



**PARLEMENT  
DE LA RÉGION DE  
BRUXELLES-CAPITALE**

—

**Compte rendu intégral  
des interpellations et  
des questions orales**

—

**Commission des affaires économiques,  
chargée de la politique économique,  
de la politique de l'emploi et  
de la recherche scientifique**

—

**RÉUNION DU  
MERCREDI 25 JUIN 2008**

—

**BRUSSELS  
HOOFDSTEDELIJK  
PARLEMENT**

—

**Integraal verslag  
van de interpellaties en  
mondelijke vragen**

—

**Commissie voor de economische zaken,  
belast met het economisch beleid,  
het werkgelegenheidsbeleid en  
het wetenschappelijk onderzoek**

—

**VERGADERING VAN  
WOENSDAG 25 JUNI 2008**

—

---

Le **Compte rendu intégral** contient le texte intégral des discours dans la langue originale. Ce texte a été approuvé par les orateurs. Les traductions - *imprimées en italique* - sont publiées sous la responsabilité du service des comptes rendus. Pour les interventions longues, la traduction est un résumé.

Het **Integraal verslag** bevat de integrale tekst van de redevoeringen in de oorspronkelijke taal. Deze tekst werd goedgekeurd door de sprekers. De vertaling - *cursief gedrukt* - verschijnt onder de verantwoordelijkheid van de dienst verslaggeving. Van lange uiteenzettingen is de vertaling een samenvatting.

**SOMMAIRE**

INTERPELLATIONS	4
- de Mme Dominique Dufourny	4
à M. Charles Picqué, ministre-président du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale, chargé des Pouvoirs locaux, de l'Aménagement du territoire, des Monuments et Sites, de la Rénovation urbaine, du Logement, de la Propreté publique et de la Coopération au développement,	
concernant "le fonctionnement interne d'Atrium ainsi que les premiers résultats obtenus par celui-ci".	
<i>Discussion – Orateurs : Mme Julie de Grootte, M. Charles Picqué, ministre-président, Mme Dominique Dufourny.</i>	6
- de Mme Françoise Schepmans	16
à M. Charles Picqué, ministre-président du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale, chargé des Pouvoirs locaux, de l'Aménagement du territoire, des Monuments et Sites, de la Rénovation urbaine, du Logement, de la Propreté publique et de la Coopération au développement,	
et à M. Benoît Cerexhe, ministre du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale, chargé de l'Emploi, de l'Économie, de la Recherche scientifique et de la Lutte contre l'incendie et l'Aide médicale urgente,	
concernant "l'évaluation de la fréquentation des noyaux commerciaux bruxellois".	
<i>Discussion – Orateurs : Mme Marie-Paule Quix, Mme Julie Fiszman, M. Benoît Cerexhe, ministre, Mme Françoise Schepmans.</i>	19

**INHOUD**

INTERPELLATIES	4
- van mevrouw Dominique Dufourny	4
tot de heer Charles Picqué, minister-president van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering, belast met Plaatselijke Besturen, Ruimtelijke Ordening, Monumenten en Landschappen, Stadsvernieuwing, Huisvesting, Openbare Netheid en Ontwikkelingssamenwerking,	
betreffende "de interne werking van Atrium en de eerste resultaten".	
<i>Bespreking – Sprekers: mevrouw Julie de Grootte, de heer Charles Picqué, minister-president, mevrouw Dominique Dufourny.</i>	6
- van mevrouw Françoise Schepmans	16
tot de heer Charles Picqué, minister-president van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering, belast met Plaatselijke Besturen, Ruimtelijke Ordening, Monumenten en Landschappen, Stadsvernieuwing, Huisvesting, Openbare Netheid en Ontwikkelingssamenwerking,	
en tot de heer Benoît Cerexhe, minister van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering, belast met Tewerkstelling, Economie, Wetenschappelijk Onderzoek, Brandbestrijding en Dringende Medische Hulp,	
betreffende "de evaluatie van het aantal bezoekers in de Brusselse handelskernen".	
<i>Bespreking – Sprekers: mevrouw Marie-Paule Quix, mevrouw Julie Fiszman, de heer Benoît Cerexhe, minister, mevrouw Françoise Schepmans.</i>	19

*Présidence : M. Alain Leduc, président.  
Voorzitterschap: de heer Alain Leduc, voorzitter.*

## INTERPELLATIONS

**M. le président.-** L'ordre du jour appelle les interpellations.

### INTERPELLATION DE MME DOMINIQUE DUFOURNY

**À M. CHARLES PICQUÉ, MINISTRE-PRÉSIDENT DU GOUVERNEMENT DE LA RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE, CHARGÉ DES POUVOIRS LOCAUX, DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE, DES MONUMENTS ET SITES, DE LA RÉNOVATION URBAINE, DU LOGEMENT, DE LA PROPRIÉTÉ PUBLIQUE ET DE LA COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT,**

**concernant "le fonctionnement interne d'Atrium ainsi que les premiers résultats obtenus par celui-ci".**

**M. le président.-** La parole est à Mme Dufourny.

**Mme Dominique Dufourny.-** En 2005, la Région de Bruxelles-Capitale a décidé sur votre initiative, en vue de remplacer le Brussels Town Centre Management, de créer Atrium, l'Agence régionale pour l'investissement urbain et le management transversal des quartiers commerçants. L'objectif était alors de "mener une politique intégrée de réhabilitation urbaine, qui permette simultanément de renforcer l'activité économique, d'aménager des espaces publics de qualité, de renforcer l'accessibilité des quartiers et de maintenir des liens sociaux entre les habitants et les commerçants".

Nous sommes aujourd'hui en 2008 et je souhaiterais vous poser certaines questions quant au fonctionnement interne d'Atrium ainsi que sur

## INTERPELLATIES

**De voorzitter.-** Aan de orde zijn de interpellaties.

### INTERPELLATIE VAN MEVROUW DOMINIQUE DUFOURNY

**TOT DE HEER CHARLES PICQUÉ, MINISTER-PRESIDENT VAN DE BRUSSELSE HOOFDSTEDELIJKE REGERING, BELAST MET PLAATSELIJKE BESTUREN, RUIMTELIJKE ORDENING, MONUMENTEN EN LANDSCHAPPEN, STADSVERNIEUWING, HUISVESTING, OPENBARE NETHEID EN ONTWIKKELINGS-SAMENWERKING,**

**betreffende "de interne werking van Atrium en de eerste resultaten".**

**De voorzitter.-** Mevrouw Dufourny heeft het woord.

**Mevrouw Dominique Dufourny (in het Frans).- In 2005 heeft het Brussels Hoofdstedelijk Gewest Atrium opgericht, een nieuw Brussels agentschap voor stadsontwikkeling. De bedoeling bestond erin om de economische activiteit te versterken, werk te maken van een kwalitatieve openbare ruimte, de toegankelijkheid van de wijken te verbeteren en de sociale contacten tussen bewoners en handelaars te bevorderen.**

*Vandaag zou ik graag een stand van zaken maken van de interne werking en de eerste resultaten van Atrium.*

*Atrium beschikte tijdens de periode 2005-2008 over een budget van 5 miljoen euro. Daarvan was 3,307 miljoen afkomstig van het Brussels*

les premiers résultats obtenus.

En matière de budget et effectifs, renseignements pris, Atrium disposerait d'un budget de 5 millions d'euros pour la période de 2005 à 2008 dont 3,307 millions d'euros venant directement de la Région bruxelloise, le solde résultant d'aides d'Actiris correspondant à l'engagement de 36 agents contractuels subventionnés (ACS) et de 24 agents sous convention de premier emploi (CPE).

Atrium étant divisée en 17 antennes et chaque antenne recevant 30.000 euros de frais de fonctionnement par an, on peut raisonnablement penser que le coût des 17 antennes pour trois ans serait de 1,53 millions d'euros. Qu'en est-il du solde du budget restant, soit pour un peu moins de 1,8 millions d'euros ? Bien entendu, une fois par an, un appel à projet est fait au sein de chaque Atrium, lui permettant de déposer un projet et d'obtenir des fonds supplémentaires pour accéder à la constitution de ce projet.

Pouvez-vous nous faire part du nombre total d'effectifs d'Atrium, au siège et au sein des 17 antennes ? Pouvez-vous également nous communiquer la durée moyenne de l'engagement des employés par fonction et le nombre total de départs et d'arrivées par année et par fonction ?

Pour chaque fonction au sein d'Atrium - chargé de mission, assistant de projet, steward d'information et steward de prévention -, qu'en est-il du salaire net par mois, de la durée du contrat ainsi que des avantages extra-légaux y afférant ?

Atrium fait-elle appel à du personnel extérieur ? Si oui, à hauteur de quel montant par an et pour quel type de mission ?

Je suis présidente de deux Atrium en tant qu'échevine du Commerce, mais pourriez-vous préciser le genre de missions que doivent officiellement effectuer les stewards de prévention ?

