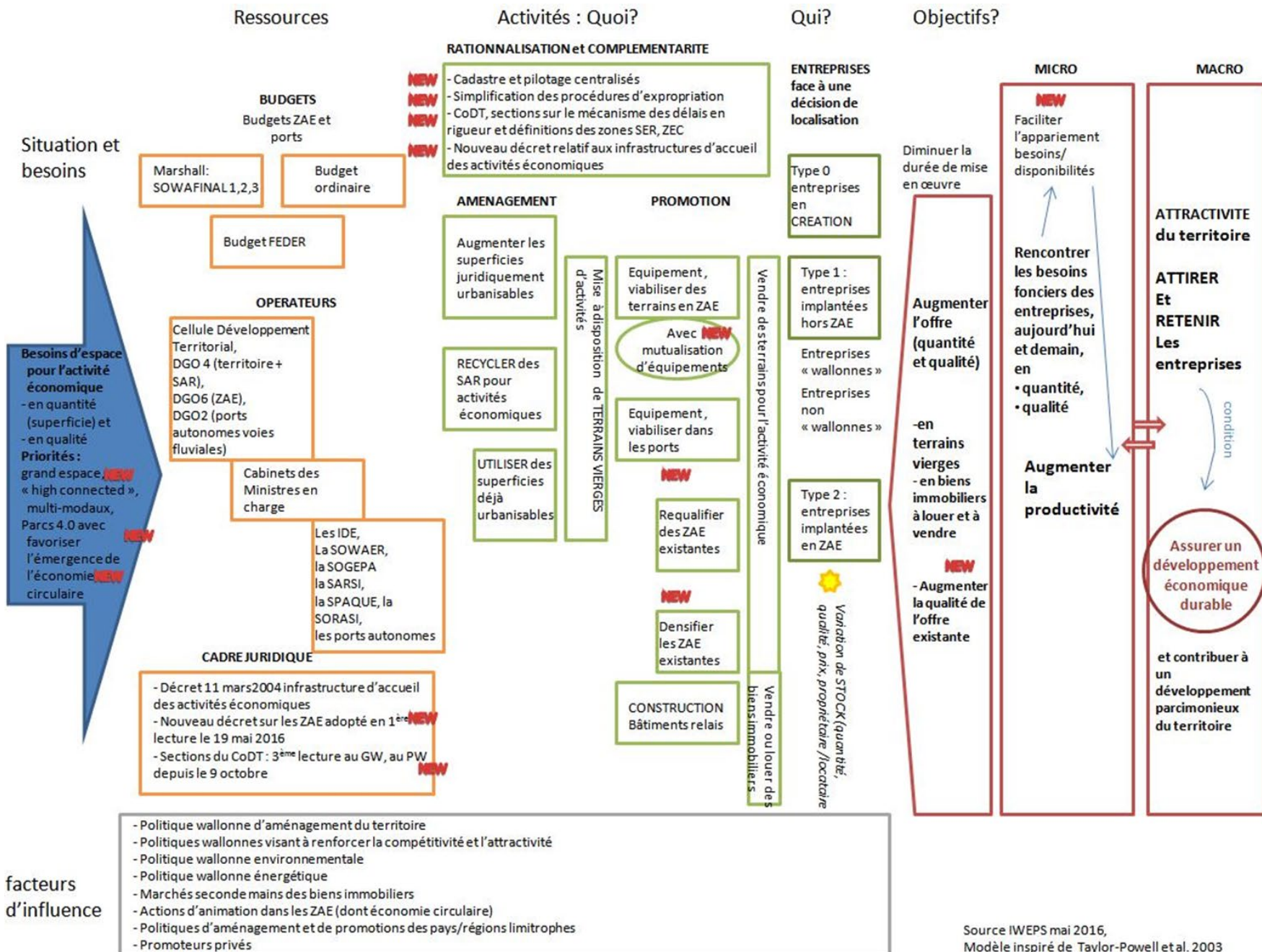
En marge du développement économique régional, un objectif de développement parcimonieux du territoire est également visé en cherchant à situer les activités aux localisations les plus propices.

Facteurs d'influence

Les facteurs d'influence pointés par le modèle concernent une série de politiques wallonnes : politique d'aménagement du territoire, la politique wallonne environnementale (via notamment la gestion des déchets), la politique wallonne énergétique (via notamment la localisation des éoliennes) et politiques visant à renforcer la compétitivité et l'attractivité de la Région. Les politiques d'aménagement du territoire et d'accueil des activités économiques des régions limitrophes sont également considérées comme des facteurs pouvant influencer l'intervention considérée.

L'activité des promoteurs privés et du marché de « seconde main » des biens industriels sont également mis en évidence.

Enfin des liens peuvent être établis entre l'intervention considérée et les actions d'animation dans les ZAE.



Le **volet 2** s'intéresse aux **besoins et attentes des entreprises par rapport à l'offre foncière et immobilière** en Wallonie. Dans le cadre de l'évaluation, nous avons réalisé une enquête auprès des entreprises localisées en PAE, ou ayant déménagé au cours des deux dernières années. Nous avons reçu 162 réponses. Nous vous présenterons les résultats provisoires, notamment par rapport aux principaux déterminants spatiaux exprimés par les entreprises, d'une part, dans leur décision de déménagement et, d'autre part, dans de la recherche d'une nouvelle implantation. Vos réactions par rapport à ces premiers résultats nous permettront de préciser nos analyses et recommandations.

Le **volet 3** concerne **la politique publique wallonne** plus spécifiquement. Depuis le 1er juin 2017, un nouveau code de développement territorial est d'application en Wallonie. De plus, au 1er janvier 2018, le nouveau décret PAE est pleinement entré en vigueur. La politique d'infrastructure d'accueil des activités économiques évolue donc dans un nouveau cadre légal et réglementaire. Nous recueillerons vos réactions par rapport à ce nouveau cadre, au regard de quelques résultats de l'exercice de *benchmarking*.

Le dernier volet, le **volet 4**, porte sur **le système d'information** utile au pilotage stratégique et opérationnel de la politique. Le nouveau décret PAE vise à réaliser, au travers de vos rapports annuels, un « inventaire ». Le *benchmarking* que nous avons réalisé met en avant les difficultés et les succès rencontrés par les autres régions/pays en matière de gestion de l'information. De manière à formuler des recommandations au Gouvernement wallon au terme de notre travail d'évaluation de la politique, nous souhaiterions entendre vos souhaits et difficultés à ce propos.

Annexe 3. Enquête auprès des entreprises

À 2.1 Le mail d'accompagnement



Belgrade, le 8 novembre 2017.

OBJET : Enquête sur vos besoins fonciers - Votre participation à l'évaluation du Plan Marshall 4.0 « Terrains mis à disposition des entreprises pour favoriser leur développement ».

Madame, Monsieur,

A la demande du Gouvernement wallon, l'IWEPS (www.iweps.be) réalise une enquête afin d'évaluer les besoins fonciers des entreprises. Nous sollicitons donc votre collaboration afin de cerner vos besoins en terrain ou en bâtiment, en vente, ou en location ainsi que votre degré de satisfaction par rapport à votre localisation.

Le bouton vert ci-dessous vous donnera directement accès à une enquête en ligne. Celle-ci ne devrait pas vous prendre plus de 10 minutes.

Les résultats de cette enquête serviront de base aux recommandations que nous adresserons au Gouvernement wallon sur sa politique de mise à disposition de terrains pour l'activité économique. Le rapport de cette évaluation sera disponible sur notre site début 2019. Pour toute information complémentaire, vous pouvez utiliser l'adresse terrains.pm4@iweps.be

Votre collaboration à cette enquête est primordiale pour argumenter notre travail d'aide à la décision. En espérant que vous donnerez bonne suite à notre sollicitation, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'assurance de notre considération distinguée.

