

Débrief Atelier ***La dévitalisation des centres-villes, causes et solutions envisagées en transfrontalier sur Alzette Belval***

L'échange a démarré par un tour de table lors duquel chacun était invité à identifier les premiers signes de l'apparition ou les formes de la dévitalisation des centres villes dans son territoire.

Dans un deuxième temps un questionnaire (ci-annexé) a été distribué pour que les participants identifient « quelles solutions ou pistes d'actions privilégier pour structurer la redynamisation de [leur] territoire ? »

Concernant le versant français d'Alzette Belval, le matin et le soir, les commerces français sont très impactés par la circulation qui est très dense et paralyse les voies de circulation, il est impossible de s'y arrêter et du coup, les commerces souffrent. Parallèlement, sur la journée les rues sont assez vides. Les pôles commerciaux que sont la ZAC de l'Alzette (où il y a le carrefour market, la salle de sport, chez rachid, ...), le LIDL à Audun ou encore le match à Villerupt sont quant à eux très dynamiques et attirent une clientèle française (y compris les navetteurs en transit) comme luxembourgeoise.

La dévitalisation des territoires se matérialise sous divers aspects : vacance commerciale, vacance en logement et perte d'attractivité en milieu plus rural où certaines communes n'ont plus aucune activité de centralité. Cette dévitalisation vient aussi de l'avènement de l'e-commerce.

Concernant la Ville d'Esch, la dévitalisation se manifeste surtout par les locaux vacants (s'ils sont nombreux, c'est une spirale de perte de dynamique et cela donne une impression de « vide » aux visiteurs). Certains locaux peuvent rester vides des mois voire des années et c'est très néfaste pour l'attractivité. La taxe sur les locaux vacants mise en place vise réellement à contrer ce problème de spéculation ou d'immobilisme des propriétaires qui ne veulent pas s'embêter ou proposent des loyers déconnectés de la réalité du marché local.

Plus spécifiquement sur le centre-ville eschois, il y a également une « dévitalisation de temporalité » : les commerces présents font qu'il y a davantage d'activités en journée, le soir c'est assez mort car il n'y a pas une grande offre en bar et restaurant. Le service économique cherche à attirer des restaurants et fast-food pour avoir une activité tout au long de la journée (soirée voire nuit). La ville d'Esch accueille beaucoup de travailleurs frontaliers donc ils sont présents et consomment plus en journée. Il y a une inversion avec la dynamique commerçante dans les communes françaises où les achats se font plutôt le matin tôt ou le soir après la rentrée du travail. Alors que le centre d'Esch est assez dynamique sur tout le temps de journée et notamment sur la pause méridienne.

Un autre point relève d'un ressenti plus personnel des chalandes, les anciens disent qu'il y a beaucoup moins de personnes dans la rue de l'Alzette le week-end qu'il y a 20 ans. Sauf qu'il y a 20 ans, Esch était le seul pôle commercial dans le Sud. Alors que maintenant, il existe plusieurs lieux pour pouvoir faire des achats comme Belval-plaza ou encore le développement du nouveau Cactus, à Lallange.

Le changement de manière de consommer est également une cause de dévitalisation. Par exemple concernant les vêtements, c'est plus difficile de trouver des commerces qui souhaitent s'installer. Il y a plus de gens qui achètent en ligne. La stratégie de la ville, c'est de surfer sur la typologie des choses qui sont impossibles à acheter en ligne, comme un fromager, une boucherie, et cetera. Les grandes anciennes comme H&M sont parties du centre pour Belval. Elles ne reviendront pas dans la rue piétonne parce que les surfaces à louer sont trop petites.

La commune veut travailler sur des magasins qui proposent aussi des expériences ou des concepts stores par exemple il y a une galerie qui propose des cours d'arts plastiques aux enfants et du face painting le samedi ce qui attire une nouvelle population en ville.

Enfin, le dernier critère pouvant expliquer la dévitalisation est peut-être la météo. Les personnes luxembourgeoises préfèrent trouver un lieu où on peut se garer facilement, où on peut sortir toute la famille de la voiture et aller dans plusieurs enseignes côte à côte sans être à l'extérieur et donc à l'abri des intempéries. C'est plus une « balade en famille » qu'une visite avec stratégie d'achat. Pour accompagner cette attente de « visite clef en main », la ville d'Esch réfléchit à des projets pour 2h00 de stationnement gratuit notamment avec les associations de commerçants, mais c'est assez compliqué parce que les parkings sont gérés par une société privée. Il faut d'abord obtenir l'accord d'un certain nombre de commerçants qui ont envie de soutenir cette dynamique, puis trouver un accord avec la société privée, et définir sur quel parking cela est applicable et à quel coût pour les commerçants. Ça prend beaucoup de temps.

