

— LE RÔLE DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE DANS LA COMPÉTITIVITÉ DES TERRITOIRES : LE CAS DE LA WALLONIE

Marie-Caroline Vandermeer, Doctorante
Université de Liège
Service de géographie économique
(ECOGEO)
Centre de Recherche en Sciences de
la Ville, du Territoire et du Milieu rural
(LEPUR)

Courriel:
mc.vandermeer@ulg.ac.be

Jean-Marie Halleux, Professeur de
géographie économique
Université de Liège
Service de géographie économique
(ECOGEO)
Centre de Recherche en Sciences de
la Ville, du Territoire et du Milieu rural
(LEPUR)

Courriel :
jean-marie.halleux@ulg.ac.be

RÉSUMÉ

La recherche doctorale en relation avec cet article vise à préciser les liens entre la compétitivité territoriale, l'immobilier d'entreprise et le sujet des parcs d'activités économiques. Le terrain empirique investigué est celui de la Wallonie, une région où la disponibilité en terrains à vocation économique est considérée comme un levier essentiel du redéploiement économique. L'objectif de cet article est de rendre compte des grands questionnements ayant conduit à structurer notre projet de thèse. Afin de répondre à cet objectif, nous avons organisé l'article en trois chapitres. Le premier vise à présenter le contexte investigué. Nous y dressons un bref état des lieux quant à la problématique des parcs d'activités en Wallonie. Au deuxième chapitre, nous synthétisons notre état de l'art, en précisant comment la compétitivité territoriale s'articule au domaine de l'immobilier d'entreprise. Enfin, en troisième partie, nous présentons les principales étapes de notre projet doctoral, dont l'objectif opérationnel est d'aider les autorités wallonnes à mieux préciser leur stratégie en matière de terrains à vocation économique.

MOTS-CLÉS

Aménagement du territoire, développement territorial, compétitivité régionale, immobilier d'entreprise, parcs d'activités économiques, Wallonie.

ABSTRACT

The doctoral research related to this article aims to clarify the relationships between territorial competitiveness, commercial property and the issue of economic estates. Our empirical study zone consists of Wallonia, a region where the availability of industrial land is considered as an essential lever to achieve economic restructuring. The objective of the paper is to shed lights on the main questions behind our PhD thesis project. It is in this perspective that it has been structured in three main parts. The first part aims to present the investigated empirical context, with an overview on the issue of economic estates. In the second part, our literature review is synthetized and we present some reflections on the relationships between territorial competitiveness and commercial property. Finally, in the third part, we comment the main steps of our doctoral project, whose main operational objective is to help the Walloon authorities in their industrial land strategy.

KEYWORDS

Urban planning, regional economic development, regional competitiveness, commercial property, economic estates, Wallonia.

—

La Wallonie est une région de tradition industrielle qui peine à restructurer sa base productive. Dans ce contexte difficile, la disponibilité en terrains destinés aux activités économiques est souvent considérée comme un levier essentiel du redéploiement économique régional (CESW, 2012 ; UWE, 2008). En Wallonie, l'activité économique se concentre de plus en plus au sein des Parcs d'Activités Économiques (PAE). Historiquement, l'essor de ces parcs tient tant à l'objectif de développer les territoires en y favorisant l'implantation d'entreprises qu'à l'objectif de les aménager en y évitant les externalités négatives (Mérenne-Schoumaker, 2007a). Toutefois, les évolutions récentes engendrent des tensions entre ces deux finalités. En effet, la création et l'extension des PAE s'accompagnent d'une forte consommation d'espace sur des territoires de plus en plus périphériques, accentuant ainsi les problèmes d'étalement urbain et de déprise des noyaux traditionnels.

Face à ces tensions, les autorités wallonnes ont initié plusieurs recherches dédiées au sujet du foncier à vocation économique. La recherche doctorale à laquelle est relié cet article s'inscrit dans ce cadre. Son objectif est de mieux préciser les relations entre la consommation foncière et le développement économique. Son questionnement central est le suivant : dans quelle mesure la disponibilité en terrains peu coûteux et rapidement disponibles intervient-elle pour attirer des entreprises étrangères en Wallonie et pour soutenir la compétitivité des firmes wallonnes dans le climat compétitif de la globalisation ?