Sébastien BRUNET
Administrateur général

Nous vous assurons que l'ensemble du travail d'évaluation se déroule dans le respect des strictes règles déontologiques qui s'appliquent à un institut comme le nôtre. Nous nous engageons à utiliser vos réponses uniquement dans le cadre de cette étude et des éventuelles recherches scientifiques qui prolongeront celle-ci. Les résultats seront anonymes.

[Remplir l'enquête](#)

info@iweps.be | +32 (81) 468 411 | www.iweps.be

À 2.2 Le questionnaire

Enquête visant l'évaluation des besoins fonciers des entreprises

Votre collaboration à cette enquête est primordiale pour argumenter notre travail d'aide à la décision. Un grand merci pour votre participation.

Caractérisation de l'entreprise

1. Nom de votre entreprise : _____
2. Numéro BCE : _____

(De quoi s'agit-il ?) : Le numéro d'entreprise, tel qu'attribué par la Banque Carrefour des Entreprises (BCE). Le numéro d'entreprise est précédé de la mention BE (pour les entreprises belges) et comporte 10 chiffres, dont le premier chiffre est 0 ou 1. Merci d'introduire les 9 derniers chiffres (donc sans le 0 ou le 1 du début et sans point entre les séries de 3 chiffres).
3. Disposez-vous de locaux spécifiques dédiés à votre activité professionnelle (dont vous êtes locataires ou propriétaires) ?
 - a. Oui
 - b. Non, pas pour l'instant, mais cela pourrait m'intéresser endéans les 2 ans
 - c. Non, et cela ne m'intéressera pas endéans les 2 ans
4. De combien d'établissements dispose votre entreprise ?
 - a. Un
 - b. Plusieurs, précisez : _____

Puisque vous avez plusieurs établissements et que ce questionnaire porte sur les choix et les besoins fonciers, nous vous invitons à compléter le questionnaire - soit pour le dernier établissement pour lequel un choix de localisation a été fait, - soit sur l'implantation principale si vous n'avez pas déplacé d'établissement durant les 6 dernières années.

5. Vous répondez pour :
 - a. Votre implantation principale.
 - b. Un établissement pour lequel un choix de localisation a été fait depuis moins de 6 ans

Caractérisation de l'établissement pour lequel vous remplissez ce questionnaire

6. Dénomination et adresse de l'établissement pour lequel vous répondez
 - a. Nom : _____
 - b. Rue : _____
 - c. Numéro : _____
 - d. Code postal : _____
 - e. Localité : _____
 - f. Pays : _____
7. Identification de l'établissement
 - a. Numéro BCE d'établissement : _____

b. Code(s) NACE : _____

Si vos activités recouvrent plusieurs codes NACE, merci d'indiquer les principaux (jusqu'à 5 maximum).

2^e code NACE : _____

3^e code NACE : _____

4^e code NACE : _____

5^e code NACE : _____

8. Descriptif de l'activité : _____

9. Type de localisation de l'établissement

a. Parc d'activité économique géré par une intercommunale de développement économique (BEP, IBW, IDEA, IDELUX, IDETA, IEG, IGRETEC, SPI) ou une commune

b. Parc d'activité économique géré par un autre opérateur

c. Zone portuaire gérée par un port autonome (PAC, PACO, PAL, PAN)

d. Autre, précisez : _____

Caractérisation du terrain et du bâtiment

10. Les locaux d'activité pour lesquels vous répondez

a. Vous en êtes propriétaire

b. Vous en êtes locataire

11. Vous avez acheté

a. Un terrain et avez fait construire un ou plusieurs bâtiments

b. Un ou plusieurs bâtiments neufs spécialement conçus pour vous (maîtrise d'ouvrage déléguée)

c. Un ou plusieurs bâtiments neufs n'ayant pas été spécialement conçus pour votre établissement

d. Un ou plusieurs bâtiments ayant précédemment été occupés (marché de seconde main)

e. Une partie d'un bâtiment

12. Le propriétaire du bâtiment est

a. Un opérateur public (BEP, IBW, IDEA, IDELUX, IDETA, IEG, IGRETEC, SPI, PAC, PACO, PAL, PAN, ...)

b. Un opérateur privé

13. Vous louez

a. Un ou plusieurs bâtiments dont vous êtes le premier occupant

b. Un ou plusieurs bâtiments ayant déjà été occupés auparavant

c. Une partie de bâtiment dont vous êtes le premier occupant

d. Une partie de bâtiment ayant déjà été occupée auparavant

14. Quelle est la superficie (en ares) du terrain sur lequel est implanté l'établissement pour lequel vous répondez ? _____
15. Quelle est la surface au sol (en m²) du ou des bâtiments que vous occupez ? _____
16. Quelle est la surface au sol (en m²) de la partie de bâtiment que vous occupez ? _____
17. La fonction principale de l'établissement et de ses bâtiments :
 - a. Production industrielle
 - b. Entrepôt-stockage
 - c. Logistique
 - d. Gestion administrative (espace de bureaux)
 - e. Espace de commerce
 - f. Recherche et développement
 - g. Production d'énergie
 - h. Autre, précisez : _____
18. La ou les fonctions secondaires de l'établissement et de ses bâtiments :
 - a. Production industrielle
 - b. Entrepôt-stockage
 - c. Logistique
 - d. Gestion administrative (espace de bureaux)
 - e. Espace de commerce
 - f. Recherche et développement
 - g. Production d'énergie
 - h. Autre, précisez : _____

Caractérisation de l'emploi (moyenne des 4 trimestres de l'année 2016)

19. Combien de travailleurs compte votre entreprise (au total) ?
 - a. En nombre de postes de travail : _____
 - b. En nombre d'équivalents temps plein : _____
20. Combien de travailleurs sont occupés sur le site pour lequel vous répondez ?
 - a. En nombre de postes de travail : _____
 - b. En nombre d'équivalents temps plein : _____

Caractérisation de l'implantation – choix de la localisation

21. De quand date votre implantation sur le site ?
 - a. Après le 1er janvier 2015 (moins de 3 ans)
 - b. Entre le 1er janvier 2012 et le 31 décembre 2014 (moins de 6 ans)
 - c. Entre le 1er janvier 2008 et le 31 décembre 2011 (entre 6 et 10 ans)

- d. Avant le 31 décembre 2007 (plus de 10 ans)
22. S'agit-il ?
- a. De la création d'un nouvel établissement
 - b. Du transfert PARTIEL d'un établissement existant (vous avez encore une partie de votre activité sur votre ancien site)
 - c. Du transfert TOTAL d'un établissement existant (vous n'avez plus aucune activité sur votre ancien site)
23. Votre ancien site était situé
- a. Dans un parc d'activité économique géré par une intercommunale de développement économique (BEP, IBW, IDEA, IDELUX, IDETA, IEG, IGRETEC, SPI) ou une commune
 - b. Dans un parc d'activité économique géré par un autre opérateur
 - c. Dans une zone portuaire gérée par un port autonome (PAC, PACO, PAL, PAN)
 - d. Autre, précisez : _____
24. Où était situé votre ancien site ? (Précisez l'adresse exacte)
- a. Rue : _____
 - b. Numéro : _____
 - c. Code postal : _____
 - d. Localité : _____
 - e. Pays : _____
25. Sur une échelle de 1 (importance nulle) à 5 (facteur fondamental), comment qualifiez-vous l'importance des éléments suivants dans votre décision de quitter votre ancien site d'activité ?
- a. Mauvaise localisation par rapport :
 - i. Aux fournisseurs
 - ii. Aux clients
 - iii. Aux travailleurs
 - iv. Autre, précisez : _____
 - b. Locaux :
 - i. Trop petits suite à une extension des activités / un agrandissement
 - ii. Trop grands suite à une réorganisation des activités, une externalisation...
 - iii. Inadaptés à l'évolution de mon activité
 - iv. Inadaptés en termes d'efficacité énergétique
 - v. Autre inadaptation, précisez : _____
 - c. Problèmes de voisinage dans un environnement résidentiel, précisez : _____

