

Première campagne 2005 :

« Vélo et commerces : des intérêts communs »



Le logo de l'action « J'achète à vélo » que l'on retrouvera sur les vitrines des commerçants participants.

Une action phare en Wallonie et à Bruxelles :

J'achète à vélo



La campagne est avant tout le long travail d'approche et de persuasion que les bénévoles et les permanents du GRACQ mèneront auprès des élus locaux, commerçants et (futurs) cyclistes de leur commune. Une démarche de proximité qui se concrétisera par l'action intitulée « J'achète à vélo ».

VOUS ÊTES COMMERCANT ?

Le cycliste : un excellent client

Vous gérez un magasin, un commerce, un service de proximité ? Face à la congestion des villes et au manque de places de stationnement, les cyclistes sont vos clients de demain. Pensez à eux dès maintenant !

Attirer le client qui vient à vélo. Pourquoi ?

- Le client qui vient à vélo est reconnu plus fidèle et régulier. À Misonex, une étude a montré que les cyclistes se rendaient 11x/mois au magasin (7x/mois pour les automobilistes) !
- Le client qui vient à vélo dépense plus ! De nombreuses études montrent que ses dépenses hebdomadaires sont identiques voire supérieures à celles de client automobile. Ses nombreux petits et moyens achats rapportent gros !
- La difficulté de trouver une place de stationnement à proximité de votre magasin décourage de nombreux automobilistes, qui se tournent alors vers les grandes surfaces. En revanche, les clients cyclistes s'arrêtent beaucoup plus facilement près de chez vous. Service-vous que l'on peut stationner au moins dix vélos sur un espace de stationnement pour voitures ? Dix clients au lieu d'un seul ! À Berne, la rentabilité annuelle par stationnement est de 7500 euros/an² pour le vélo contre seulement 6625 euros/an² pour la voiture³.
- Les clients piétons et cyclistes offrent une présence rassurante et constante à proximité des commerces. Idéal pour les affaires !

Dépenses par semaine en Euros

Enquête réalisée en France en 2003 par la PUJOLY (http://ubip.org).

Voitures	24,4	Vélos	22,4
Piétons	40,4	Automobilistes	21,7

Comment encourager les clients à venir à vélo ?

- Garantir l'accessibilité. Un stationnement vélo de qualité et sécurisé rassure votre clientèle cycliste et lui procure un sentiment de bien-être, propice aux achats. Choisir un emplacement devant le magasin afin d'assurer un contrôle visuel sur les vélos.
- Demander l'aménagement de trottoirs larges permettant le passage de nombreux vélos, à pied ou à vélo.
- Développer un réseau commercial aux enseignes variées.
- Assurer un espace public propre et convivial.

Faire ses courses à vélo : une utopie ?

- Plus de 50% des déplacements en ville font moins de 3 km, 42% sont inférieurs à 1 km et 24% font à peine 1 km. Des distances idéales à vélo !
- 96% des achats en ville passent moins de 30kg. Faites le calcul : combien de fois votre voiture est-elle vraiment indispensable pour vos achats ? Quelles courses sont-elles plus faciles à pied ou à vélo (pain, lait, œufs, ... ?)
- L'équipement actuel des vélos permet le transport aisé de marchandises. Porte-bagages, sacs-bes, cadillacs ou remorqueurs : les solutions ne manquent pas !
- Pour les achats lourds ou encombrants, pensez à la livraison à domicile.

VOUS ÊTES CYCLISTE ?

Une course à faire en ville ? Prenez votre vélo

- À vélo, les embouteillages restent franchissables et vous pouvez éviter les files de voitures immobilisées.
- À vélo, vous ne traversez pas un rond pour trouver une place de stationnement.
- Simple et rapide, le vélo vous permet ainsi d'enchaîner facilement plusieurs visites de magasins.
- De plus, la pratique quotidienne du vélo améliore votre santé. Et contribue à préserver celle des autres !
- La consommation de proximité convient à l'économie et au quartier. Il vous offre des conseils et des services personnalisés.
- À vélo, vous participez à la qualité de vie, à l'animation et à la convivialité de votre quartier.