Alors que la mesure ne concernait que la nomination des managers et des assistants, Atrium a décidé depuis le 1er janvier 2008 d'avoir recours à l'équipe de psychologues d'Axios, le bureau de recrutement d'Actiris, afin d'effectuer également la procédure de sélection pour l'engagement des

*Hoofdstedelijk Gewest. De rest werd bijgedragen door Actiris en diende voor de aanwerving van 36 GESCO's en 24 ambtenaren met een startbaanovereenkomst.*

*Atrium heeft 17 vestigingen in Brussel, die elk 30.000 euro werkingstoelagen per jaar ontvangen. Als men de som maakt, komt men tot de vaststelling dat de totale kosten voor drie jaar op 1,53 miljoen euro zouden moeten komen. Hoe verklaart u het verschil van 1,8 miljoen euro met het reële budget? Ik moet daar weliswaar aan toevoegen dat elke vestiging van Atrium jaarlijks kan deelnemen aan een projectoproep en zo extra fondsen kan binnenhalen.*

*Hoeveel personeelsleden werken er in totaal voor Atrium? Hoe lang blijven de personeelsleden gemiddeld in dienst? Hoe zit het met het personeelsverloop? Kunt u ook een overzicht van de salarissen, de duur van de arbeidsovereenkomsten en de extralegale voordelen geven?*

*Doet Atrium een beroep op extern personeel? Hoeveel kost dat, en waarvoor wordt het ingezet?*

*Ik ben voorzitter van twee vestigingen van Atrium. Welke opdrachten moeten de preventiestewards officieel uitvoeren?*

*Atrium doet sinds 1 januari 2008 een beroep op psychologen van Axios, het aanwervingsbureau van Actiris, voor de selectie van stewards. Kunt u die beslissing toelichten? Wat zijn de resultaten van de nieuwe selectieprocedure?*

*Op de website van Atrium staat een overzicht van allerlei studies die werden uitgevoerd van 2005 tot 2008. Zo werd er bijvoorbeeld een profiel opgesteld van het cliënteel van de Brusselse winkels. Hoe verspreidt Atrium de studieresultaten? Hoe richt Atrium zich in het algemeen tot zijn doelpubliek?*

*Het marktonderzoek van Atrium is een belangrijk hulpmiddel voor de stedenbouw en de citymarketing.*

*Ligt de deadline van 2020 niet te veraf? Is er voldoende rekening gehouden met de snel evoluerende stedenbouw en handel? Voorziet*

stewards. Pouvez-vous nous dire quel est la raison à l'origine de cette décision? Quels sont les résultats de cette nouvelle procédure de sélection - en nombre d'emplois à pourvoir et de candidats retenus ?

Enfin, en termes de résultats pour la période 2005-2008, la rubrique "Réalizations" sur le site internet d'Atrium fait état de nombreuses études opérées par l'agence, comme par exemple le très intéressant baromètre 2007 cherchant à établir le profil et les habitudes de consommation du chaland bruxellois, quartier par quartier. Outre via son site internet, de quelle manière Atrium s'y prend-t-elle pour communiquer au public intéressé - principalement les commerçants - le résultat de ses études ? De manière plus générale, comment Atrium se fait-elle connaître de son public ?

Les schémas prospectifs élaborés par Atrium sont définis comme des outils d'urbanisme et de marketing urbain donnant une image prospective des quartiers et énonçant les mesures opérationnelles à mettre en œuvre.

Ne pensez-vous pas néanmoins que la réalisation de l'objectif, prévue à l'horizon 2020, est trop lointaine? Est-il tenu compte de l'évolution de plus en plus rapide de l'urbanisme et du développement commercial que connaît Bruxelles ? Enfin, une évaluation d'Atrium quant à la réalisation de sa mission est-elle prévue à la fin de cette période 2005-2008 ? Si oui, quand et par quel acteur ?

#### *Discussion*

**M. le président.-** La parole est à Mme de Grootte.

**Mme Julie de Grootte.-** Dans le cadre de cette interpellation, je ne vous poserai pas de questions factuelles, mais vous soumettrai plutôt trois petites réflexions, qui se greffent sur un débat que nous avons mené à maintes reprises, débat que vous avez vous-même lancé et alimenté.

La première réflexion concerne le gros effort fourni par la direction régionale d'Atrium au niveau de la collaboration entre les petits

*Atrium in een evaluatie van zijn opdracht voor de periode 2005-2008? Wie zal die uitvoeren en wanneer?*

#### *Bespreking*

**De voorzitter.-** Mevrouw de Grootte heeft het woord.

**Mevrouw Julie de Grootte (in het Frans).-** *Deze interpellatie draait niet rond precieze vragen, maar is een manier om u een aantal bedenkingen voor te leggen.*

*De vereniging Atrium heeft belangrijke inspanningen gedaan inzake de samenwerking tussen kleine handelsondernemingen en grote ketens. Atrium heeft gepoogd om een zekere ervaring op te bouwen om grote ketens, in een*

commerces et les grandes enseignes. Atrium a tenté d'acquérir une certaine expertise en matière de grandes enseignes pour, dans certains cas, les faire venir dans des quartiers particuliers et les faire participer à la vie du quartier commercial en question.

Quel est votre bilan de cette action menée au niveau régional, dans laquelle vous avez particulièrement investi depuis deux ou trois ans ?

La deuxième réflexion concerne l'interaction avec les contrats de quartier. Vous défendez le fait que vous êtes en charge des contrats Atrium, en lien avec les contrats de rénovation de quartiers. Plusieurs contrats de quartier arrivent à échéance. Tirez-vous un bilan positif de la collaboration sur le terrain, entre les volets tellement complémentaires de revitalisation du logement, de revitalisation commerciale et de revitalisation urbaine ?

La troisième réflexion porte sur la création d'une régie commerciale, que nous avons évoquée à maintes reprises, notamment au moment de la confection du budget. Vous avez repris cette idée, qu'il serait intéressant de concrétiser avant la fin de la législature, pour que la Région dispose d'un instrument lui permettant d'investir dans le bâti et de lancer certaines politiques commerciales.

**M. le président.**- La parole est à M. Picqué.

**M. Charles Picqué, ministre-président.**- Le budget d'Atrium est de 3.337.000 euros, montant inscrit à l'allocation ad hoc. Pour présenter honnêtement les choses, il faut ajouter à cela les 1.200.000 euros inscrits comme recettes provenant d'Actiris. Pour examiner l'ensemble des coûts exposés par Atrium, il faut aussi intégrer les postes de stewards au sein du dispositif du plan Rosetta et comptabiliser les postes ACS, qui concernent notamment les personnes chargées dans certains noyaux de lutter contre les incivilités. Les deux montants ne font évidemment pas partie de la même allocation.

Atrium est d'abord et surtout un outil de promotion commerciale et de revitalisation des quartiers. C'est aussi un employeur de personnes peu qualifiées qui trouvent, à travers Atrium, une

*aantal gevallen, ervan te overtuigen om zich te vestigen in bijzondere wijken en hen te laten deelnemen aan het leven in die handelswijk.*

*Wat vindt de minister van dit initiatief, waaraan hij reeds twee à drie jaar bijzondere aandacht schenkt?*

*De minister is verantwoordelijk voor de overeenkomsten met Atrium wat de wijkcontracten betreft. Een aantal daarvan loopt nu af. Is het eindoordeel positief?*

*De oprichting van een handelsregie is reeds aan bod gekomen bij de opstelling van de begroting. U hebt verklaard dat u dit initiatief nog deze zittingsperiode concreet gestalte wil geven. Er is immers nood aan een gewestelijk instrument om in de bouw te investeren en een handelsbeleid te voeren.*

**De voorzitter.**- De heer Picqué heeft het woord.

**De heer Charles Picqué, minister-president** *(in het Frans).*- *Atrium beschikt over een budget van 3.337.000 euro. Daaraan moet eigenlijk het bedrag van 1.200.000 euro van Actiris worden toegevoegd. Om zicht te krijgen op de totale uitgaven van Atrium moet men ook rekening houden met de stewards uit het Rosettaplan en met de GESCO-banen in de strijd tegen onwettig gedrag. Uiteraard zijn beide bedragen niet in dezelfde allocatie ondergebracht.*

*Atrium biedt steun aan lokale handelaars, maar is tevens ook een werkgever van laaggeschoolde arbeidskrachten.*

*De personeelskosten maken het leeuwendeel van de uitgaven uit (3.840.000 euro). Meer dan 500.000 euro gaat naar subsidies voor de lokale*

forme d'insertion professionnelle.

Quand on décompose ce budget, on constate que l'immense partie couvre les frais de personnel (3.840.000 euros). Plus de 500.000 euros couvrent les subsides aux antennes et 500.000 euros les appels à projets. Enfin, 300.000 euros couvrent les frais de fonctionnement de l'agence.