Il y a eu un rapprochement entre les associations de commerçants françaises et luxembourgeoises pour différentes manifestations par exemple une organisation les jours de fête nationale d'une braderie de l'autre côté de la frontière pour attirer les clients et faire découvrir les commerces. <https://citylife.esch.lu/2025/07/09/une-braderie-festive-pour-celebrer-le-14-juillet-a-esch/> ou <https://www.facebook.com/EnVilleLesCommerçantsDeVillerupt/posts/plus-que-quelques-heures-avant-ce-23-juin-la-braderie-des-commer%C3%A7ants-de-villerupt/270675528163169/>

[NDR : Il y avait également eu la création d'un passeport « shopping pass » à l'occasion d'Esch 2022 <https://www.wort.lu/themenwelten/commerce-34161/commerce/de-schi-pass-a-utiliser-dans-les-commerces-participants-126810> <http://www.redange.fr/actualites/365-shopping-pass.html>, de mémoire cela n'avait malheureusement pas remporté un franc succès]

Concernant les actions à engager. Dans la stratégie de la ville d'Esch, il y a 2 zones définies. La zone |1|, c'est la rue de l'Alzette qui est la rue principale et la rue prioritaire dans les actions, et la zone |2| qui s'étend sur les rues perpendiculaires à la rue de l'Alzette jusqu'à chaque premier croisement.

Avant le lancement de <https://claire.esch.lu/>, il y a 7 ans, il y avait 20% de vacance dans les cellules commerciales, maintenant, on est plutôt à 10% de vacance. Les différentes actions (détaillées sur le site et dans la brochure https://claire.esch.lu/wp-content/uploads/sites/12/2020/05/ESCH_CLAIRE_BROCHURE_VF_web.pdf) ont réellement porté leurs fruits. La rue de l'Alzette a retrouvé une dynamique.

Côté français, la région a un dispositif qui s'appelle le dispositif Accor <https://www.grandest.fr/vos-aides-regionales/accompagnement-commerces-ruralite-accor/> qui peut accompagner les commerçants.

La ville d'Esch a engagé un dispositif de recensement pour avoir sa propre base de commerces actifs. Elle octroie 500€ de prime à l'installation. Cela permet d'avoir un listing à jour.

La dynamique des Pop-up Store peut véritablement inciter à la consommation, au déplacement du chaland en redonnant vie à certains lieux. La ville d'Esch loue le local puis le met à son tour en location auprès des commerçants. Cela rassure le propriétaire et permet des durées de location plus flexibles. Le fait d'avoir plusieurs enseignes dans un seul pop-up Store peut permettre une dynamique très intéressante car la notoriété des uns peut entraîner la découverte des autres commerces par les clients. De plus, certains commerçants ont une présence régulière et récurrente dans le pop-up Store. C'est leur modèle économique. Ils tournent dans les différents pop-up stores du Luxembourg. Ça encourage leur clientèle à revenir quand ils sont présents sur Esch-sur-Alzette.

La difficulté que la VDE rencontre, c'est qu'à Luxembourg-ville les pop-up stores sont loués à perte, avec des emplacements beaucoup plus avantageux. Mais les entreprises qui s'y placent ne peuvent pas, par après, prétendre à une location à Luxembourg-ville parce que le loyer qui est proposé dans les pop-up Store ne représente absolument pas la réalité du terrain. Aussi, même si leur modèle économique est viable dans le pop-up Store (avec un loyer avantageux), ce n'est pas possible de le répliquer avec une location classique.

Concernant les usages temporaires, les propriétaires sont en général assez réticents. À Esch, les propriétaires ne sont pas trop intéressés par des usages temporaires pour des expositions ou autre. Ils considèrent que ça ne vaut pas forcément la peine de louer pour un mois car le local peut être endommagé. Après, ça dépend de comment le service économique propose l'idée au propriétaire.

La mise en place de la taxe sur les commerces vacants joue un rôle pour l'engagement. En fait, c'est un outil coercitif, mais l'idée ce n'est pas de récupérer un maximum de taxes, c'est surtout d'avoir un dispositif qui permet de prouver aux propriétaires qu'ils ont tout intérêt à remettre en location ou à s'engager dans les travaux de mise en conformité. Par exemple, ils ont un propriétaire aujourd'hui qui met en location une cellule à un prix trop élevé par rapport au marché, le service économique l'encourage à diminuer le loyer. Si le commerce reste vacant le propriétaire sera redevable de la taxe de non location, ce qui lui coûtera plus que de louer moins cher.