À ce jour, notre travail n'est pas suffisamment avancé pour présenter des analyses originales finalisées. L'objectif de cet article est plutôt de rendre compte des grandes questions ayant conduit à structurer notre projet de thèse. En raison du choix éditorial opéré par les responsables de la revue, nous veillerons également à détailler les cadres notionnels et conceptuels de ce projet. Afin de répondre à ces objectifs, nous avons structuré l'article en trois chapitres. Le premier vise à présenter le contexte investigué. Nous y dressons un bref état des lieux sur la problématique des parcs d'activités en Wallonie. Dans le deuxième chapitre, nous synthétisons notre état de l'art, en précisant comment la recherche en développement territorial articule les sujets de la compétitivité et de l'immobilier d'entreprise. Enfin, en troisième partie, nous présentons les principales étapes de notre projet doctoral, dont l'objectif opérationnel est d'aider les autorités wallonnes à mieux préciser leur stratégie en matière de terrains à vocation économique.

— LE CONTEXTE DE NOTRE RECHERCHE : UN DÉVELOPPEMENT DE PAE QUI POSE DE PLUS EN PLUS QUESTIONS

La création des premiers PAE wallons remonte aux années 1960. Depuis lors, ils se sont fortement développés, pour concentrer une part croissante de

l'activité économique. Au premier janvier 2012, la Wallonie comptait 231 PAE au sein desquels étaient concentrés 12 % de l'emploi wallon mais 34 % des secteurs secondaire et tertiaire marchand (Bianchet et al., 2012). Ces chiffres sont impressionnants mais ils témoignent aussi du fait que l'essentiel de la valeur ajoutée wallonne continue à être produite en dehors des PAE.

Les raisons du succès des PAE auprès des entreprises sont bien connues : un environnement « professionnel » qui réduit les conflits de voisinage, l'accessibilité (auto)routière et la disponibilité en terrains à des prix peu élevés (Mérenne-Schoumaker, 2002 et 2003a). Afin d'expliquer le succès des PAE, il faut considérer les attentes de la demande, mais il faut également considérer les mécanismes qui poussent des offreurs – des promoteurs fonciers – à assurer ce type de développement. En Wallonie, la quasi-totalité des PAE ont été développés par des Intercommunales de Développement Économique (IDE). Ces structures sont des entreprises publiques dont les communes sont les principaux actionnaires. Plutôt que des promoteurs fonciers privés, ce sont donc des promoteurs fonciers publics qui sont actifs sur les marchés wallons des terrains à vocation économique (Henneberry & Halleux, 2008). Les IDE sont financièrement très dépendantes de la promotion foncière. En effet, une part importante de leurs recettes provient de la vente de terrains, ce qui les pousse à développer leurs opérations en périphérie, sur des sites vierges faciles à développer. Il en résulte que la localisation périphérique des PAE est loin d'être toujours optimale.

Pour les aménageurs, un autre problème lié aux PAE wallons est qu'ils sont occupés par de nombreuses entreprises inadaptées aux sites périphériques. En effet, près de 50 % des entreprises et 20 % des emplois qu'ils concentrent auraient parfaitement pu convenir à des quartiers urbains centraux (Deloitte&Touche et al., 2002). Cette situation est problématique du point de vue de la structuration du territoire car elle contribue à la dévitalisation des tissus urbains traditionnels et à l'accentuation de l'étalement urbain.

Concernant la consommation d'espace, il ressort d'un travail récent que la densité d'emploi au sein des PAE wallons est faible : 17 emplois par hectare. En comparaison, les moyennes recensées aux Pays-Bas et dans le Nord-Pas-de-Calais sont de 46 et 28,4 emplois par hectare (Lambotte et al., 2010). Une partie des différentiels observés s'explique sans doute par des structures économiques différentes (par exemple l'importance de la logistique en Wallonie). Pour autant, ils semblent également liés à une maîtrise insuffisamment rigoureuse de la ressource foncière par les IDE, ainsi qu'à l'habitude de proposer des terrains bons marchés ; pratique n'incitant pas les entreprises à une gestion parcimonieuse du sol.