En ce qui concerne les rémunérations, je peux vous fournir le détail des salaires et barèmes. Par exemple, la fonction d'assistant de projet relève du barème B101. Pour la fonction de steward information, ce sont les barèmes C101 et D101 ou E101, en fonction du niveau d'études.

Des contrats de travail à durée indéterminée sont conclus avant tout pour les fonctions de steward information et de steward de prévention, qui sont des ACS, ainsi que pour les assistants de projet notamment.

Des contrats de travail à durée déterminée sont conclus pour la fonction de steward information engagés dans le cadre de la Convention de premier emploi. La durée moyenne de l'engagement d'un steward information est de trois ans. Il est encore tôt pour faire une moyenne sur une durée significative.

Les avantages extra-légaux octroyés à tous les travailleurs sont des chèques-repas d'une valeur faciale de 6 euros, dont 4,90 euros sont à la charge d'Atrium.

Atrium ne recourt pas à du personnel extérieur pour son fonctionnement traditionnel, excepté lorsque des missions de consultance sont initiées, par exemple dans le cadre des schémas prospectifs, ou pour l'accompagnement de l'appel à projets FEDER, pour des études de marché via des panels de consommateurs.

Trente postes de steward de prévention ont été octroyés à Atrium. Les missions sont précisées dans une convention entre la commune, l'antenne locale et l'agence Atrium. Il faut veiller à ce que les agents travaillent en étroite collaboration avec les services de prévention communaux.

La procédure de recrutement est la suivante. Il y a d'abord une présélection des candidats par le

*centra en 500.000 euro naar projectoproepen. De werkingskosten zijn goed voor 300.000 euro. Wat de personeelskosten betreft, zijn de gehanteerde barema's de volgende: B101 voor projectassistent en C101, D101 of E101 voor de informatiestewards. Voor al deze functies geldt een arbeidscontract van onbepaalde duur.*

*Stewards die met een startbaanovereenkomst worden aangeworven, krijgen een tijdelijk arbeidscontract. Ze blijven gemiddeld drie jaar in dienst.*

*De enige extralegale voordelen die de werknemers van Atrium ontvangen, zijn maaltijdcheques ter waarde van 6 euro. Daarvan valt 4,90 euro voor rekening van Atrium.*

*Atrium doet geen beroep op extern personeel voor zijn gewone werking. Het doet soms wel een beroep op consultants voor marktonderzoek en dergelijke.*

*Atrium beschikt over dertig preventiestewards. Hun taken worden omschreven in een overeenkomst. Het is belangrijk dat de stewards nauw samenwerken met de preventiediensten van de gemeenten.*

*De aanwervingsprocedure begint met een preselectie van kandidaten door de raad van bestuur van een plaatselijke afdeling van Atrium. De directie is verantwoordelijk voor de selectie en de aanwerving van kandidaten. Er werd beslist om de kandidaten ook aan een externe evaluatie te onderwerpen om hun vaardigheden in kaart te brengen. Het is de bedoeling dat de aanwervingsprocedure objectiever en transparanter wordt.*

*Ik heb elke vestiging van Atrium verzocht om de resultaten van de periode 2006-2008 voor te stellen aan de handelaars uit de buurt. Er wordt ook een informatiebrief verstuurd naar 15.000 personen.*

*Elk jaar wordt er een seminarie georganiseerd voor de distributiesector en de sector van het commerciële vastgoed. Atrium neemt ook deel aan bedrijvenbeurzen in Parijs, Antwerpen en Brussel.*

*Ik heb de verantwoordelijken en de plaatselijke*



conseil d'administration de l'antenne locale. La sélection et le recrutement sont du ressort de la direction d'Atrium. Le conseil d'administration d'Atrium a décidé d'ajouter une étape intermédiaire via une évaluation externe effectuée par son bureau de recrutement. Cette étape vise à cerner les compétences de base de la personne en fonction du travail demandé. Cela permet de rendre le recrutement plus objectif et plus transparent. Cette nouvelle procédure de recrutement est entrée en vigueur au mois de février de cette année.

Concernant les résultats pour la période 2006-2008, nous avons demandé à chaque antenne d'organiser une présentation des résultats de son action aux commerçants de son quartier. Il est évident que la communication des résultats relève de l'antenne locale. A l'échelle régionale, une lettre d'information est adressée à quinze mille personnes.

L'Agence organise chaque année un séminaire à destination des secteurs de la distribution et de l'immobilier commercial notamment. Atrium participe au salon Entreprendre, aux salons de la Franchise de Paris, d'Anvers et de Bruxelles. Elle a également présenté sa méthode de travail lorsqu'elle a été invitée à le faire à l'étranger et en Belgique.

Ce qui m'intéresse le plus c'est de voir si Atrium étoffe son réseau de contacts avec les enseignes. J'ai réuni les responsables et managers locaux afin, principalement, de savoir s'ils avaient un réseau.

D'abord, le niveau de performance des antennes locales est très variable. Il est donc très difficile d'en donner une évaluation générale. Si on devait coter les antennes locales, on arriverait à des résultats différents qui tiennent à la personnalité des dirigeants, au bon niveau de coopération avec la commune, à la perception qu'ils ont de leur travail. En effet, je leur ai déjà dit qu'on ne leur demande pas de faire dans le socio-culturel ni dans l'insertion sociale, mais qu'ils ont à s'atteler à leur "core business", à savoir la promotion du commerce.

Nous pouvons toutefois constater que le réseau de contacts avec les enseignes s'améliore continuellement. En deux ans le nombre de

*managers uitgenodigd om uit te vissen of Atrium ook contacten heeft met winkelketens.*

*De lokale antennes presteren erg verschillend. Een algemene evaluatie is dus moeilijk. Dit ligt aan de persoonlijkheid van de leidinggevende figuren, hun samenwerking met de gemeenten en de manier waarop ze hun taak opvatten. Wij vragen hen niet om zich bezig te houden met socio-culturele activiteiten, maar enkel met hun 'core business', het bevorderen van de handel.*

*De contacten met de winkelketens lopen steeds beter. Op twee jaar tijd zijn ze in aantal verdubbeld (120 in 2007).*

*Atrium heeft ook rondleidingen gegeven in de wijken aan kandidaten die er een vestiging willen openen. Ondernemingen en ketens doen immers wel statistische marktstudies, maar kennen vaak onvoldoende de realiteit ten velde. Ze kunnen zich bijvoorbeeld moeilijk baseren op het inkomen van de inwoners van een wijk, omdat er ook mensen van buiten de wijk de winkels bezoeken, die eventueel meer koopkracht hebben. Bovendien zeggen de statistieken over de inkomens niet altijd alles. Het marktonderzoek moet aan de realiteit worden getoetst.*

*In 2007 heeft het agentschap 45 winkels begeleid. In sommige gevallen ging het om permanente begeleiding, in andere gevallen om tijdelijke steun.*

*Het prospectief onderzoek maakt het mogelijk de sociologische evolutie en het klantenpotentieel van een wijk te bepalen, alsook het klantenbereik en de behoeften inzake buurthandel.*

*Atrium wil prospectieschema's voorstellen tot 2020. Dat wil niet zeggen dat de resultaten van de acties pas in 2020 voelbaar zullen zijn, maar dat wij zullen onderzoeken hoe de wijk tegen 2020 kan evolueren. Investeerders weten graag welke visie de overheid voor een wijk heeft alvorens grote investeringen te doen. Zij zijn onder meer gevoelig voor de evolutie van de bevolking. Wij moeten dus in staat zijn hen die informatie te verschaffen.*

*Het marktonderzoek is van groot belang. Atrium moet ook zo eerlijk zijn om te wijzen op negatieve evoluties in de wijken. Ik weet zeker dat we op een dag tot de vaststelling zullen komen dat we veel*

contacts - pas nécessairement suivis d'un résultat - qui ont été pris avec les enseignes a doublé. Il y a 120 enseignes qui ont été contactées en 2007.

Atrium a aussi organisé des "retail tours", c'est-à-dire qu'elle a invité des candidats à l'implantation à visiter les quartiers, parce qu'il appert que les entreprises et les enseignes font des études de marché mais qu'elles ne connaissent pas toujours suffisamment la réalité du terrain. J'ai souvent dit aux entreprises qu'une étude de marché classique fondée sur le profil et le pouvoir d'achat du consommateur, notamment sur la base de statistiques, ne révèle pas vraiment la réalité du terrain.

Je me rappelle notamment du décalage important qu'il y avait entre les informations statistiques basées sur le revenu des habitants d'un quartier et les dépenses effectives d'un quartier à travers une autre étude. Vous pouvez en tirer les conclusions que vous voulez. Si vous faites une étude de chalandise, vous constaterez, par exemple, qu'il y a des personnes extérieures qui viennent faire des achats dans certains quartiers. Si on ne prend en considération que le pouvoir d'achat de la zone restreinte de chalandise à travers des secteurs statistiques, on passe à côté du pouvoir d'achat potentiel de personnes plus éloignées.