Petits conseils aux cyclistes

Attachez correctement votre vélo : fixez le cadre et le roue avant à un objet fixe, avec un cadenas de haute qualité. Pensez aussi aux porteurs : choisissez-les par le trottoir avec votre vélo. Et sensibilisez vos commerçants aux intrusions cyclistes : offrez-leur le dépliant.

Le dépliant du GRACQ offre un argumentaire bien construit pour convaincre le commerçant et le client des intérêts communs qu'ils ont à adopter le vélo.



Photo GRACQ

Les bénévoles et permanents du GRACQ mènent fréquemment des actions sur le terrain afin de sensibiliser les cyclistes aux enjeux de leur « bon choix ». Un public à ne pas négliger pour le succès d'une campagne comme « vélo et commerce »

Sur le modèle de ce qui s'est fait en 2004 à Evere (voir *Ville-à-Vélo* 114 et 115), l'action « j'achète à vélo » sera menée dans plusieurs communes à Bruxelles et en Wallonie et s'étendra sur 2 à 3 semaines précédant la Semaine de la Mobilité.

Son principe est simple : le cycliste reçoit un timbre à chaque visite chez un des commerçants participant à l'action. Il le colle sur une carte de participation également disponible chez ces derniers. Une fois la carte complétée (3 à 5 timbres, à préciser), et après avoir mentionné son nom et son adresse, le cycliste la dépose dans une urne prévue à cet effet. Au terme de l'action, un tirage au sort est organisé et des lots sont distribués. Pour assurer un maximum de visibilité à l'action, une conférence de presse est organisée début septembre pour le lancement de l'action ainsi que le 22 septembre, journée européenne sans ma voiture, qui clôture l'action par la séance de remise des prix.

Un dépliant de sensibilisation à l'attention des commerçants et des clients, édité en mars dernier, servira de support à la campagne. Il importe que la campagne soit déployée dans un maximum de localités et qu'il en soit fait un bon écho médiatique. L'expérience d'Evere en 2004, à Bruxelles,

démontre l'importance d'appuis forts au niveau des autorités communales même s'il est envisageable de se passer d'elles. L'organisation de la campagne au niveau des communes est prise en charge par la locale du GRACQ qui y est implantée, cela bien sûr en étroite collaboration avec le(s) permanent(s) de la Maison des Cyclistes la plus proche.

De l'art de convaincre

En définitive, la campagne, ce n'est pas tant l'action « j'achète à vélo » proprement dite. C'est essentiellement tout le travail d'approche et de sensibilisation des relais communaux (échevins des classes moyennes, des affaires économiques, conseiller en mobilité, élus, centre de gestion des centres-villes...) pour les convaincre de participer à l'action.

C'est aussi le travail de persuasion des commerçants de l'intérêt qu'il ont à participer à l'action. Enfin, et non des moindres, il faudra toucher les clients, cyclistes quotidiens ou ponctuels.



Sarah Claeys

**Vous êtes membre du GRACQ ?
Vous êtes conseiller en mobilité ?
Vous êtes partant-e-s ?**

Ce projet a une double finalité : sensibiliser les petits commerces de votre commune à la mobilité douce et contribuer à la diversification des sources de financement du GRACQ.

Vous êtes motivés pour aller cha-touiller les échevins et les commerçants concernés ? Vous désirez que votre commune soit « vélo-dynamique » ou vous désirez voir les moyens du GRACQ s'élargir ?

Prenez contact avec le-a permanent-e de la Maison des Cyclistes la plus proche et il/elle vous donnera plus d'explication sur ce que vous pourriez entreprendre dans le cadre de cette campagne.