Les PAE wallons posent questions tant en termes d'aménagement qu'en termes de développement régional. En effet, bien que la disponibilité foncière

soit considérée comme un enjeu crucial pour la politique économique de la Wallonie, les dernières décennies ont vu se développer une pénurie en terrains dans certaines parties du territoire régional. Cette pénurie s'explique par la difficulté à mettre en adéquation les besoins des entreprises sur le court terme et les délais – généralement de sept à dix ans – qu'implique la création ou l'extension d'un PAE (Lambotte et al., 2007).

— LE CADRE NOTIONNEL ET CONCEPTUEL DE NOTRE RECHERCHE

LA COMPÉTITIVITÉ DES TERRITOIRES

Les notions de compétitivité et d'attractivité sont au cœur des débats sur la performance économique des territoires (Camagni, 2005). L'attractivité d'un territoire se définit comme « *la capacité à attirer et à retenir sur ce territoire les activités nouvelles et les facteurs de production mobiles* » (Poirot & Gérardin, 2010, p.27). La notion renvoie donc à un aspect offensif, qui consiste à attirer de nouvelles activités, mais aussi à une dimension défensive, qui vise à éviter la disparition ou le départ d'activités préalablement installées (Mérenne-Schoumaker, 2007b). La notion de compétitivité, plus complexe, concerne à l'origine les entreprises et désigne la capacité à générer des revenus face à la concurrence. Par les revenus qu'elles distribuent, les entreprises sont un élément très structurant de la socio-économie des territoires (Bonnet & Moriset, 2003). Il n'est donc pas étonnant que la notion de compétitivité ait ensuite été appliquée aux territoires. La notion de compétitivité territoriale a toutefois évolué d'une notion centrée sur les échanges extérieurs à un objectif d'amélioration du niveau de vie et du bien-être social. Depuis le Conseil européen de Lisbonne en 2000, la compétitivité d'une région est devenue « *la capacité à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale* » (Mérenne-Schoumaker, 2007b, p.55).

Les sources de la compétitivité et de l'attractivité territoriale révèlent de larges convergences (Camagni, 2005). En effet, les facteurs qui contribuent à attirer de nouvelles activités sur un territoire sont aussi les facteurs qui permettent aux firmes situées sur ce territoire de prospérer dans un climat compétitif. Bien que la littérature sur le développement territorial soit très abondante, à quelques nuances près, ce sont les mêmes facteurs de compétitivité et d'attractivité qui y sont généralement considérés (Mérenne-Schoumaker, 2007b; Quévit, 2007 ; Shearmur, 2006). La figure 1 en propose une synthèse, en différenciant le capital humain, le contexte économique, la gouvernance et les configurations territoriales. Ce dernier facteur comprend notamment la disponibilité en terrains et bâtiments pour les entreprises. Le sujet de

l'immobilier d'entreprise fait précisément référence à cette problématique de la disponibilité en terrains et en bâtiments. Notons par ailleurs « *qu'il n'existe aucune causalité simple entre un facteur unique et le développement ; ce sont les complémentarités entre ces divers facteurs qui mènent au développement* » (Shearmur, 2006, p.286).