- d. Manque d'infrastructures collectives :
 - i. Liées à la connectivité (fibre optique)
 - ii. Distribution de gaz et/ou électricité
 - iii. Infrastructures de transport pour le personnel
 - iv. Autre, précisez : _____
- e. Souhait de changer d'environnement, précisez : _____
- f. Autre, précisez : _____
- g. Autre, précisez : _____

26. Sur une échelle de 1 (importance nulle) à 5 (facteur fondamental), comment qualifiez-vous l'importance des éléments suivants dans votre décision de vous implanter sur ce site?

- a. Attractivité du prix
 - i. Du terrain
 - ii. De vente ou de location de locaux d'activité
- b. Disponibilité d'un terrain de grande superficie (>5ha)
- c. Qualité du bâtiment
 - i. En particulier les normes énergétiques
- d. Proximité de
 - i. Vos travailleurs
 - ii. Vos fournisseurs
 - iii. Vos clients
- e. Recherche de nouveaux clients (prospection)
- f. Accessibilité et infrastructures de transport pour le trafic de marchandises
 - i. Par voies d'eau
 - ii. Par voies ferrées
 - iii. Par routes
 - iv. Proximité d'un aéroport
- g. Accessibilité pour les travailleurs et/ou les clients
 - i. En transport en commun
 - ii. En voiture
- h. Disponibilité des équipements / impétrants sur le site, précisez les éléments déterminants : _____
 (Un impétrant désigne toute conduite, canalisation ou câble enterré (électricité, gaz, eau, égouttage, téléphonie, fibres optiques, etc.)).
- i. Rapidité d'installation

- j. Existence d'un club d'entreprises, de services ou d'équipements mutualisés (gestion de mobilité, des déchets...), de projets communs, précisez lesquels : _____
- i. En particulier, des initiatives en lien avec l'économie circulaire
- (« L'économie circulaire est un système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits, biens et services, vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement, tout en permettant le bien-être des individus. » (Définition: ADEME et reprise par le Gouvernement Wallon).)
- k. Avantages fiscaux (zones franches)
- l. Autre, précisez : _____
- m. Autre, précisez : _____
27. Dans le cadre de votre recherche de localisation, comment avez-vous procédé afin d'obtenir de l'information sur les offres foncières et immobilières disponibles (plusieurs réponses possibles) ?
- a. Par l'intermédiaire des intercommunales de développement économique (BEP, IBW, IDEA, IDELUX, IDETA, IEG, IGRETEC, SPI)
- b. Par l'intermédiaire des ports autonomes (PAC, PACO, PAL, PAN)
- c. Par les communes
- d. Par l'AWEX-OFI
- e. Par l'intermédiaire de sites internet spécialisés (Immoweb...)
- f. Par l'intermédiaire d'agences immobilières ou de courtiers en immobilier professionnel
- g. Par l'intermédiaire d'un architecte ou d'un bureau d'études techniques
- h. Par l'intermédiaire d'un notaire
- i. Par le bouche-à-oreille
- j. Autre, précisez : _____
28. Dans le cadre de votre recherche de localisation, avez-vous pu disposer d'une bonne connaissance des offres foncières et immobilières disponibles ?
- a. Oui et une information de qualité a été facile à obtenir
- b. Oui, mais une information de qualité a été difficile à obtenir
- c. Non
29. Avez-vous des possibilités alternatives de localisation ?
- a. Oui
- b. Non
30. Pourquoi (plusieurs réponses possibles) ?
- a. Vous n'avez pas cherché, car votre choix était clair
- b. Vous avez cherché, mais n'avez pas trouvé d'autres alternatives qui répondaient à vos critères en termes de zone géographique

- c. Vous avez cherché, mais n'avez pas trouvé d'autres alternatives qui répondaient à vos critères en termes de taille de terrain
 - d. Vous avez cherché, mais n'avez pas trouvé d'autres alternatives qui répondaient à vos critères en termes d'infrastructures,
 - e. Vous avez cherché, mais n'avez pas trouvé d'autres alternatives qui répondaient à vos critères en termes de prix
 - f. Autre raison, précisez : _____
31. Où était située la meilleure alternative (*second best*) de localisation de votre entreprise par rapport au site choisi
- a. Dans un parc d'activité économique géré par une intercommunale de développement économique (BEP, IBW, IDEA, IDELUX, IDETA, IEG, IGRETEC, SPI) ou une commune
 - b. Dans une zone portuaire gérée par un port autonome (PAC, PACO, PAL, PAN)
 - c. En Wallonie, ni dans un parc d'activité économique ni dans une zone portuaire
 - d. Hors de Wallonie
 - e. Autre, précisez : _____
32. Cette meilleure alternative consistait en
- a. L'achat d'un terrain sur lequel vous auriez fait construire un ou plusieurs bâtiments
 - b. L'achat de bâtiment(s) neuf(s)
 - c. L'achat de bâtiment(s) ayant précédemment été occupé(s) (marché de seconde main)
 - d. La location de bâtiment(s) dont vous auriez été le premier occupant
 - e. La location de bâtiment(s) ayant déjà été occupé(s) auparavant
33. Quel est votre degré de satisfaction (sur une échelle de 1 (pas du tout satisfait) à 5 (très satisfait)) par rapport aux caractéristiques suivantes de votre localisation ?
- a. Proximité de
 - i. Vos travailleurs
 - ii. Vos fournisseurs
 - iii. Vos clients
 - b. Accessibilité et infrastructures de transport pour le trafic de marchandises
 - i. Par voies d'eau
 - ii. Par voies ferrées
 - iii. Par routes
 - iv. Proximité d'un aéroport
 - c. Accessibilité pour les travailleurs/clients
 - i. En transport en commun

- ii. En voiture
 - d. Disponibilité des équipements / impétrants sur le site, précisez les éléments déterminants : _____
 (Un impétrant désigne toute conduite, canalisation ou câble enterré (électricité, gaz, eau, égouttage, téléphonie, fibres optiques, etc.))
 - e. Existence d'un club d'entreprises, de services ou d'équipements mutualisés (gestion de mobilité, des déchets...), de projets communs, précisez lesquels : _____
 - i. En particulier, des initiatives en lien avec l'économie circulaire
 (« L'économie circulaire est un système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits, biens et services, vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement, tout en permettant le bien-être des individus. » (Définition: ADEME et reprise par le Gouvernement Wallon).)
 - f. Autre, précisez : _____
 - g. Autre, précisez : _____
34. Envisagez-vous de relocaliser votre activité dans les 2 ans ?
- a. Oui
 - b. Non
35. Sur une échelle de 1 (importance nulle) à 5 (facteur fondamental), comment qualifiez-vous l'importance des éléments suivants dans votre réflexion de relocalisation ?
- a. Mauvaise localisation par rapport
 - i. Aux fournisseurs
 - ii. Aux clients
 - iii. Aux travailleurs
 - iv. Autre, précisez : _____
 - b. Locaux
 - i. Trop petits suite à une extension des activités / un agrandissement
 - ii. Trop grands suite à une réorganisation des activités, une externalisation, ...
 - iii. Inadaptés à l'évolution de mon activité
 - iv. Inadaptés en termes d'efficacité énergétique
 - v. Autre inadéquation, précisez : _____
 - c. Problèmes de voisinage dans une zone d'habitat, précisez : _____
 - d. Manque d'infrastructures collectives
 - i. Liées à la connectivité
 - ii. Distribution de gaz ou électricité
 - iii. Infrastructures de transport
 - iv. Autre, précisez : _____
 - e. Souhait de changer d'environnement, précisez : _____