- Didier Castagne pour la région de Liège :

didier.castagne@gracq.org
04 223 14 02

- Patrick Czerwinski pour le Brabant wallon et la région de Namur :

patrick.czerwinski@gracq.org
081 81 38 48

- Sarah Claeys pour la région de Bruxelles-Capitale et la coordination générale de la campagne vélo & commerce

sarah.claeys@gracq.org
02 502 61 30

- Michaël Vico coordinateur province du Hainaut :

michael.vico@gracq.org
0497 45 30 88 (après 17h)

- Damien Demeulemeester pour la région de Dinant-Philippeville :

damien.pfc@scarlet.be
071 61 50 65

« Faites vos courses à vélo ! » : argumentaire

Trop souvent, les relations entre les commerçants et les cyclistes relèvent du « Je t'aime moi non plus ». Les commerçants, souvent sévèrement concurrencés par les grandes surfaces périphériques, pensent fréquemment que ce n'est qu'en offrant le même type de facilités que ces grands magasins qu'ils pourront convaincre les clients de passer par chez eux... Ils sont donc revendicatifs en matière d'offre de stationnement en faveur des automobilistes, négligeant la clientèle cycliste.



Photo Pro Velo

En termes d'accessibilité générale et de stationnement, promouvoir le vélo est plus intéressant que de parier sur une offre élevée de stationnement de voitures. On peut stationner au moins 10 vélos sur un espace de stationnement pour voiture. Dix clients au lieu d'un seul !

Sans aborder le volet, évidemment important quant au choix des clients, de la qualité et de la diversité de l'offre commerciale comparée entre grandes surfaces et ensembles commerciaux de détail, plusieurs enquêtes ont été menées sur les habitudes liées à l'accessibilité des commerces. Elles livrent toutes des résultats convergents : les commerçants surestiment systématiquement la proportion de leurs clients automobilistes, et sous-estiment souvent de 50% le nombre de clients piétons, utilisateurs des transports publics et cyclistes.

Autre cliché battu en brèche : les cyclistes et les piétons sont des pauvres ! Au contraire, ce sont les automobilistes qui dépensent le moins dans les commerces de détail.

Bien entendu, en termes d'accessibilité générale et de stationnement, promouvoir le vélo est bien plus intéressant que parier sur une offre élevée de stationnement de voitures.

Vélo + commerce : la combinaison gagnante !

Autant d'arguments qui ont poussé le GRACQ à programmer une campagne globale de promotion du vélo pour accéder aux commerces. Un premier outil, un magnifique dépliant disponible dans toutes les Maisons des Cyclistes, a été créé. Il vise deux publics :

- les commerçants, en insistant sur le fait que les cyclistes sont d'excellents clients et que, par ailleurs, là où on stationne une voiture, on stationne 10 vélos;
- et les cyclistes, pour les inciter à utiliser davantage leur destrier pour faire leurs emplettes.

La campagne, quant à elle, cherche à augmenter le nombre de cyclistes visitant les commerces tout en les rendant très identifiables par les commerçants.

Didier Castagne

Coordinateur de
la Régionale de Liège

De nombreux commerçants cherchent encore leur salut dans la construction de coûteux parkings souterrains censés attirer leurs meilleurs clients. C'est probablement un mauvais calcul. En réalité, leurs meilleurs clients roulent à vélo. C'est du moins ce que révèlent plusieurs enquêtes sur le comportement des consommateurs menées à Berne (capitale de la Suisse), à Munster (Allemagne) et à Utrecht (Pays-Bas). Contrairement à l'opinion généralement admise par la plupart des commerçants, le fait de disposer d'un grand coffre ne signifie pas forcément qu'on va le remplir de marchandises. Ainsi, à Munster (Westphalie) l'étude révèle que plus de la moitié des clients n'achètent pas plus de 25 Marks (13,25€). C'est dire que leurs achats pourraient trouver place dans une corbeille ou une fonte de vélo.

Le coffre plein, c'est la spécialité des visiteurs des grands centres commerciaux implantés hors de ville. Les commerçants du centre-ville, eux, ont tout à gagner avec des clients cyclistes.