De plus, les statistiques en matière de revenus ne veulent pas toujours tout dire. La réalité de terrain doit être mise en parallèle avec les analyses de marché plus classiques.

L'Agence a accompagné l'ouverture de 45 magasins en 2007, à des degrés d'implication divers. Elle a, dans certains cas, accompagné des commerçants de manière permanente, tout au long de la démarche, et dans d'autres apporté une aide plus ponctuelle. Les 45 magasins retenus sont ceux qui ont fait l'objet d'une véritable contribution d'Atrium, ne se limitant pas à un simple contact téléphonique.

Les schémas prospectifs sont un instrument permettant d'étudier l'évolution de la sociologie et de la clientèle d'un quartier, de déterminer son rayon de chalandise, d'analyser son évolution dans le temps et de déterminer ses besoins en matière de commerces de proximité. Une étude réalisée à notre demande sur les commerces de proximité a

*geld investeren in handelskernen die geen toekomst meer hebben. Men mag echter niet te snel besluiten dat er geen hoop meer is voor een handelskern.*

*Het zou bijvoorbeeld nuttig geweest zijn om vier jaar geleden een marktonderzoek over de Flageywijk uit te voeren. Met de resultaten in de hand hadden we investeerders erop kunnen wijzen dat er een frisse wind zou waaien door de wijk. Ook in andere gevallen kan marktonderzoek investeerders over de streep trekken.*

*Het gewestelijk strategisch plan 2006-2008 voorziet ook in een externe evaluatie. Nog voor het reces zal ik de opdracht voor die evaluatie toekennen. Ik wil dat ook het werk van Atrium wordt geëvalueerd.*

*Er zijn twee opties mogelijk: ofwel een handelsregie oprichten ofwel een beroep doen op de klassieke gemeentelijke grondregie.*

*Gemeenten die een grondregie hebben, kunnen bij de aankoop van een pand een deel ervan voor woningen en een deel voor handelsactiviteiten bestemmen. De klassieke grondregie kan dus een doeltreffende partner zijn voor de uitvoering van een handelsstrategie. In Brussel-Stad en Sint-Gillis wordt deze praktijk al met succes toegepast.*

*Alvorens een gemeentelijke of gewestelijke handelsregie op te richten, moeten wij nagaan in welke behoeften de bestaande maatregelen nog niet voorzien en moeten we de gewestelijke maatregelen nog beter op de behoeften van de gemeenten afstemmen.*

*Het is de rol van de gemeenten om de sociale cohesie, de nabijheid en de democratie te versterken.*

*De gemeenten spelen een belangrijke rol. Ze moeten een globaal beleid voor het hele gewest vertalen naar de specifieke situatie op hun grondgebied en alle maatregelen van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, de federale overheid en de gemeenschappen met elkaar laten rijmen.*

*De gemeenten kunnen hun rol echter niet naar behoren spelen, als ze een egestelling innemen en geen overleg willen plegen. Soms moet een*

mis évidence les déficits au niveau de l'ensemble de Bruxelles.

Atrium a proposé de réaliser des schémas prospectifs à l'horizon 2020. Le délai de dix ans n'est pas si important à l'échelle de la vie d'un quartier. Cela ne signifie pas que les résultats de quelque stratégie que ce soit ne seront perceptibles qu'en 2020, mais que nous étudions de manière prospective comment un quartier pourrait évoluer d'ici là.

Les investisseurs sont soucieux de connaître la vision et la stratégie du pouvoir public sur un quartier avant d'y réaliser un investissement important. Ils sont attentifs à tous les signes de frémissement, aux investissements prévus, à l'évolution de la population... Nous devons être en mesure de leur fournir des prévisions en matière d'évolution du quartier, pour leur permettre de planifier leurs projets.

Les schémas prospectifs ne sont pas négligeables. Ils devraient seulement avoir l'honnêteté de dire aussi ce qui n'est pas positif pour l'évolution d'un quartier. Je suis convaincu que nous serons un jour confrontés à la douloureuse question des moyens que l'on affecte encore à des noyaux commerciaux en déclin, alors que ceux-ci n'ont pas d'avenir et que notre intervention n'influencera pas de manière significative cette évolution. Mais il faut évidemment être prudent avant de décréter qu'il n'y a plus d'espoir, ou qu'au contraire le projet est très porteur.

Il est évident qu'il aurait été utile de faire un schéma prospectif il y a quatre ans pour le quartier Flagey par exemple. Cela aurait permis de dire aux investisseurs qu'il y avait là un projet porteur et que la zone allait être redynamisée. Il y a d'autres cas où une analyse prospective vient en appui d'une stratégie de séduction à l'égard des investisseurs.

Le Plan stratégique régional 2006-2008 prévoit aussi une évaluation externe. Nous allons désigner avant les vacances le prestataire de cette évaluation. Je souhaite également que le travail d'Atrium soit évalué.

Deux options se présentent. Il s'agit d'une part de créer une régie commerciale, d'autre part, de

*burgemeester er bij de schepenen op aandringen dat ze met elkaar praten.*

recourir à l'usage des dispositifs en matière de rénovation, d'acquisition d'immeubles, tout en utilisant une régie foncière communale classique.

Les communes disposant d'une régie foncière classique procèdent à l'acquisition d'un immeuble dont elles dédient une partie au logement et l'autre à une activité commerciale. Il importe que toutes les communes bruxelloises se dotent d'une régie foncière classique à l'efficacité éprouvée.

Privilégier d'emblée le recours à une régie commerciale sans recourir au préalable à une régie foncière classique revient, pour les communes, à placer la charrue avant les boeufs. Dans le cadre d'une stratégie commerciale, la régie foncière classique s'impose également comme acteur efficace. Les communes de Bruxelles-Ville et de Saint-Gilles font d'ailleurs usage de cette pratique, avec succès. La régie foncière, en collaboration avec les contrats de quartier, dotée de dispositifs en matière d'acquisition et de rénovation des maisons isolées, usant du droit de préemption, oeuvre de manière efficace dans le cadre actuel.

Avant de promouvoir une régie commerciale locale ou régionale, il importe de sonder les communes sur des attentes non prévues par les dispositifs existants (comme l'acquisition et la rénovation de maisons isolées). Il serait dès lors nécessaire de rapprocher les dispositifs régionaux prévus en faveur des communes. Les communes ont pour mission de renforcer la cohésion sociale, la proximité, la vie démocratique.

La qualité essentielle des communes dans un monde complexe est de recomposer à l'échelle du territoire communal une politique intégrée et globale, en mettant en concordance tous les dispositifs éclatés existants aux niveaux régional, fédéral et communautaire. Une commune sert à recomposer une approche globale et intégrée à partir de sources, de normes et de financements différents.

Mais quand on constate des cloisonnements à l'intérieur même d'une commune et que certains échevins refusent de se parler, une bonne part de l'argument que j'avance en faveur des communes n'a plus lieu d'être. Il faut dans certains cas demander aux bourgmestres de créer régulièrement les conditions d'une rencontre, afin

que les différents dispositifs convergent dans le même sens.

**M. le président.-** La parole est à Mme Defourny.

**Mme Dominique Dufourny.-** Je voudrais vous remercier pour vos réponses et vous communiquer, en tant que présidente de deux antennes d'Atrium sur Ixelles, un sentiment d'instabilité dans le chef du personnel. Il y a trop de mobilité au niveau du personnel et les employés sont inquiets de la suite qui sera donnée à leur contrat.

Par exemple, le manager a un contrat de trois ans. Est-il prévu de transformer le contrat des personnes qui correspondent au profil recherché et qui donnent satisfaction en contrat à durée indéterminée, ou qu'elles passent à un niveau de qualification supérieur ? Il faudrait motiver davantage les personnes de grande qualité qui font correctement leur travail, car je sens un manque de soutien.

Les stewards ne sont pas assez nombreux dans certaines antennes. Il n'y en a parfois qu'un seul sur les quatre prévus. Suite à la sélection réalisée par Axios, il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus. Les équipes sont incomplètes et cela ne favorise pas la bonne organisation et la réalisation des projets en cours.

Les stewards de prévention ne sont pas obligatoirement pourvus du diplôme de la loi Tobback. Ils pourraient très bien suivre une formation complémentaire, même s'ils sont déjà engagés. Les missions locales offrent cette formation dans la plupart des communes, comme c'est le cas à Ixelles. Ce serait un atout supplémentaire pour eux d'avoir les qualifications nécessaires.