- f. Autre, précisez : _____
 - g. Autre, précisez : _____
36. La superficie de votre terrain vous convient-elle ?
- a. Oui, elle vous convient
 - b. Non, vous manquez d'espaces pour d'éventuelles extensions
 - c. Non, le terrain est trop vaste et cela entraîne des problèmes et des surcoûts
 - d. Autres, précisez : _____
37. Combien d'ares vous manquerait-il ? _____
38. La fonction principale de l'extension serait :
- a. Production industrielle
 - b. Entrepôt-stockage
 - c. Logistique
 - d. Gestion administrative (espace de bureaux)
 - e. Espace de commerce
 - f. Recherche et développement
 - g. Production d'énergie
 - h. Autre, précisez : _____
39. Avez-vous des suggestions pour de nouvelle(s) politique(s) ou l'adaptation de politique(s) existante(s) en matière foncière pour les entreprises en Wallonie ? Si oui, merci d'expliquer vos suggestions.
-
40. Accepteriez-vous d'indiquer vos coordonnées et d'être éventuellement recontacté pour des compléments d'information ?
- a. Oui
 - b. Non
41. Coordonnées
- a. Nom
 - b. Prénom
 - c. Téléphone
 - d. Email

Annexe 4 : Liste bibliographique relative à l'analyse benchmarking réalisée par le service ECOGEO de l'Université de Liège (Halleux et Zangl, 2018).

Acosta R., 1995.- Politiques foncières comparées. Belgique, ADEF, Paris.

Adams D., Russel L., et Taylor-Russel C., 1994, Land for industrial development, E & FN Spon, Londres.

AGIT, 2010.- Regionales Gewerbeflächenkonzept für die Region Aachen, Aachen, Februar 2010.

Beckord C. et Jurcek P., 2002.- Gewerbestandortanalyse Südwestsachsen. Potenzial für ein regionales Gewerbeflächenmanagement. Beiträge zur Kommunal- und Regionalentwicklung, n°39.

Bezirksregierung Köln, 2016.- Regionalplan für den Regierungsbezirk Köln; textliche Darstellung. Teilabschnitt Region Aachen, Bezirksregierung Köln, Stand Oktober 2016.

Bianchet B., Dagrain M., Lacroix G., May X., et Wilmotte P.-F., 2015.- Politique de la Ville : Dynamisation des cœurs de ville. Rapport final de la subvention 2014-2015, CPDT-LEPUR.

Bourgeois M., Halleux J.-M., Pagano G., Brunet S. et Guyot J.-L., 2015.- Amélioration de l'attractivité et de la compétitivité du territoire wallon pour le secteur des services supérieurs : étude stratégique exploratoire, Rapport de recherche de l'IWEPS, n°14.

Buitelaar E., Legendijk A. et Jacobs, W., 2005.- « A theory of institutional change: illustrated by Dutch city-provinces and Dutch land policy », Environment and Planning A, Vol. 39, pp. 891-908.

Burch M., Hogwood P., Bulmer S.J., Cairtona C., Gomez R. et Scott A., 2003.- « Charting routine and radical change: a discussion paper' », Manchester Papers in Politics: Devolution and European Policy Series, n°6, Department of Government, University of Manchester.

Cabus P., Horemans E. et Van Haverbeke W., 2008.- Vestigingsgedrag van bedrijven in Vlaanderen, Administratie Ruimtelijke Economie, Bruxelles.

Cabus P. et Van Haverbeke W., 2004.- Strategisch Plan Ruimtelijk Economie. Eindrapport: ruimte en economie in Vlaanderen, Gand.

Cabus P. et Van Haverbeke W., 2006.- Ruimte om te ondernemen. Model voor implementatie van de Ijzeren Voorraad en langetermijn behoefteframing 2006-2021, Studie in opdracht van VOKA.

CESW, 2012.- Avis relatif aux zones d'activités économique, n°1076.

CESW, 2016 (septembre).- Wallonie, revue du Conseil économique et social de Wallonie, n°131. Liège.

CESRW, 2008.- Avis sur les besoins en matière de zones d'activité économique. Adopté par le Bureau le 30 juin 2008.

Coppens T., Allaert G., Boudry L., Celen G., Gulinck H. et Lauwers D., 2014.- Strategische allianties en territoriale pacten voor een duurzame Vlaamse ruimte: visie van het expertenforum Ruimte Vlaanderen, Academia Pres, Gand.

CPDT, 2016.- État du territoire wallon, Recherche R1 de la subvention 2015-2016.

D'Arcy E. et Keogh G., 1997.- « Towards a property market paradigm of urban change », Environment and Planning, 29, pp. 685-706.

D'Arcy E. et Keogh G., 1999.- « The property market and urban competitiveness: a review », *Urban Studies*, Vol. 36, n°5-6, pp. 917-928.

Demazière C. (dir), 2012.- Viabilité de l'économie productive des régions urbaines : investigation à partir de la planification stratégique. Une comparaison entre la France et l'Angleterre, Rapport de recherche pour le PUCA, programme « Localisation des activités économiques et développement durable des territoires », Université de Tours.

Demazière C. et Hall S., 2014.- « Viabilité de l'économie productive des régions urbaines : investigation à partir de la planification stratégique. Une comparaison entre la France et l'Angleterre », Programme de recherche : localisation des activités économiques et développement durable des territoires, PUCA, pp. 93-94.

Demazière C., 2016.- « Réformes de la planification spatiale et gestion "durable" des grandes agglomérations. Les cas de l'Angleterre et de la France », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 81-99.

Departement Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed, 2012.- Groenboek: Vlaanderen in 2050: mensen-maat in een metropool?

Departement Ruimte Vlaanderen, 2016.- Witboek: Beleidsplan Ruimte Vlaanderen

Domhardt H.-J. et Hilligardt J., 2000.- « Das "Gewerbeflächenpotenzialmodell Saarland" ». *Raumforschung und Raumordnung*, Vol. 58, n°1, pp. 24-34.

Dworski M., 2010.- Regional differenziertes Gewerbeflächenangebot: Ein Modell zur branchenspezifischen Ermittlung, Bewertung und Darstellung von Potenzialflächen am Beispiel der chemischen Industrie in der Emscher-Lippe-Region, Mémoire de fin d'étude, Faculté de développement territorial, Université technologique de Dortmund, inédit.

Fontaine P., 2010.- Les parcs d'activité économique en Flandre, CPDT, Notes de Recherche, n°13.

Fouchier V., 2005.- « Tendances longues de l'évolution économique des métropoles françaises. Un regard sur la notion de "taille critique" », *Territoires 2030*, DATAR, n°1, pp. 29-45.

Greiving S., Neumeyer H. P. et Sondermann C., 2004.- « Ein revolvierendes Gewerbeflächen-system in interkommunaler Zusammenarbeit als Weg zu einem haushälterischen Umgang mit gewerblich-industriellen Flächenressourcen », *Raumforschung und Raumordnung*, Vol. 62, n°4, pp. 249-259.