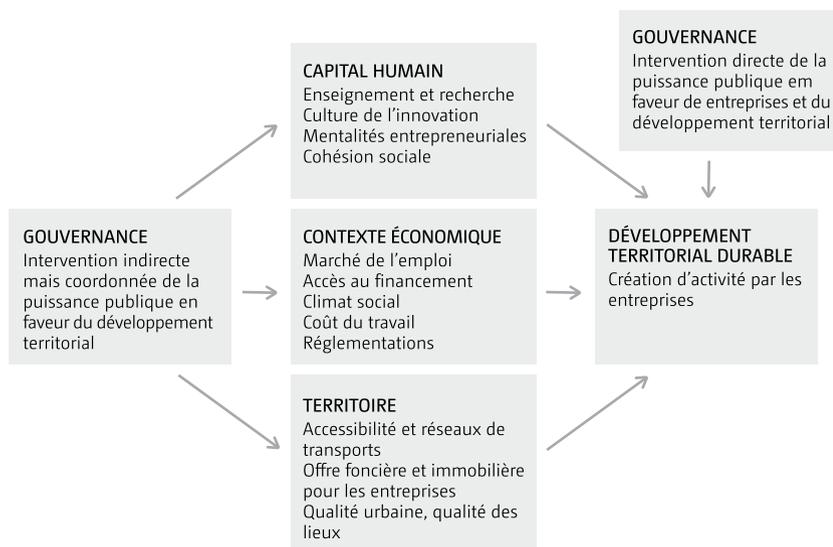


Figure 1 : Les facteurs de la compétitivité régionale et du développement territorial. (source : J.-M. Halleux, 2008, inédit)

Parmi les facteurs qui déterminent la compétitivité des territoires, les facteurs traditionnels tels que les infrastructures physiques et la disponibilité en terrains demeurent probablement des déterminants significatifs. Pour autant, dans les pays avancés, ces facteurs jouent un rôle de plus en plus faible face à l'importance croissante d'éléments immatériels tels que l'innovation, la formation, l'insertion dans les réseaux, l'identité territoriale ou la gouvernance (Camagni, 2006 ; Mérenne-Schoumaker, 2007b ; Quévit, 2007). L'importance croissante des facteurs immatériels est à mettre en parallèle avec la manière dont le territoire est désormais considéré par les spécialistes du développement régional. Il n'est plus uniquement envisagé comme un simple support de ressources techniques, mais également comme une matrice d'interactions susceptibles de générer des dynamiques propres et des ressources spécifiques (Camagni, 2006). Une autre notion au cœur des débats sur la compétitivité des territoires est celle de productivité, c'est-à-dire le rapport entre la production de richesse et le coût des facteurs de production. En effet, les mouvements de capitaux et de

facteurs de production se dirigent « *vers les territoires où les coûts sont mineurs ou bien vers les territoires où les coûts supérieurs sont plus que compensés par une forte productivité* » (Camagni, 2005, p.12). L'attractivité d'un territoire va donc dépendre de la productivité des entreprises qui y sont localisées et cette productivité est elle-même dépendante des facteurs de compétitivité recensés ci-dessus.

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

L'immobilier d'entreprise est un domaine de plus en plus complexe (Nappi-Choulet, 2010). Il renvoie au fonctionnement des marchés fonciers et immobiliers relatifs à l'achat, à la vente et à la location de biens destinés aux activités économiques. En raison de la diversité des locaux dédiés à l'activité économique, l'immobilier d'entreprise est généralement subdivisé en trois grands marchés : les bureaux, les locaux destinés au commerce de détail et l'immobilier industriel, dont l'offre est de plus en plus concentrée au sein des PAE.

Les biens immobiliers présentent la spécificité d'être des biens combinatoires se composant d'un support foncier et d'un cadre bâti, c'est-à-dire d'une ressource naturelle non reproductible (un terrain) et d'un bien durable et reproductible (un bâtiment). Ce caractère combinatoire implique une dépendance réciproque entre les marchés fonciers où s'échangent les terrains non bâtis et les marchés immobiliers où s'échangent les terrains bâtis. Il suppose également que les mécanismes de fixation des prix diffèrent selon que les immeubles tirent l'essentiel de leur valeur du foncier, c'est-à-dire de leurs localisations, ou des caractéristiques apportées par la construction, c'est-à-dire des attributs structurels. Le caractère combinatoire des biens immobiliers implique enfin qu'il est utile de différencier deux grands types de promotion : la promotion foncière, correspondant à la production de terrains viabilisés, et la promotion immobilière, correspondant à la production ou à la réhabilitation de bâtiments.