Chaque antenne devant présenter un projet, il serait intéressant de présenter un bilan réel de ce qui a été entrepris durant l'année et des résultats des projets. Pour certains projets, le budget alloué de vingt ou trente mille euros n'est pas dépensé. Dans d'autres cas, les bureaux d'étude bénéficient d'une large enveloppe et quand celle-ci est dépensée il ne reste presque plus rien pour la réalisation. Il est important d'être honnête à ce sujet et de dire si le résultat ne correspond pas à ce

**De voorzitter.-** Mevrouw Dufourny heeft het woord.

**Mevrouw Dominique Dufourny (in het Frans).-** *Als voorzitter van de twee Atrium-antennes in Elsene, kan ik u vertellen dat er een te groot personeelsverloop is en dat de medewerkers zich zorgen maken over hun contracten. Bent u van plan om de mensen die beantwoorden aan het gezochte profiel en die voldoen, een contract van onbepaalde duur te geven? Deze mensen moeten immers meer gemotiveerd worden.*

*In sommige antennes zijn er te weinig stewards, soms slechts één van de vier die zijn voorzien. Van de vele kandidaten heeft Axios er slechts weinig geselecteerd. Dat is niet goed voor de organisatie.*

*De preventiestewards beschikken niet allemaal over het gevraagde diploma. Ze kunnen perfect een opleiding volgen, wanneer ze al in dienst zijn. In de meeste gemeenten bieden de 'missions locales' opleidingen aan.*

*Het zou interessant zijn om een jaarlijkse balans op te maken van de projecten en de resultaten van elke antenne. Sommige budgetten worden niet uitgegeven of er gaat bijvoorbeeld veel geld naar studies, zodat er niets meer overblijft voor de uitvoering van projecten. Misschien zou een externe evaluatie inderdaad nuttig zijn.*

*Ten slotte zou elke antenne een website moeten hebben waarop de leegstaande winkels in de wijk vermeld staan, met vermelding van de eigenaars en de huurprijzen. De antenne aan de Naamse Poort zal die lijst dit jaar opstellen. Nu weet men vaak niet of leegstaande winkels al dan niet te huur zijn. De potentiële investeerders moeten dus beter geïnformeerd worden.*

*Een Atrium-antenne volstaat niet, ook de netheid en de veiligheid in de wijk moeten in orde zijn. De Atrium-antenne kan de motor zijn om te beantwoorden aan de wensen van de investeerders.*

*In een gemeente zonder grond- of handelsregie zou Atrium in staat moeten zijn om een antwoord*

que l'antenne, les commerçants ou les riverains souhaitaient. Peut-être que l'évaluation externe dont vous avez parlé tout à l'heure en fera part.

Pour terminer, chaque antenne Atrium devrait avoir un site internet reprenant tous les commerces de son quartier qui sont vides. C'est d'ailleurs un projet qui sera remis cette année par l'antenne de la porte de Namur. Il faudra faire appel à la commune et au cadastre pour connaître le nom des propriétaires. Il est important de connaître l'offre commerciale existant dans le quartier, les propriétaires et le montant des loyers.

Actuellement, tel n'est pas le cas : on ne sait pas si les locaux qui sont vides sont à louer ou non, et ils ont parfois l'air abandonnés. Ce serait positif qu'Atrium puisse directement renseigner les investisseurs potentiels et soit outillée à cet effet par un site internet, une diffusion par prospectus, une publicité pour investir dans le quartier.

Comme vous l'avez dit, il ne suffit pas qu'il y ait une antenne Atrium. Il faut également que le quartier évolue de manière correcte. Tous les dispositifs doivent fonctionner à cet effet, le service de la propreté publique, celui de la sécurité, etc. L'antenne Atrium pourrait être ce moteur pour pouvoir répondre immédiatement aux investisseurs.

Si la commune ne possède pas de régie foncière ou de régie commerciale, Atrium devrait pouvoir disposer, dans son quartier, du moyen de répondre aux investisseurs potentiels désireux de connaître les commerces à louer.

**M. le président.-** La parole est à M. Picqué.

**M. Charles Picqué, ministre-président.-** Je suis surpris par votre première question. Le directeur, les managers et les assistants de projets travaillent tous sous contrat à durée indéterminée, même si nous n'en ferons pas des fonctionnaires statutaires. Dès lors, je ne comprends pas l'inquiétude que vous relayez.

**Mme Dominique Dufourny.-** Le malaise vient peut-être de ce qu'une personne a été licenciée brutalement, la veille de Noël. Les antennes d'Atrium font partie d'un conseil d'administration, qui n'est pas consulté, alors que la personne

*te geven op de vraag welke handelszaken te huur staan.*

**De voorzitter.-** De heer Picqué heeft het woord.

**De heer Charles Picqué, minister-president (in het Frans).-** *De directeur, de managers en de projectassistenten hebben een arbeidsovereenkomst van onbepaalde duur, ook al zijn het geen ambtenaren. Ik begrijp uw bezorgdheid dus niet.*

**Mevrouw Dominique Dufourny (in het Frans).-** *Net voor Kerstmis werd een persoon ontslagen zonder dat de raad van bestuur werd geraadpleegd. Dat creëert een malaise bij de andere werknemers. De mobiliteit is zo groot dat*

concernée reçoit une lettre de licenciement, ce qui crée un malaise pour les suivants. Ceux-ci ont le sentiment d'occuper la place d'une personne congédiée qui, elle-même, a remplacé une autre personne congédiée. La mobilité et le mouvement sont tellement fréquents que les personnes sont incertaines de leur avenir.

**M. Charles Picqué, ministre-président.-** Atrium est un service public qui calque son fonctionnement sur celui d'une entreprise. Il faut éviter d'établir un raccourci entre le licenciement de certaines personnes et une précarisation des employés d'Atrium.

**Mme Dominique Dufourny.-** Deux des antennes connaissent une extrême mobilité.

**M. le président.-** Mme Dufourny, vous avez eu longuement l'occasion de poser les questions complémentaires. Je propose que M. Picqué vous réponde.

**M. Charles Picqué, ministre-président.-** C'est très difficile pour moi de m'exprimer ici sur un cas précis que je ne connais pas. Si vous connaissez un cas particulier qui vous donne le sentiment d'un traitement inéquitable, vous devez me le communiquer pour que je puisse vérifier quelles ont été les raisons de ce licenciement.

Plus généralement, si vous avez connaissance d'un supérieur Atrium cruel, maniaque et licencieur qui, lorsqu'un assistant de projet ou un manager local ne lui dit pas bonjour avec déférence, envoie tout de suite un C4, vous devez me le dire !

Si un cas vous interpelle, on pourra vous en dire les raisons sur la base de l'évaluation.

Pour ce qui est de la formation des stewards de prévention, je suis d'accord avec vous. C'est à l'antenne locale de juger de l'opportunité d'encourager certains à la formation, en fonction de la motivation et des prédispositions à remplir le travail.

Pour ce qui concerne le caractère incomplet des équipes, je ne peux pas vous répondre pour l'instant. Je vais interroger les antennes pour savoir pourquoi le taux d'occupation est aussi faible dans certaines antennes.

*de personen vrezzen voor hun toekomst.*

**De heer Charles Picqué, minister-president (in het Frans).-** *Het is niet omdat iemand wordt ontslagen dat de andere werknemers in een preciaire werksituatie terecht komen.*

**Mevrouw Dominique Dufourny (in het Frans).-** *In twee antennes is er een enorm groot personeelsverloop.*

**De voorzitter.-** U hebt reeds genoeg bijkomende vragen kunnen stellen. De heer Picqué heeft het woord.

**De heer Charles Picqué, minister-president (in het Frans).-** *Ik kan mij niet uitspreken over een geval dat ik niet ken.*

*Als u het gevoel hebt dat er in bepaalde gevallen sprake is van onrechtmatig ontslag, kunt u mij dat altijd laten weten, zodat ik de redenen van het ontslag kan onderzoeken.*

*De plaatselijke antennes moeten zelf inschatten of ze sommige preventiestewards een opleiding laten volgen, afhankelijk van hun motivatie.*

*Ik weet niet waarom in sommige antennes het personeelsbestand niet volledig is ingevuld, maar ik zal het nagaan.*

*Een aparte website per antenne is overbodig, want alle gegevens staan op de gewestelijke site van Atrium. De antennes leveren hiervoor de gegevens, dus als die niet meer actueel zijn, moet u hen dat melden.*

*Dankzij de evaluatie zullen we een realistische balans kunnen opmaken. Ik heb gevraagd om getuigenissen, eerder dan statistieken. Wij willen immers weten hoe de antennes concrete commerciële projecten in de wijken begeleiden.*

En ce qui concerne les informations sur les offres, il ne sert à rien de créer un site par antenne car ces informations figurent sur le site Atrium régional. Si ce site ne semble pas actualisé, il faut le dénoncer. Ce sont les antennes qui alimentent le site régional.

Le bilan réel sera connu grâce à l'évaluation, qui variera probablement d'un endroit à l'autre. J'ai demandé aux représentants des noyaux de me soumettre des témoignages et non des statistiques. Je leur ai demandé de me préparer un document qui, avec l'assentiment des gens qu'ils ont aidés, comprendra les témoignages de ceux qui ont été assistés et accompagnés dans leur projet dans les quartiers en question.