Halbert L., 2010.- L'avantage métropolitain, Presses Universitaires de France (coll. La Ville en Débat).

Halbert, L., Henneberry, J., & Mouzakis, F., 2014.- « Finance, Business Property and Urban and Regional Development », *Regional Studies*, Vol. 48, n°3, pp. 421-424

Halleux, J.-M., Marcinczak, S., & van der Krabben, E. (2012).- « The adaptive efficiency of land use planning measured by the control of urban sprawl. The cases of the Netherlands, Belgium and Poland », *Land Use Policy*, Vol. 29, n°4, pp. 887-898.

Halleux J.-M. et Marsden A., 2013.- Rencontrer les besoins quantitatifs et qualitatifs des entreprises en foncier et en immobilier, Horizon 2022 : Rapport scientifique - Version finale, IWEPS, pp. 321-338.

Hendrickx S., Grandjean M., Marlier C., Zangl S., Ruelle C., Copée P., Defourny P. et Halleux J.-M., 2016.- Systèmes d'informations foncières et politiques publiques, rapport final de la subvention 2015-2016. CPDT.

Henneberry J. et Halleux J.-M., 2008.- « Les effets de la qualité paysagère sur les marchés foncier et immobilier », *Creating a Setting for Investment*, Consortium CSI, Sheffield, pp. 26-36.

Henneberry J., McGough T. et Mouzakis F., 2005.- « The impact of planning on local business rents », *Urban Studies*, Vol. 42, n°3, pp. 471-502.

ILS, 2015.- *Siedlungsflächenmonitoring Nordrhein-Westfalen. Ergebnisbericht. Erhebung der Siedlungsflächenreserven 2014*, Staatskanzlei des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.

IWEPS, 2013.- *Évaluation du Plan Marshall 2. Vert. Évaluation thématique n°5 : Terrains mis à disposition du développement économique. Rapport final*, IWEPS.

Jones C., 2004.- « A regional perspective on the impact of the privatisation of the UK public industrial property stock », *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol. 23, pp. 123-139.

Kingdon J.W., 1995.- *Agendas, Alternatives and Public Policies*, HarperCollins, New York.

Lambotte J.-M., Girolimeto F. et Halleux, J.-M., 2010.- *Gestion des zones d'activité économique existantes. Synthèse des avis des experts sur le projet de rapport final (Thème 1B, Rapport final provisoire)*, CPDT.

Lambotte J.-M., Halleux J.-M., Girolimeto F. et Labbeuw F.-L., 2010.- *Gestion des zones d'activités économiques existantes. Présentation des résultats et des propositions avant évaluation par les experts*, CPDT, Thème 1B.

Lambotte J.-M., Maldague H., Copée P., Sandu R., Bianchet B. et Halleux J.-M., 2017.- *Rapport final de l'expertise tenant compte des opérateurs, Recherche R1 : État du territoire wallon - Expertise complémentaire : Évaluation des besoins en ZAE*, CPDT, Lepur.

Lamy A., 2017.- *Attractivité territoriale : perspectives pour la métropole liégeoise*, Mémoire réalisé en vue de l'obtention du titre de Master complémentaire en urbanisme et aménagement du territoire, Université de Liège, inédit.

Leclercq A. et Meuris C., 2014.- *Méthodologie pour une optimisation du recensement des sites à réaménager : enseignements de la table ronde et perspectives pour la Wallonie*, CPDT, Notes de Recherche, n°54.

Loiseau V., 2009.- *Le changement institutionnel et la politique en matière de parcs d'activité. La situation au Royaume-Uni et aux Pays-Bas*, Mémoire de Bachelier en Sciences géographiques, Université de Liège, inédit.

Louw E et Bontekoning Y., 2007.- « Planning of industrial land in the Netherlands: its rationales and consequences », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Vol. 98, n°1, pp. 121-129.

Louw E., Needham B., Olden H. et Pen, C.J., 2004.- *Planning van bedrijventerreinen*, Sdu uitgevers, La Haye.

Louw E., van der Krabben E. et van Amsterdam H., 2012.- « The Spatial Productivity of Industrial Land », *Regional Studies*, Vol. 46, n°1, pp. 137-147.

Martin R. L., 2003, *A study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy*. Cambridge.

Mérenne-Schoumaker B., 1975.- « L'étude des nouvelles localisations industrielles. Problème de méthodes et de sources », *Bulletin de la Société géographique de Liège*, n°11, pp. 97-128.

Mérenne-Schoumaker B. et Vandermotten C., 1992.- « L'industrie », Géographie de la Belgique (sous la direction de Denis J.), Crédit Communal de Belgique, Bruxelles, pp. 358-397.

MinVROM, 2008.- Landscape Cluttering

Needham B. et Louw E., 2006, « Institutional Economics and Policies for Changing Land Markets : The Case of Industrial Estates in the Netherlands », Journal of Property Research, Vol. 23, n°1, pp. 75-90.

North, D.C., 1990.- Institutions, institutional change and the economic performance, Cambridge University Press, Cambridge.

NRW, 2016.- Landesentwicklungsplan Nordrhein-Westfalen, Landesregierung Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.

Parlement de Wallonie, 2017.- Question écrite n°227 : « l'avenir d'ArcelorMittal ». En ligne : https://www.parlement-wallonie.be/content/print.php?print=interp-questions-voir.php&id_doc=77270&type=all (consulté en mars 2017).

Parlement wallon, 2014.- Proposition de décret contenant le budget général des dépenses de la Région wallonne pour l'année budgétaire 2015.

Pink M. et Henn S., 2007.- « Struktureller Wandel innerstädtischer Industriegebiete. Das Beispiel Halle-Ost ». Hallesche Diskussionsbeiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeographie, n°12, pp. 1-29.

Ploegmakers H., van der Krabben E. et Buitelaar, E., 2013.- « Understanding industrial land supply: how Dutch municipalities make decisions about supplying serviced building land », Journal of Property Research, Vol. 30, n°4, pp. 324-344.

Ramms T., 2011.- Konzeption für die Gewerbeflächenentwicklung und -vermarktung im Landkreis Wesermarsch. Gutachten im Auftrag des Landkreises Wesermarsch und der Wirtschaftsförderung Wesermarsch GmbH.

Regionalrat, 2016.- Siedlungsflächenmonitoring Nordrhein-Westphalen; Ergebnisbericht und Aussagen für den Regierungsbezirk Köln, Bezirksregierung Köln, 5 Januar 2016.

Rosemberg M, 2000.- Le Marketing Urbain en Question. Production d'espace et de discours dans projets de ville, Editions Economica, Paris.

Studiedienst Vlaamse Regering, 2017.- VRIND 2017: Vlaamse Regionale Indicatoren.

Serrano J. et Demazière C., 2009.- « Développement économique et gestion de l'espace agricole et naturel. Les tensions au niveau local, le cas de l'agglomération de Tours (France) », Territoire(s) wallon(s), n°3, pp. 123-134.

Serrano J. et Demazière C., 2016.- « Le foncier des espaces périurbains dans la planification spatiale : une construction intercommunale et interterritoriale », Revue d'Économie Régionale et Urbaine, n°4, pp. 737-765

SERV, 2007.- Sociaal-economisch rapport Vlaanderen 2007, Bruxelles.

SERV, 2008.- Aanbeveling over de actuele problematiek van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen.