Comme l'illustre la figure 2, avant les années 1960, l'immobilier d'entreprise était peu structuré et les firmes devaient gérer l'ensemble du processus de développement, depuis la recherche d'un terrain jusqu'à la construction. À partir des années 1960, l'entreprise continue à gérer la construction après avoir choisi un terrain parmi les offres disponibles en PAE. Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises limitent leur implication en maîtrise d'ouvrage, en choisissant un bâtiment dont la production a été initiée par un promoteur professionnel (Mérenne-Schoumaker, 2002). En parallèle, elles tendent également à limiter leur implication dans l'investissement immobilier, en privilégiant plus souvent la location (Batsch, 2006). Cette tendance à la location s'explique par les gains en flexibilité (agrandir/réduire la surface au rythme des besoins), en rentabilité (l'immobilisation du capital dans les « briques » coûte cher) et en liberté (déménager plus facilement) (Mérenne-Schoumaker, 2003b).

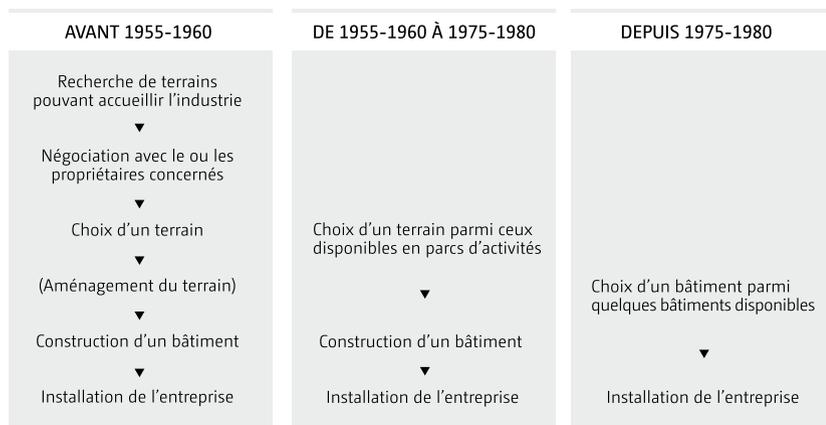


Figure 2 : Impact de l'immobilier d'entreprise sur les procédures de choix d'une localisation (source : Mérenne-Schoumaker, 2002, p.92)

Les dernières décennies ont donc été marquées par la professionnalisation de l'immobilier d'entreprise. Les promoteurs, les investisseurs, les agents conseils et autres consultants sont devenus des acteurs centraux et leur influence sur la production des espaces à vocation économique n'a cessé de se renforcer.

QUEL RÔLE POUR L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE DANS LA COMPÉTITIVITÉ DES TERRITOIRES ?

Il ressort de notre état de l'art que les recherches explicitement dédiées aux relations entre l'immobilier d'entreprise et la compétitivité des territoires sont assez peu développées. Pour D'Arcy et Keogh (1999), ce constat reflète une tendance des spécialistes de l'économie régionale à considérer que l'offre immobilière s'adapte facilement et réagit immédiatement aux évolutions de la demande. Pourtant, tous les spécialistes de l'immobilier et de l'aménagement reconnaissent que les marchés fonciers et immobiliers sont loin d'être parfaitement efficaces dans leurs ajustements aux fluctuations de la demande (Cheshire, 2009), tant d'ailleurs en matière d'immobilier résidentiel qu'en matière d'immobilier d'entreprise (van der Krabben & Buitelaar, 2010 ; van der Krabben & Van Dinteren, 2010).

Un deuxième élément qui ressort de notre état de l'art est que les travaux qui articulent immobilier d'entreprise et compétitivité relèvent de l'échelle urbaine plutôt que de l'échelle régionale ou nationale. Comme l'illustre la figure 3, il est communément admis que le rôle du foncier et de l'immobilier joue essentiellement sur le choix des sites à l'échelle intra-urbaine (Hatem, 2004). Force est ici de constater le décalage entre la littérature scientifique et l'idée prédominante en Wallonie selon laquelle la disponibilité en terrains à vocation économique représente un levier essentiel du redéploiement économique à l'échelle d'un territoire régional.