C'est ce que j'appelle le bilan réel. Nous sommes intéressés par la manière dont les antennes ont accompagné les projets commerciaux concrets qui se sont développés dans les quartiers. Ces témoignages seront plus éloquents que des statistiques.

- *L'incident est clos.*

#### **INTERPELLATION DE MME FRANÇOISE SCHEPMANS**

**À M. CHARLES PICQUÉ, MINISTRE-PRÉSIDENT DU GOUVERNEMENT DE LA RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE, CHARGÉ DES POUVOIRS LOCAUX, DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE, DES MONUMENTS ET SITES, DE LA RÉNOVATION URBAINE, DU LOGEMENT, DE LA PROPRIÉTÉ PUBLIQUE ET DE LA COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT,**

**ET À M. BENOÎT CEREXHE, MINISTRE DU GOUVERNEMENT DE LA RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE, CHARGÉ DE L'EMPLOI, DE L'ÉCONOMIE, DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET DE LA LUTTE CONTRE L'INCENDIE ET L'AIDE MÉDICALE URGENTE,**

*hebben.*

- *Het incident is gesloten.*

#### **INTERPELLATIE VAN MEVROUW FRANÇOISE SCHEPMANS**

**TOT DE HEER CHARLES PICQUÉ, MINISTER-PRESIDENT VAN DE BRUSSELSE HOOFDSTEDELIJKE REGERING, BELAST MET PLAATSELIJKE BESTUREN, RUIMTELIJKE ORDENING, MONUMENTEN EN LANDSCHAPPEN, STADSVERNIEUWING, HUISVESTING, OPENBARE NETHEID EN ONTWIKKELINGS-SAMENWERKING,**

**EN TOT DE HEER BENOÎT CEREXHE, MINISTER VAN DE BRUSSELSE HOOFDSTEDELIJKE REGERING, BELAST MET TEWERKSTELLING, ECONOMIE, WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK, BRANDBESTRIJDING EN DRINGENDE MEDISCHE HULP,**



**concernant "l'évaluation de la fréquentation des noyaux commerciaux bruxellois".**

**M. le président.-** Le ministre Benoît Cerexhe répondra à l'interpellation.

La parole est à Mme Schepmans.

**Mme Françoise Schepmans.-** Au début de ce mois, la Chambre des classes moyennes a diffusé les résultats d'une enquête qu'elle a fait réaliser sur la fréquentation des noyaux commerçants bruxellois par les citoyens vivant dans les communes flamandes de la périphérie. Les données issues de cette étude sont particulièrement intéressantes, au sens où elles tentent d'établir un profil des consommateurs qui seraient susceptibles d'effectuer, ou non, leurs achats dans notre Région. A cet égard, j'ai été interpellée par le taux relativement peu élevé de citoyens - à savoir 36% des personnes interrogées - qui ont répondu qu'ils se rendent dans la capitale pour effectuer leurs emplettes, et surtout par leur méconnaissance, ou leur désintérêt, pour la plupart de nos quartiers commerçants.

En effet, sur les neuf pôles régionaux définis par le schéma de développement commercial, ceux dont on pourrait penser qu'ils drainent une clientèle au-delà de notre Région grâce à leur image et à la diversité de leur offre, seuls quatre sortent du lot, à savoir le centre-ville, le quartier Louise et les shoppings de Woluwe et d'Anderlecht.

Curieusement, des zones prestigieuses comme le Sablon, le boulevard de Waterloo ou des noyaux plus populaires comme les Marolles ou encore la rue de Brabant obtiennent invariablement des indices de fréquentation dérisoires. Il en va de même pour le complexe Basilix, qui pourtant est situé à la limite de la périphérie flamande. Si le schéma de développement commercial adopté en son temps par le gouvernement a pour objectif de renforcer l'attractivité de l'appareil commercial bruxellois, tant pour les citoyens de notre Région que pour les amateurs de shopping venus de tout le pays, nous devons bien constater qu'il reste encore des efforts importants à fournir s'agissant du vivier de consommateurs qui habitent en Flandre.

Quel regard portez-vous sur ce déficit d'image de

**betreffende "de evaluatie van het aantal bezoekers in de Brusselse handelskernen".**

**De voorzitter.-** Minister Benoît Cerexhe zal de interpellatie beantwoorden.

Mevrouw Schepmans heeft het woord.

**Mevrouw Françoise Schepmans (in het Frans).-** *Begin deze maand heeft de Kamer van de Middenstand de resultaten bekendgemaakt van de studie over het aantal inwoners uit de Vlaamse Rand die in de Brusselse handelskernen komen winkelen. Uit die studie blijkt dat slechts 36% van de ondervraagde personen in Brussel komt winkelen en dat heel wat personen onze handelskernen slecht of helemaal niet kennen.*

*In het schema voor handelsontwikkeling zijn negen handelspolen geïdentificeerd die dankzij hun imago en gevarieerd aanbod klanten tot buiten het gewest kunnen aantrekken, maar slechts vier ervan springen eruit, namelijk het stadscentrum, de Louizawijk en de shoppingcentra van Woluwe en Anderlecht.*

*Vreemd genoeg trekken prestigieuze handelskernen zoals de Zavel en de Waterloolaan of meer populaire handelskernen, zoals de Marollen of de Brabantstraat, heel wat minder bezoekers aan. Hetzelfde geldt voor het shoppingcentrum Basilix, dat nochtans aan de Vlaamse Rand grenst.*

*Er is dus nog heel wat werk aan de winkel om de Vlaamse consument naar Brussel te lokken.*

*De Kamer van de Middenstand stelt voor om een grootschalige promotiecampagne over de troeven en eigenheden van de verschillende handelskernen te voeren ten aanzien van het niet-Brussels publiek, in samenwerking met Atrium, de sectorverenigingen en de schepenen van Handel. Hoe staat u hier tegenover? Kunnen wij in dit verband niet een reclamecampagne voeren in de Vlaamse media?*

*Volgens de studie komen de meeste bezoekers naar Brussel om kleding te kopen.*

*De huidige situatie is in het voordeel van de grote*

nos quartiers commerçants ? Comme le suggère la Chambre des classes moyennes, ne serait-il pas opportun de réaliser une campagne de communication ambitieuse pour défendre les atouts et les spécificités des quartiers commerçants auprès du public non-bruxellois, en associant Atrium - on en a parlé -, les associations sectorielles et les échevinats du Commerce ? Ne pourrait-on pas envisager dans ce cadre un projet de "city marketing" commercial dans les médias flamands ?

Il me revient également de la présente étude que la majorité des consommateurs se rend à Bruxelles pour effectuer des achats de vêtements.

Bien que la situation actuelle soit nettement à l'avantage des enseignes du centre-ville, il est évidemment nécessaire de renforcer l'attractivité des autres zones de la capitale. Nous en conviendrons, le développement général du commerce est essentiel pour notre Région, puisqu'il concerne plus de 100.000 emplois et que ces emplois sont occupés en majorité par des Bruxellois. Tous les efforts doivent donc être mis en oeuvre pour attirer une clientèle qui réside à seulement quelques kilomètres de nos 19 communes.

S'agissant des répondants qui ont affirmé ne pas effectuer leurs courses à Bruxelles, une des raisons évoquées concerne la faiblesse des services bilingues. Des initiatives novatrices sont-elles à l'étude ou sur le point d'être lancées pour ce qui est du soutien apporté directement aux commerçants ? Le gouvernement a récemment octroyé un subside de 135.000 euros au programme "Commerce 2020" développé par l'Union des classes moyennes. Dans ce programme, existe-t-il un module qui soit axé sur l'apprentissage des langues ?

Enfin, j'aimerais revenir sur l'hypothèse de l'implantation d'un centre commercial sur le plateau du Heysel. Quelle est la réponse, M. le ministre, que vous pouvez apporter à la Chambre des classes moyennes, qui estime toujours que ce projet risque de détourner une grande partie de la clientèle qui fréquente les autres noyaux commerciaux et, partant, de les fragiliser ?

Aujourd'hui, la question se complique encore avec

*winkels in het stadscentrum. We moeten de andere zones van de hoofdstad aantrekkelijker maken. De algemene ontwikkeling van de handel is essentieel voor het gewest. Het gaat om ruim 100.000 banen die vooral ingevuld worden door Brusselaars. Daarom moeten we ook een cliënteel aantrekken van buiten de 19 gemeenten.*

*Mensen die geen inkopen doen in Brussel, geven vaak het gebrek aan tweetaligheid op als reden. Voorziet u in nieuwe initiatieven om de handelaars daarin bij te staan? De regering keurde onlangs een subsidie van 135.000 euro goed voor het programma 'Handel 2020' van de Union des Classes Moyennes. Bevat dit programma een onderdeel over taalopleidingen?*

*Wat is uw antwoord aan de Kamer van de Middenstand die van oordeel is dat een commercieel centrum op het Heizelplateau concurrentie zou vormen voor de andere handelskernen?*

*Daar komt nog het nieuwe stadsproject in Vilvoorde bij voor een gemengde pool van 190.000 m<sup>2</sup>, waaronder 45.000 m<sup>2</sup> winkelruimte. Deze werken zouden van start gaan in 2010, wanneer de Heizelprojecten afgerond zouden moeten zijn.*

*Zal een groot commercieel centrum op de Heizel dan nog leefbaar zijn?*

le projet de ville nouvelle qui est porté par un promoteur pour un pôle mixte de 190.000 m<sup>2</sup>, dont 45.000m<sup>2</sup> seront consacrés à des surfaces commerciales, dans la périphérie flamande. Attendu qu'il est prévu de lancer les travaux de ce chantier à l'horizon 2010, on peut penser que les projets de développement du plateau du Heysel seront finalisés le jour où les premiers coups de pelle seront donnés à Vilvorde.