Schultz B., Dosch F., 2005.- « Trends der Siedlungsflächenentwicklung und ihre Steuerung in der Schweiz und Deutschland ». disP – The Planning Review, n°160, pp. 5-15

Stec Groep, 2005, Bedrijfsruimtegebruikers in beeld, NVB, Voorburg.

Stogo, 2007.- *Beleid voor bedrijventerreinen in Vlaanderen, Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk*, Stogo onderzoek + advise, Utrecht.

Teller J., Gathon H.-J., Rigo P., Danoh C., Xhignesse G. et De Wispelare F., 2011.- *Identification du potentiel territorial permettant le développement de nouveaux projets le long du réseau wallon des voies navigables*, Rapport d'expertise de la CPDT.

THB, 2008.- *Kansen voor Kwaliteit, een ontwikkelingstrategie voor bedrijventerreinen*, Advies van de Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen aan Minister van VROM en Minister van EZ, La Haye.

TK, 2008.- *Kabinetsreactie Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen*, Tweede Kamer 2007-2008, pp. 31253-8.

UWE (Union Wallonne des Entreprises), 2008.- *Étude sur la situation de l'entreprise. Thème 2008 : entreprises et développement territorial*.

UWE (Union Wallonne des Entreprises), 2017.- *Étude sur l'occupation des bâtiments dans les Parcs d'Activité Économique*.

van der Krabben E., 2009.- « *Développement par les pouvoirs publics des parcs industriels aux Pays-Bas : débat politique et stratégies alternatives* », *Territoire(s) wallon(s)*, n°3, pp. 146-158.

van der Krabben E. et Buitelaar E., 2010.- *Industrial land and property markets: market processes, market institutions and market outcomes. The Dutch case*, Nijmegen, Institute for Management Research, Radboud University.

van der Krabben E. et van Dinteren J., 2010, « *Public development of industrial estates in The Netherlands: undesired market outcomes and policy interventions* », *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, Vol. 101, n°1, pp. 91-99.

Vandermeer, M.-C., 2016.- *La disponibilité et le prix du foncier à vocation économique : quel impact sur le développement économique en Wallonie ?* Dissertation présentée en vue de l'obtention du grade de Docteur en Sciences, Université de Liège.

Vandermeer, M.-C. et Halleux J.-M., 2017.- « *Evaluation of the spatial and economic effectiveness of industrial land policies in northwest Europe* », *European Planning Studies*, Vol. 25, n°8, pp. 1454-1475.

VOKA, 2006.- *Ruimte om te ondernemen. Op zoek naar bedrijventerrein in Vlaanderen*.

WiN, 2015.- *Umbau21: Konzept; regionale Gewerbeflächenentwicklung*, 11 September 2015.

Contacts : RWTH d'Aix-la-Chapelle, faculté d'aménagement de l'Université technique de Dortmund

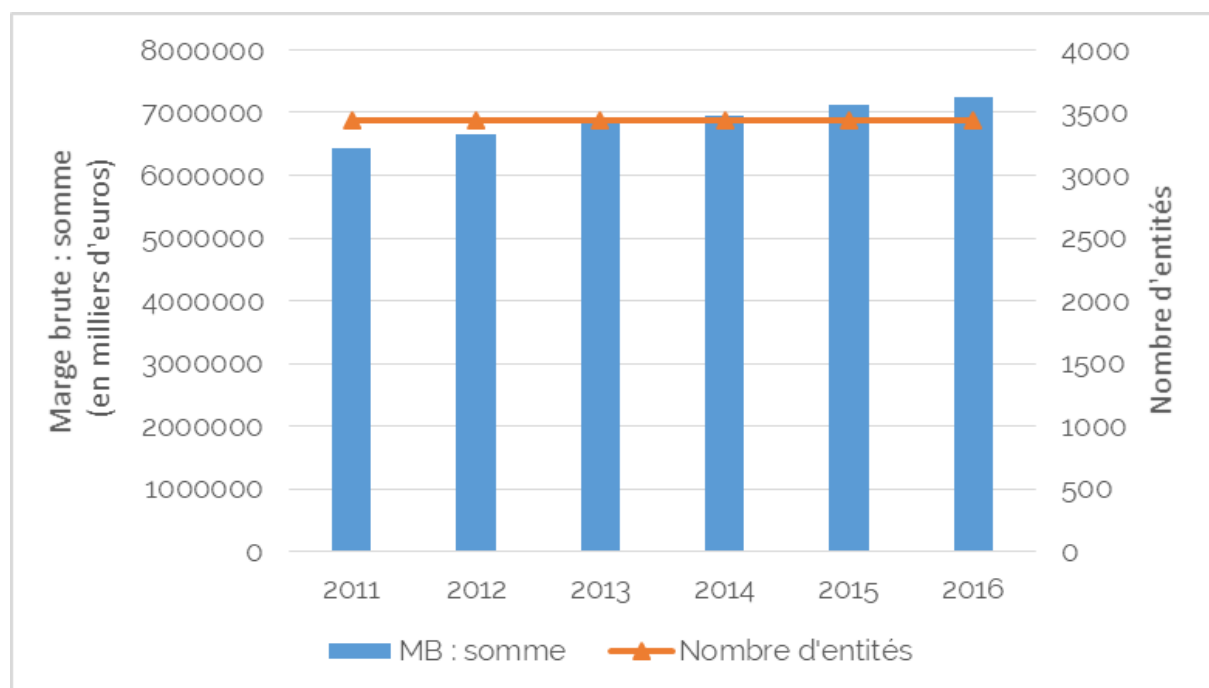
Annexe 5 : Profil économique des entreprises des PAE et zones portuaires

Cette annexe présente les mêmes variables de description du profil économique des entreprises des PAE et zones portuaires pour un échantillon constant d'entreprises sur la période 2011-2016.

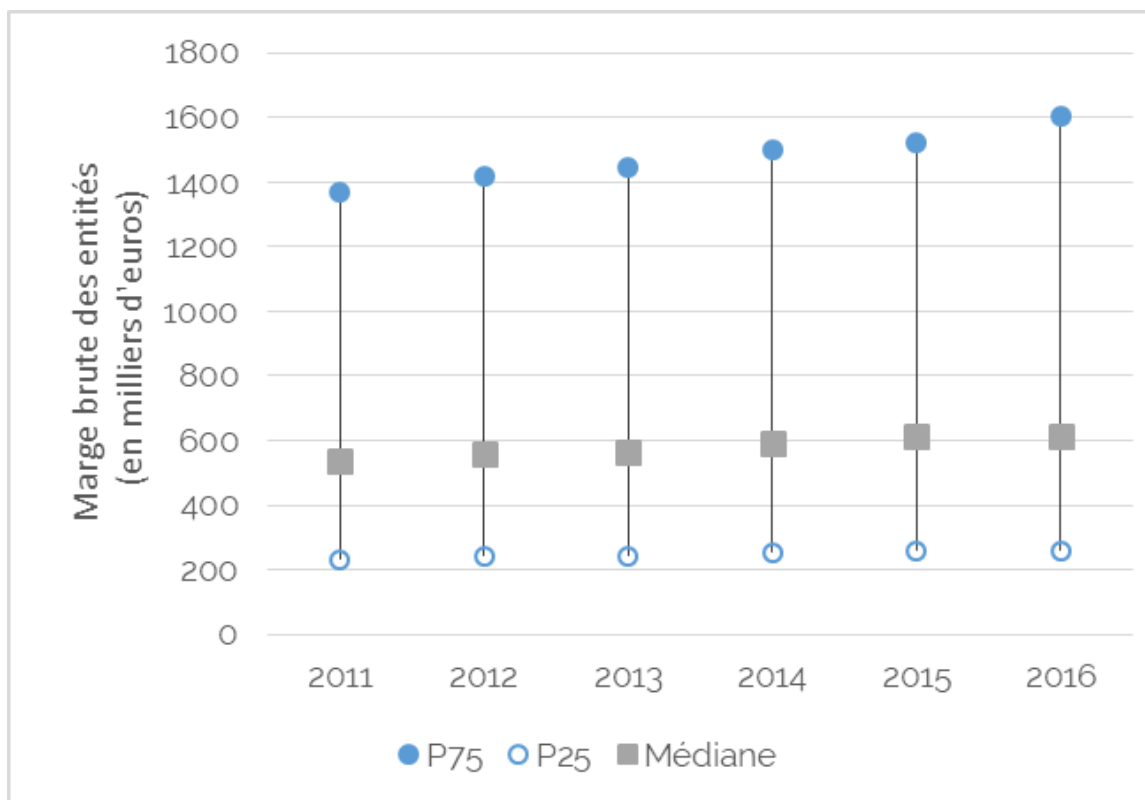
Variable 1 : Marge brute d'exploitation des entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires (échantillon constant)