L'option de réaménager les Rez-de-Chaussée en logement, en bureau ou local pour des professions libérales, n'a pas été retenu par les différents participants. Plusieurs explications à cela :

1. parce qu'il faut une stratégie pour garder un centre de gravité, un centre d'activité commerciale. Si on commence à changer les rez-de-chaussée alors on envoie un signal que la rue n'est plus une rue commerçante et ça risque d'entraîner dans la chute les autres commerces.
2. Néanmoins, cela peut être une option sur des zones où finalement on a eu un changement de stratégie urbaine ou de mobilité. Par exemple, à Audun-Le-Tiche, il y a eu un changement de passage près du cimetière du coup la zone commerciale en face n'a plus lieu d'être et l'ancien Aldi va être transformé en opération de logement.
3. Les activités libérales, type médico-sociales, n'ont pas besoin d'occuper des rez de chaussée à Esch, et ont souvent la capacité économique de louer les étages voire plusieurs niveaux. Dans les centres bourgs, ça peut redonner du passage sur éventuellement un quartier en attirant une clientèle qui pourra être client de magasin du quotidien.

Sur l'idée des Lockers, il y a plusieurs points de vue qui ont été débattues. A Esch, il est interdit de mettre des lockers sur rue, il faut qu'il soit dans une cellule. De leur point de vue, le distributeur peut maintenir une activité au centre-ville soit pour des petites communes (où ça peut refaire un peu de centralité économique), ou alors en complément d'une offre pour des horaires atypiques. A Esch-sur-Alzette, il y a un locker Grab&Go qui fait une importante partie de son volume de vente la nuit on en fin de soirée. Et ça démontre que ça complète aussi une offre, même si ce n'est pas ça qui va redynamiser à lui-seul le centre-ville.

Concernant le développement transfrontalier. Le Club 23, une grande salle de sport à Audun-le-Tiche sont venus faire une petite salle à Esch. Ils permettent avec la même carte à des gens de venir faire du sport pendant la pause méridienne dans la petite salle et le soir dans la grande salle. C'est une idée qui a été

proposée par le service économique. Le propriétaire s'est engagé sur une location de 10 ans cela permet de toucher plus de clientèle et une complémentarité de ses offres.

Peut-être que des enseignes françaises pourraient venir prendre un pop-up store pendant de courtes périodes pour se faire connaître.

Enfin la ville de Villerupt semblait très intéressée par la stratégie eschoises d'intermédiation locative et de publicité sur les vitrines des locaux vacants. Néanmoins, c'est la CCPHVA qui est compétente mais une première réunion pourrait sans doute s'organiser pour envisager un accompagnement dans le module de travail 2 du projet ABURCO.

Nom :

Fonction :

Territoire :

**Quelles solutions ou pistes d'actions privilégier
pour structurer la redynamisation de votre territoire ?**

- ☐ Accompagner l'implantation de nouveaux commerces via une boutique test ou pop-up store (pour permettre à des futurs commerçants de tester une idée, un concept, d'en estimer la viabilité économique en minimisant les risques avant de se lancer durablement)
- ☐ Animer les vitrines vides et développer des usages temporaires (ateliers, concerts, vitrines interactives, espaces d'exposition temporaires ; résidence d'artistes...)
- ☐ Réaménager les rez-de-chaussée vides en espaces de travail (bureau, services locaux)
- ☐ Réaménager les rez-de-chaussée vides pour en faire des tiers-lieux (espace de vie)
- ☐ Réaménager les rez-de-chaussée vides en logements
- ☐ Accompagner la mise en place de distributeurs automatiques (produits locaux, légumes, pains, produits frais ou préparés, produits de soins, fleurs, produits de première urgence ...)
- ☐ Organiser/animer la gouvernance et clarifier la relation entre les acteurs (porteurs de projets, associations de commerçants, acteurs privés, acteurs publics)
- ☐ Création d'un observatoire (analyser en continu la composition et l'implantation des commerces/activités ; détecter les zones où se concentrent les commerces les plus fragiles ; gérer l'offre des locaux ; anticiper les évolutions des locaux d'activités)
- ☐ Nouveaux outils réglementaires et fiscaux pour réguler la gestion des cellules vides (définition d'un périmètre de sauvegarde du commerce, chartes d'encadrement des loyers commerciaux, remembrement commercial, gestion de l'immobilier commercial)
- ☐ Aides financières ou dispositifs financiers (prêts, subventions) pour soutenir les propriétaires et les porteurs de projets dans la réhabilitation des locaux commerciaux
- ☐ Instaurer une taxe communale sur les cellules commerciales vides et les friches commerciales (pour inciter les propriétaires de locaux vacants à y favoriser le retour de l'activité en les exploitant eux-mêmes, en cherchant à les louer ou à les vendre)
- ☐ Autre, préciser :

Si vous souhaitez nous en dire davantage sur cette problématique (partage d'exemples réussis ou d'échecs, outils attendus ou connus, souhaits particuliers dans le cadre du projet INTERREG ABURCO,...) n'hésitez pas !