Dès lors, pensez-vous qu'un centre commercial de grande envergure soit encore viable au Heysel et ne complique davantage la situation actuelle ?

### *Discussion*

**M. le président.-** La parole est à Mme Quix.

**Mme Marie-Paule Quix** (*en néerlandais*).- *Je souhaiterais évoquer le projet de centre commercial sur le plateau du Heysel. La semaine dernière, la presse a également parlé du projet que nourrissent des promoteurs sur le site de Renault à Vilvorde. Ils veulent y créer une sorte de ville dans la ville.*

*Certains de vos collègues affirment que le futur centre commercial du plateau du Heysel sera situé sur le site du Trade Mart. Qu'en est-il ? Vous investissez beaucoup dans les noyaux commerciaux, mais le projet de centre commercial au Heysel est en contradiction avec votre souhait de revitaliser les noyaux commerciaux. Les commerçants des noyaux commerciaux proches du Heysel sont préoccupés, à juste titre, par le projet de centre commercial au Heysel. Il risque de mettre des commerçants en difficulté.*

*Personnellement, je trouve que la qualité du service fourni par les petits indépendants est meilleure que celle offerte par un mégacentre basé sur le modèle américain. Par ailleurs, il importe de s'interroger sur la pertinence d'un tel centre commercial. Celui-ci risque en effet d'engendrer des problèmes d'ordre pratique, notamment en matière de mobilité. La clientèle s'y rendra en effet en voiture, et non en tram.*

### *Bespreking*

**De voorzitter.-** Mevrouw Quix heeft het woord.

**Mevrouw Marie-Paule Quix.-** Ik wil het hebben over het commercieel centrum dat er zou komen op het Heizelplateau. We hebben deze voormiddag al een heel uitgebreide en geanimeerde discussie gevoerd over de inplanting van het stadion. Het handelscentrum is daarbij niet meteen aan bod gekomen, maar ik zou er hier toch enkele vragen willen over stellen.

Vorige week werd in de pers gesproken over het project van een aantal projectontwikkelaars op de site van Renault in Vilvoorde, voor een soort stad in de stad. Ik wil nog wel eens zien wat daar van komt. Dergelijke ideeën worden vaak gelanceerd met een achterliggende bedoeling.

Daarnaast zou het de bedoeling zijn om op het Heizelplateau een commercieel centrum te vestigen. Sommige van uw collega's zeggen dat dat op de plek van Trade Mart komt, maar dat doet er eigenlijk niet toe. Ik heb hier ernstige vragen bij. U investeert nu heel wat in de handelskernen, wat heel belangrijk is. Ook in de buurt van de Heizel zijn er handelskernen, zoals de Houba de Strooperlaan, de Maria-Christinastraat, de De Wandstraat, enzovoort. Daar zijn de mensen natuurlijk erg ongerust over zo'n handelscentrum.

Het beleid maakt hier een contradictorische indruk. U wilt de handelskernen revitaliseren en dat vind ik absoluut noodzakelijk. Ik vind het veel leuker om te gaan winkelen in een straat met

**M. le président.**- La parole est à Mme Fiszman.

**Mme Julie Fiszman.**- Nous avons déjà débattu de ce sujet, notamment lors de la présentation du schéma de développement commercial. Nous avons alors constaté qu'il y existait une clientèle potentielle, provenant notamment de la Région flamande, que nous devons faire en sorte d'attirer.

Une autre conclusion était que le développement d'un grand centre commercial dans le nord de Bruxelles, sur le plateau du Heysel, ne devait pas se faire en concurrence avec le petit commerce de proximité. Nous avons rappelé notre attachement à la vitalité de ce commerce de proximité, pourvoyeur d'emplois pour les Bruxellois, des mesures devant être prises dans ce cadre-là.

Le deuxième élément que nous avons mis en évidence était que la Flandre menait une politique particulièrement agressive et que nous ne pouvions que nous réjouir du fait que le gouvernement avait été prévoyant dans sa stratégie de concurrencer des projets flamands tels que celui de Machelen.

kleine zelfstandigen, die toch nog met iets meer liefde en overtuiging hun job doen, dan in zo'n megacentrum naar Amerikaans model.

Het beleid is dus contradictorisch, tenzij het aanbod in zo'n handelscentrum totaal zou verschillen, maar dat kan ik mij niet goed voorstellen. Als er bijvoorbeeld een electronicazaak komt in het handelscentrum, zitten er meteen een paar kleinhandelaars in de De Wandstraat of in de Maria-Christinastraat in de problemen. Ik heb daar heel veel vragen rond en ik ben niet de enige.

Het is overigens ook de vraag of zo'n handelscentrum wel noodzakelijk is, zoals langs alle kanten beweerd wordt. Bovendien creëert zo'n centrum een aantal andere praktische problemen, onder meer inzake mobiliteit. De mensen komen daar immers met hun auto naartoe, niet met de tram.

Ik hoop dat u over deze tegenstrijdigheden enige duidelijkheid kunt verschaffen.

**De voorzitter.**- Mevrouw Fiszman heeft het woord.

**Mevrouw Julie Fiszman** *(in het Frans).*- *We zijn al eerder tot het besluit gekomen dat er in het Vlaams Gewest een potentieel cliënteel is dat we moeten proberen aan te trekken.*

*Een ander besluit was dat een groot winkelcentrum op de Heizel geen concurrentie mocht betekenen voor de kleine buurtwinkels. Die zorgen immers voor heel wat jobs voor Brusselaars.*

*Daarnaast stellen we vast dat Vlaanderen een erg agressief beleid voert en dat de regering er goed aan doet zich voor te bereiden op de concurrentie met niet-Brusselse projecten, zoals dat in Machelen.*

**M. le président.-** La parole est à M. Cerexhe.

**M. Benoît Cerexhe, ministre.-** L'étude réalisée par la Chambre des classes moyennes a bien entendu retenu toute notre attention. Elle vise à objectiver les motivations des consommateurs habitant les communes néerlandophones du nord de Bruxelles à fréquenter les noyaux commerçants bruxellois.

Bien que son caractère scientifique ne soit pas optimal - l'échantillonnage n'est pas suffisamment représentatif de la population, car près de 70% des personnes interrogées ont plus de 50 ans et un peu moins de 60% sont inactives - cette étude mérite néanmoins d'être prise en considération.

Les consommateurs qui fréquentent actuellement les noyaux commerçants de notre Région apprécient tout particulièrement l'atmosphère du lieu, l'offre commerciale (présence de commerces spécialisés et diversité de l'offre commerciale) et la situation géographique du noyau commercial. Ces conclusions rejoignent dans une large mesure celles établies par le schéma de développement commercial.

Sur les 104 noyaux commerciaux identifiés par le PRAS en Région bruxelloise, chacun distinct par sa vocation propre, quatre noyaux bénéficient d'une attractivité supra régionale : la rue Neuve, le Haut de la ville, le Shopping Center de Woluwe et le Westland Shopping Center. Ce schéma, établi par un consultant extérieur sur la base d'enquêtes auprès de la clientèle et des enseignes, indique qu'ils attirent principalement des clients résidant à l'extérieur de la Région bruxelloise.

Certains noyaux exercent une attractivité plus ciblée, comme c'est le cas du Sablon auprès de sa clientèle touristique. Dans cette logique, comparer le Haut de la ville au Sablon ne serait pas pertinent.

L'attractivité de ces noyaux couvre principalement la périphérie est et ouest de la ville, ainsi que le sud de Bruxelles. La rue Neuve et le Haut de la ville attirent surtout des clients venant du sud de Bruxelles. Le potentiel de développement d'une clientèle complémentaire pour Bruxelles se trouve donc au nord de la ville, car cette zone est la moins couverte en termes d'attractivité commerciale.