(en milliers d'euros)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	1 872,1	1 930,5	2 006,8	2 019,4	2 073,5	2 103,2
Médiane	538,9	561,1	566,9	589,6	613,8	615,8
P25	231,1	242,2	244,0	252,5	258,2	259,1
P75	1 371,3	1 417,7	1 446,3	1 498,8	1 523,7	1 602,9
Nombre	3 440	3 440	3 440	3 440	3 440	3 440

Sources : BNB Bilans- Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : BNB Bilans- Statbel, Calculs : IWEPS

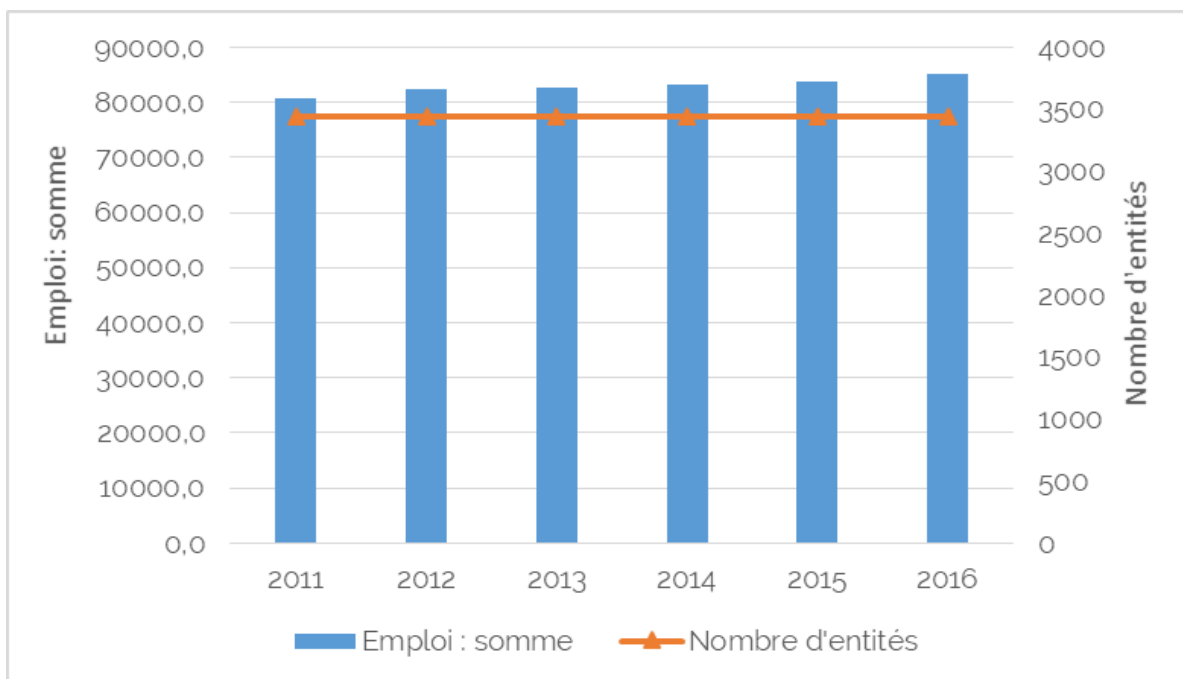


Sources : BNB Bilans- Statbel, Calculs : IWEPS

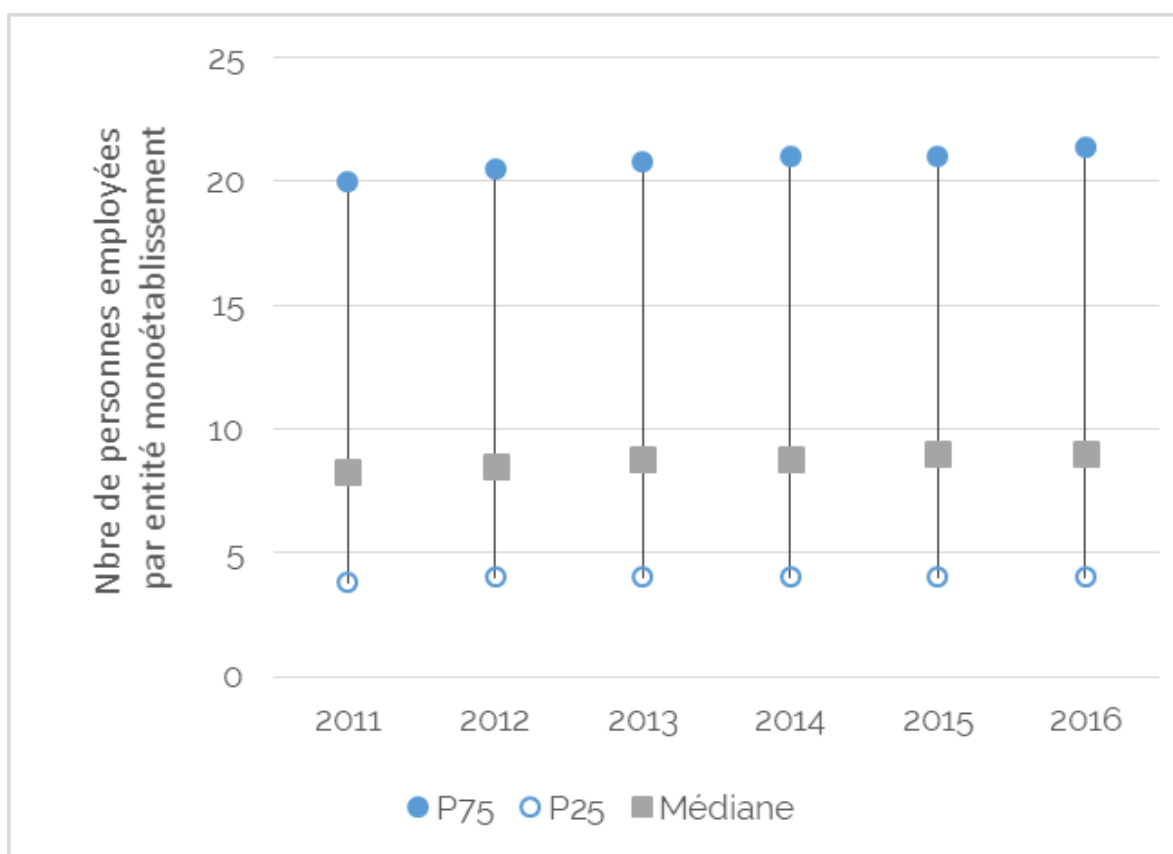
Variable 2 : Nombre d'emplois des entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires (échantillon constant)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	23,4	23,9	24,1	24,2	24,4	24,7
Médiane	8,3	8,5	8,8	8,8	9,0	9,0
P25	3,8	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
P75	20,0	20,5	20,8	21,0	21,0	21,4
Somme	80 740,2	82 277,9	82 738,9	83 334,0	83 805,3	85 050,6
Nombre	3 440	3 440	3 440	3 440	3 440	3 440