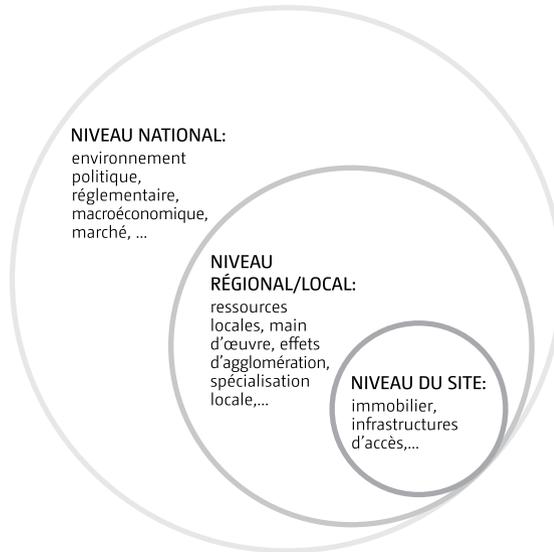


Figure 3 : Les trois cercles de l'attractivité (source : F. Hatem, 2004, p.205)

À propos des besoins des entreprises, deux grandes problématiques émergent de la revue des recherches qui articulent les sujets de la compétitivité et de l'immobilier d'entreprise. Il s'agit, d'une part, de la problématique des coûts de transaction et, d'autre part, de la problématique du prix des terrains.

Les coûts de transaction représentent l'ensemble des coûts non monétarisés liés aux opérations de coordination (Buitelaar, 2007). Ils se composent des coûts d'information (recherches sur les prix, études techniques sur les coûts de production physique...) 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). Dans le domaine de l'immobilier d'entreprise, la problématique des coûts de transaction renvoie notamment à l'efficacité des marchés quant à l'appariement offre-demande. Il existe en la matière quelques travaux qui se sont focalisés sur le domaine de l'immobilier de bureau (D'Arcy & Keogh, 1997, 1999). Comme le souligne Bonnet et Moriset (2003), l'intérêt pour ce sujet est le reflet des dynamiques économiques dominantes où les croissances des pays avancés sont de plus en plus dépendantes du facteur connaissance et d'éléments immatériels liés aux compétences et à l'innovation. Or, ce sont les immeubles de bureaux qui représentent les structures physiques des fonctions informationnelles et relationnelles. Dans cette perspective, le fonctionnement efficace des marchés de bureaux devient une externalité associée aux métropoles, où ils se sont fortement structurés et professionnalisés, permettant ainsi aux entreprises de limiter leurs coûts de transaction lorsqu'elles doivent adapter leurs implantations aux évolutions de leurs activités.

Au-delà de l'efficacité des marchés quant à l'appariement offre-demande, la prise en compte des relations entre immobilier d'entreprise et compétitivité des territoires interroge également le rôle des prix fonciers. Bien sûr, toutes choses égales par ailleurs, un territoire où les niveaux fonciers sont faibles sera un territoire plus attractif qu'un territoire où les niveaux fonciers sont élevés. Le raisonnement économique sous-jacent est que des niveaux élevés de rentes foncières sont susceptibles d'affecter la productivité des entreprises par leur impact sur les coûts de production. Sur ce sujet, la revue de la littérature recense quelques travaux qui se sont principalement intéressés à des territoires où la planification est particulièrement stricte (Henneberry et al., 2005; Kim, 2011). Cela tient au fait qu'en limitant l'offre foncière, une planification stricte peut engendrer une hausse « hors-norme » des prix fonciers et, dès lors, une baisse significative de la productivité. En matière d'immobilier de bureau, Cheshire et Hilber (2008) constatent par exemple que les politiques restrictives menées en Grande-Bretagne imposent des surcoûts immobiliers de 250 % à Birmingham et de 400 à 800 % à Londres. En comparaison, les « surcoûts de la planification » sont généralement très inférieurs sur le continent. Par exemple, ils ne seraient que de 70 % à Bruxelles, où les réglementations urbanistiques sont particulièrement flexibles (Cheshire, 2009). Pour les auteurs de cette recherche, les surcoûts observés dans les métropoles britanniques se traduisent vraisemblablement par une perte de leur compétitivité dans la concurrence internationale pour les investissements (Cheshire et al., 2012).