**De voorzitter.-** De heer Cerexhe heeft het woord.

**De heer Benoît Cerexhe, minister** *(in het Frans).*- *De studie van de Kamer van de Middenstand had tot doel na te gaan om welke redenen de inwoners van de Vlaamse randgemeenten de Brusselse handelskernen bezoeken.*

*De studie is niet echt wetenschappelijk, omdat de steekproef niet representatief genoeg was (70% van de ondervraagde personen was ouder dan 50 en 60% werkte niet), maar ze bevat toch interessante informatie.*

*De bezoekers appreciëren vooral de ligging van de handelskernen, de sfeer en het commercieel aanbod (speciaalzaken en diversiteit van het aanbod). Die conclusies sluiten nauw aan bij die van het schema voor handelsontwikkeling.*

*In het GBP zijn 104 handelskernen geïdentificeerd, waarvan vier een bovengewestelijke uitstraling hebben: de Nieuwstraat, de bovenstad en de shoppingcentra van Woluwe en Anderlecht. Zij trekken vooral klanten aan van buiten Brussel.*

*Er zijn ook een aantal gespecialiseerde handelskernen, zoals de Zavel die eerder toeristen aantrekt. De bovenstad kan dus niet met de Zavel worden vergeleken.*

*De Brusselse handelskernen trekken vooral klanten aan uit de rand en het westen en zuiden van Brussel. Het potentieel ligt dus in het noorden van de stad. De Vlaamse studies zijn tot dezelfde conclusie gekomen.*

*Het is dus in het noorden van Brussel dat een winkelcentrum veel bezoekers zou kunnen aantrekken. Als wij het initiatief niet nemen, wordt er wel een gebouwd op enkele meters van de grens met het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Een winkelcentrum kan 3.000 banen opleveren en ik geef er de voorkeur aan dat die in het Brussels gewest worden gecreëerd.*

*Voor de drie handelskernen in het noorden van het gewest zou een winkelcentrum bijzonder nadelige gevolgen kunnen hebben. Het is dan ook noodzakelijk om begeleidingsmaatregelen te*

Les études menées à cet égard par la Flandre convergent sur les mêmes constats et localisent le potentiel d'attraction de la clientèle au nord de la ville également.

Ainsi, le projet de grande surface commerciale que le gouvernement prévoyait d'implanter sur le site de Delta aurait certainement été nuisible aux noyaux existants, notamment celui du Shopping de Woluwe-Saint-Lambert.

C'est donc dans le nord de Bruxelles que se situe la bonne porte d'entrée en termes d'attractivité. Et si nous ne la réalisons pas rapidement, cela se fera à quelques centaines de mètres de la frontière de la Région bruxelloise, avec les répercussions que cela implique en termes d'emploi. J'ai lu dans le projet qu'on parlait de plus de 3.000 emplois. Je préfère qu'ils soient créés en Région bruxelloise plutôt qu'à l'extérieur de la Région.

D'autre part, cela permet aussi de travailler sur des collaborations avec le commerce local. En effet, les trois noyaux commerçants qui pourraient subir des conséquences de l'implantation de cette grande surface sont, comme l'a dit Mme Quix, Marie-Christine, De Wand et Miroir. Il faut donc absolument des mesures d'accompagnement et d'encadrement pour ces commerces.

Mais c'est possible. Par exemple, quand on a installé la grande surface Ikea, tout le monde a dit que ce serait la fin du petit commerce de décoration. Ce n'est pourtant pas le cas. J'ai fait une enquête, non scientifique, pour voir quels étaient les commerces de décoration ou d'ameublement qui avaient fermé suite à l'installation d'Ikea à Zaventem : à ma connaissance, il n'y en a pas eu un seul.

Il est donc possible de trouver des complémentarités entre ces grandes surfaces et le commerce local, mais il faut un accompagnement. Des villes l'ont déjà fait et cela a réussi. Par contre, si un centre commercial s'installe à Machelen ou à Vilvorde, je ne parviendrai évidemment pas à mettre sur pied ces mesures d'accompagnement.

A propos de la problématique de l'apprentissage des langues, Mme Schepmans, vous savez que notre gouvernement a mis en place de nombreux dispositifs destinés à améliorer l'apprentissage des

*nemen voor de buurtwinkels. Het is trouwens best mogelijk om kleinhandel en winkelcentra met elkaar te verzoenen. Toen Ikea een vestiging in Anderlecht opende, zei iedereen dat dat het einde zou betekenen van de kleine meubelzaken, maar dat is niet zo. Ook in Zaventem zijn er bij mijn weten geen meubelzaken verdwenen door de komst van Ikea. Als er een winkelcentrum in Machelen of Vilvoorde wordt gebouwd, kan ik uiteraard geen maatregelen nemen.*

*Mevrouw Schepmans, de regering neemt heel wat maatregelen om de talenkennis van werkzoekenden te verbeteren. Ik sta ook achter de werking van het Huis van het Nederlands, dat in samenwerking met Atrium gratis opleidingen op maat aanbiedt aan winkeliers en hun bedienden.*

*In het kader van het project "Handel 2020" worden er opleidingen voor winkeliers georganiseerd. Ondanks de hoge werkloosheid is er een grote vraag naar goed winkelpersoneel. Er bestaan echter weinig opleidingen. Daarom subsidieert het Brussels Hoofdstedelijk Gewest onder meer taalcursussen.*

*Wij doen een grote inspanning om jonge werklozen te scholen in verkoopstechnieken en talen. De klanten moeten hier immers in hun eigen taal terecht kunnen.*

langues auprès des demandeurs d'emplois. Je soutiens également activement les actions menées par la Maison du néerlandais, qui propose aux commerçants et à leurs employés des formations gratuites adaptées à leurs besoins. Réalisés en partenariat avec Atrium, ces modules rencontrent un succès croissant.

Dans le cadre du projet "Commerce 2020" - que j'ai eu l'occasion de commenter hier, et qui est une collaboration entre l'UCM, Unizo, les Vitrites de Bruxelles, Actiris et Bruxelles-Formation - nous avons eu l'occasion de lancer des modules de formation à destination des commerçants. Il faut savoir que c'est un secteur où, malgré le taux de chômage, on cherche de bons vendeurs à Bruxelles.

Pourtant, il y a peu de formations dans le domaine de la vente. Nous avons lancé, dans le cadre de ce projet subventionné par la Région bruxelloise, des micro formations en vente. Ces micro formations consistent notamment, pour la première partie du cycle, en quatre semaines d'apprentissage des langues en immersion.

Nous faisons un gros effort pour permettre à nos jeunes demandeurs d'emploi de se former à la fois aux techniques de vente et aux langues. Il est indispensable de pouvoir accueillir le chaland dans sa langue dans notre Région, capitale nationale et internationale.

J'espère ainsi avoir répondu aux questions qui m'ont été posées.

**M. le président.-** La parole est à Mme Schepmans.

**Mme Françoise Schepmans.-** Vous avez en effet répondu à un certain nombre d'entre elles. Mais je souhaiterais reparler de la communication. Quels sont les projets en termes de communication à l'égard de la Région flamande ? Avez-vous des contacts avec vos homologues ?

Les Marolles et le Sablon sont des lieux touristiques, ils peuvent attirer aussi des Wallons et des Flamands. Il y a un important potentiel commercial à côté du potentiel touristique et culturel, de par la diversité et la qualité des commerces qui s'y trouvent. Que prévoyez-vous à

**De voorzitter.-** Mevrouw Schepmans heeft het woord.

**Mevrouw Françoise Schepmans (in het Frans).-** *Hoe communiceert u met het Vlaams Gewest? Hebt u contacten met uw ambtgenoten in de andere regeringen?*

*De Marollen en de Zavel zijn toeristisch interessant en bieden zo een groot commercieel potentieel. Bovendien is er een grote verscheidenheid aan winkels. Hebt u plannen rond deze wijken?*

cet égard ?

**M. le président.**- La parole est à M. Cerexhe.

**M. Benoît Cerexhe, ministre.**- Vous avez raison. Chaque fois que je vois des publicités sur Télé-Bruxelles pour le shopping de Maasmechelen, je me dis que nous devrions faire la même chose sur les chaînes wallonnes et flamandes.

Nous sommes en train de préparer une campagne d'information à destination de ces publics et non des Bruxellois. La clientèle bruxelloise fait ses courses à Bruxelles. Si on veut recapitaliser sur la clientèle provenant de l'extérieur de Bruxelles, qui y faisait ses courses il y a vingt ans et qui a un peu cessé de le faire, il faut lancer ces campagnes d'information et de sensibilisation. J'espère pouvoir le faire dès la fin de l'année sur les ondes wallonnes et flamandes.

- *L'incident est clos.*

**De voorzitter.**- De heer Cerexhe heeft het woord.

**De heer Benoît Cerexhe (in het Frans).**- *Wanneer ik op de Brusselse televisie reclame zie voor het shoppingcentrum in Maasmechelen, meen ik steeds dat wij ook reclame moeten maken op Vlaamse en Waalse zenders.*

*Wij bereiden een informatiecampagne voor die bestemd is voor niet-Brusselaars. De Brusselaars winkelen immers al in Brussel. Ik hoop dat we tegen het einde van het jaar aanwezig zullen zijn op de Waalse en Vlaamse zenders.*

- *Het incident is gesloten.*