Sources : ONSS - Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS

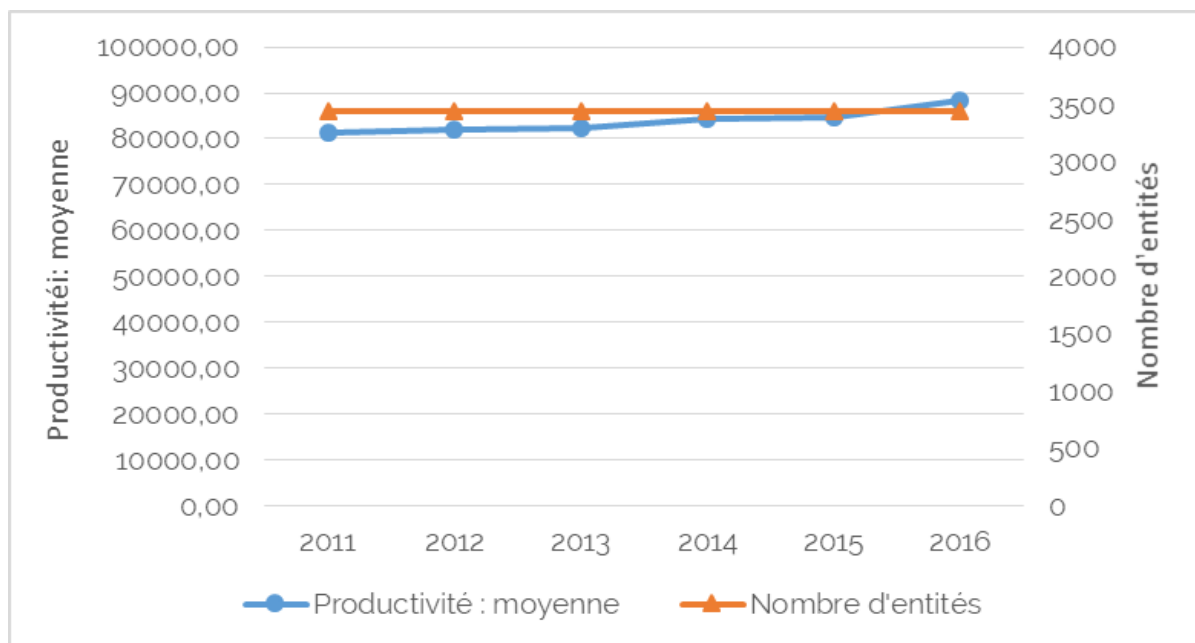


Sources : ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS

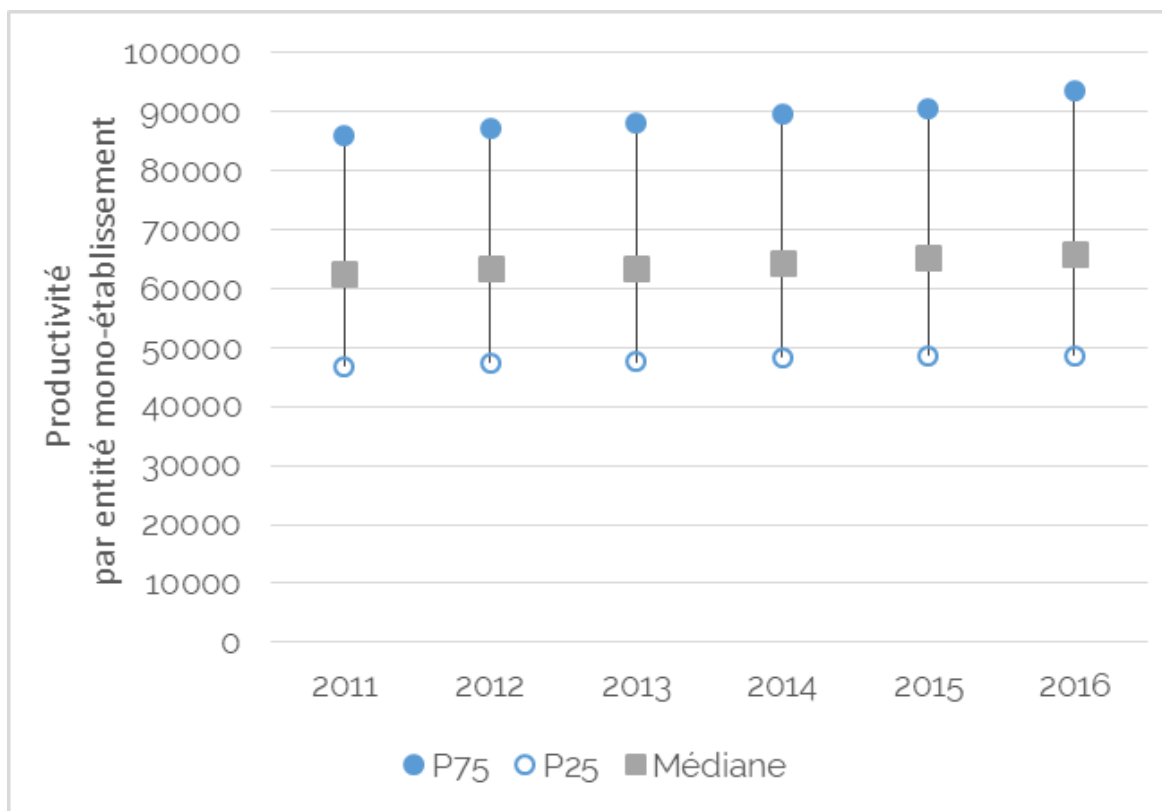
Variable 3 : Productivité apparente du travail des entreprises « monoétablissement » des PAE et zones portuaires (échantillon constant)

(en milliers d'euros)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	81 291,6	82 139,3	82 469,6	84 191,0	84 733,4	88 190,7
Médiane	62 639,3	63 462,0	63 432,4	64 429,6	65 326,0	65 890,7
P25	46 828,0	47 493,3	47 599,2	48 420,1	48 615,9	48 652,3
P75	85 911,5	87 340,1	88 010,1	89 769,8	90 667,9	93 639,7
Nombre	3 438	3 438	3 438	3 438	3 438	3 438

Sources : BNB Bilans et ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : BNB Bilans et ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS



Sources : BNB Bilans et ONSS – Statbel, Calculs : IWEPS



L'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS) est un institut scientifique public d'aide à la prise de décision à destination des pouvoirs publics. Autorité statistique de la Région wallonne, il fait partie, à ce titre, de l'Institut Interfédéral de Statistique (IIS) et de l'Institut des Comptes Nationaux (ICN). Par sa mission scientifique transversale, il met à la disposition des décideurs wallons, des partenaires de la Wallonie et des citoyens, des informations diverses qui vont des indicateurs statistiques aux études en sciences économiques, sociales, politiques et de l'environnement. Par sa mission de conseil stratégique, il participe activement à la promotion et la mise en œuvre d'une culture de l'évaluation et de la prospective en Wallonie.

Plus d'infos : <https://www.iweps.be>



2019