— LES ÉTAPES DE NOTRE PROJET DE RECHERCHE

Le projet de recherche que nous avons imaginé articule différentes phases et approches méthodologiques. Nous débiterons par une analyse quantitative multi-échelle sur les relations entre la production de richesse et la consommation d'espace par les activités économiques en Europe du Nord-Ouest. Cette comparaison développera la méthode utilisée par E. Louw et ses collègues (2012) pour les Pays-Bas, afin d'étudier la productivité spatiale des PAE, c'est-à-dire la relation entre la valeur ajoutée et la superficie occupée. Cette analyse visera notamment à objectiver l'hypothèse selon laquelle, en comparaison des régions voisines, l'usage de la ressource foncière est peu efficient au sein des PAE wallons.

Nous prévoyons également de comparer les modalités de développement des PAE en termes de coûts de transaction. En raison de la participation accrue des populations et de la prise en compte renforcée des enjeux environnementaux, les coûts de transaction que nécessite le développement d'un PAE sont devenus de plus en plus élevés. Sur ce sujet, nous prévoyons de suivre la grille

de lecture imaginée par E. Buitelaar (2007). Elle vise à identifier les principaux coûts de transaction d'un montage foncier ou immobilier et elle permettra de vérifier l'argument selon lequel, en comparaison des régions voisines, la lourdeur de la planification wallonne conduit à accroître les coûts de transaction des entreprises désireuses de s'implanter dans un PAE.

Afin de travailler sur les défaillances potentielles des marchés fonciers et immobiliers wallons, nous prévoyons également d'objectiver les besoins des entreprises en matière d'infrastructures d'accueil. Sur un plan quantitatif, l'analyse des données comptables des entreprises permettra de préciser la part de leur budget consacré au foncier et à l'immobilier. Il s'agit là d'une approche qui renvoie à la problématique de l'impact de la rente foncière sur la compétitivité des firmes. Nous nous inspirerons ici de travaux néerlandais qui visent à estimer les niveaux de prix fonciers optimaux, c'est-à-dire permettant d'éviter le gaspillage de la ressource foncière sans toutefois mettre à mal la profitabilité des entreprises (Needham & Louw, 2006). Sur un plan plus qualitatif, nous prévoyons également de mener des enquêtes auprès de trois types d'entreprises : des entreprises étrangères ayant récemment investis en Wallonie, des entreprises ayant récemment déménagés et des entreprises à croissance rapide. Un des résultats attendus par ces enquêtes est l'identification de dispositifs qui permettraient de limiter les coûts de transaction qu'implique une nouvelle implantation, un déménagement ou une extension.

— BIBLIOGRAPHIE

Batsch, L. (2006). Pourquoi les entreprises veulent devenir locataires. *Alternatives économiques*, 251, 70–71.

Bianchet, B., Xhignesse, G., Gathon, H., Jurion, B., & Teller, J. (2012). Expertise E3: *retombées des zones d'activité économique au niveau communal*. CPDT - Rapport scientifique.

Bonnet, J., & Moriset, B. (2003). L'immobilier d'entreprise. *Géocarrefour*, 78(4), 264–268.

Buitelaar, E. (2007). *The Cost of Land Use Decisions - Applying transaction cost economics to planning and development*. Oxford, UK : Blackwell Publishing Ltd.

Camagni, R. (2005). Attractivité et compétitivité - Un binôme à repenser. *Territoires 2030 - DATAR*, 1, 11–15.

Camagni, R. (2006). Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus. *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLV, 86–116.

CESW. (2012). *Avis relatif aux zones d'activités économiques*, n°1076. Liège : CESW.

Cheshire, P. (2009). *Urban land markets and policy failures*. London, UK : The London School of Economics and Political Science.

Cheshire, P., & Hilber, C. (2008). Office space supply restrictions in Britain: the political economy of market revenge. *The Economic Journal*, 118, 185–221.

Cheshire, P., Leunig, T., Nathan, M., & Overman, H. (2012). *Links Between Planning and Economic Performance*. London, UK : The London School of Economic and Political Science.

D'Arcy, E., & Keogh, G. (1997). Towards a property market paradigm of urban change. *Environment and planning A*, 29, 685–706.

D'Arcy, E., & Keogh, G. (1999). The Property Market and Urban Competitiveness: A Review. *Urban Studies*, 36(5), 917–928.

Deloitte&Touche, CREAT, & Institut wallon. (2002). *Etude stratégique visant à éclairer le Gouvernement wallon en matière d'affectation d'espace à l'activité économique dans le cadre de la révision des plans de secteur*. Rapport phase II, inédit.

Hatem, F. (2004). *Investissement international et politiques d'attractivité*. Paris : Economica.

Henneberry, J., & Halleux, J.-M. (2008). Les effets de la qualité paysagère sur les marchés foncier et immobilier. In *Creating a Setting for Investment* (pp. 26–36). Sheffield : Consortium CSI.

- Henneberry, J., McGough, T., & Mouzakis, F. (2005). Estimating the impact of planning on commercial property markets. In D. Adams, C. Watkins, & M. White (Eds.), *Planning, Public Policy & Property Markets* (pp. 103–127). Oxford : Blackwell Publishing Ltd.
- Kim, J. H. (2011). Linking Land Use Planning and Regulation to Economic Development: A Literature Review. *Journal of Planning Literature*, 26(1), 35–47.
- Lamotte, J.-M., Bastin, A., Guillaume, N., Hilgsmann, S., Lepers, E., Néri, P., Halleux, J.-M., et al. (2007). *Evaluation des besoins en matière de zones d'activité économique*. CPDT - Notes de recherche.
- Lamotte, J.-M., Girolimetto, F., Labeeuw, F.-L., & Halleux, J.-M. (2010). *Gestion des zones d'activités économiques existantes*. CPDT - Annexe 1 du rapport final du thème 1B de la subvention 2009-2010.
- Louw, E., Van der Krabben, E., & Van Amsterdam, H. (2012). The Spatial Productivity of Industrial Land. *Regional Studies*, 46(1), 137–147.
- Mérenne-Schoumaker, B. (2002). *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*. Rennes : PUR, Didac.
- Mérenne-Schoumaker, B. (2003a). L'émergence d'un marché d'immobilier d'entreprise. L'exemple de la Wallonie. *Géocarrefour*, 78(4), 294–300.
- Mérenne-Schoumaker, B. (2003b). Nouvel immobilier d'entreprise et développement régional et local des services. L'exemple de la Wallonie. *XIII^{ème} conférence internationale du RESER*, 1–15.
- Mérenne-Schoumaker, B. (2007a). L'avenir des zones d'activités économiques en Wallonie. Réflexions et propositions. *Territoire en mouvement*, 3, 3–14.
- Mérenne-Schoumaker, B. (2007b). De la compétitivité à la compétence des territoires. Comment promouvoir le développement économique ? Exposé de synthèse. *Territoire(s) wallon(s), Hors-série*, 51–58.
- Nappi-Choulet, I. (2010). *L'immobilier d'entreprise. Analyse économique des marchés*. Paris : Economica.
- Needham, B., & Louw, E. (2006). Institutional Economics and Policies for Changing Land Markets: The Case of Industrial Estates in the Netherlands. *Journal of Property Research*, 23(1), 75–90.
- Poirot, J., & Gérardin, H. (2010). L'attractivité des territoires: un concept multidimensionnel. *Mondes en développement*, 149(1), 27–41.
- Quévit, M. (2007). Territoires innovants et compétitivité territoriale: de nouveaux enjeux pour le développement territorial en Wallonie. *Territoire(s) wallon(s), Hors série*, 59–80.

Shearmur, R. (2006). L'aristocratie mobile du savoir et son tapis rouge. Quelques réflexions sur les thèses de Richard Florida. In D.-G. Tremblay & R. Tremblay (Eds.), *La compétitivité urbaine à l'heure de la nouvelle économie* (pp. 285–303). Québec : Presses de l'Université du Québec.

UWE. (2008). *Etude sur la situation de l'entreprise. Thème 2008: entreprises et développement territorial.*

van der Krabben, E., & Buitelaar, E. (2010). Industrial land and property markets: market processes, market institutions and market outcomes. The Dutch case. *European Planning Studies*, 19(12), 2127–2146.

van der Krabben, E., & van Dinteren, J. (2010). Public development of industrial estates in The Netherlands: undesired market outcomes and policy interventions. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 101(1), 91–99.