De manière générale, l'offre en services a diminué en Belgique ces dernières années : 40% d'hôpitaux en moins entre 1970 et 1995, 46% d'écoles primaires en moins entre 1970 et 1990, 44% de bureaux de poste en moins entre 1980 et 1999¹. Cette offre s'est aussi, dans certains cas, déplacée en périphérie des villes (près d'une sortie d'autoroute de préférence). Aujourd'hui, cette politique montre ses limites en terme de mobilité : congestion, pollution et éclatement des activités entraînent des déplacements de plus en plus long. Limite également en matière d'accessibilité. En effet, un peu moins de 20% des ménages belges ne possèdent pas de voiture². Si vous ajoutez à cela une offre en transports publics peu attractive, on peut affirmer que, depuis des années, les personnes « non-motorisées » ont été négligées dans les politiques d'aménagement du territoire.



En milieu urbain et en milieu rural, les commerces (ou services) de proximité répondent à des besoins essentiels qu'ils soient matériels (se nourrir, se vêtir...) ou culturels (cinéma, musée...). Ils n'ont pas échappé au phénomène évoqué ci-dessus : 44% de magasins de détail en moins entre 1980 et 1999³. L'Union des classes Moyennes (UCM) évoque la disparition de 699 magasins de proximité en 2001⁴.

Le cycliste est un grand consommateur des commerces de proximité. Mais comment consomme-t-il ? Quelles sont ses motivations d'achat ?

Une étude de la *Fubicy* fait le point à ce sujet⁵.

Le choix du mode de déplacement

En ville, 20% des déplacements automobiles et 30% des déplacements à pied ou en vélo concernent les achats.

Chaque usager de la rue évoque des motivations particulières quant au moyen de déplacement qu'il utilise. Les piétons mettent en avant la proximité, les usagers des transports publics désirent éviter les problèmes de stationnement et les automobilistes invoquent la longueur des déplacements. Les cyclistes choisissent le vélo car il est

rapide (40%), économique (26%), pour le plaisir de se promener (20%), pour éviter les problèmes de stationnement (12%) et pour le sport et la santé (12%)⁶. La rapidité est en effet un des gros avantages de la bicyclette par rapport à l'automobile. Mais il en est d'autres.

La marche et/ou le vélo : quels avantages ?

Défendre l'amélioration des chemements cyclistes et piétons de qualité sont des revendications évidentes pour bon nombre d'associations (GRACQ, Ligue des Familles, etc.). Malgré des avancées ici où là, les progrès sont faibles alors que les arguments en faveur de ces modes ne manquent pas.

Par rapport à l'automobile, la marche ou le vélo sont avant tout peu consommateurs d'espace et (presque) gratuits. De plus, ils permettent l'enchaînement de plusieurs magasins. Et les automobilistes se retrouvent bien souvent à pied afin de parcourir les derniers mètres jusqu'à leur destination : nous sommes tous piétons à un moment ou à un autre !

A dépense d'énergie égale, un cycliste va 3 ou 4 fois plus vite qu'un piéton. Le vélo est largement supérieur à la marche puisque la surface qui lui est

accessible est environ 10 fois plus grande que celle du piéton ; mais il doit bien sûr pouvoir garer son vélo.

La marche et le vélo : solutions de pauvres ?

Un commerçant s'intéresse avant tout à son chiffre d'affaire. Les piétons et les cyclistes sont-ils de bons clients ? Il existe deux grandes manières de poser le problème.

Tout d'abord en établissant une moyenne des dépenses par mode de déplacement. Au contraire de l'automobiliste, le piéton consomme moins par visite mais est fidèle. Au total, il dépense donc plus que l'automobiliste (respectivement 40,4€ et 21,4€ par semaine). Quant au cycliste, il se situe à 24,4€ de dépenses par semaine.

Si le pouvoir d'achat est pris en compte, on s'aperçoit que les revenus annuels moyens des automobilistes sont supérieurs à ceux des autres usagers. Toutefois, nous avons déjà souligné dans un précédent *Ville-à-Vélo*⁷ les coûts (in)directs engendrés par l'usage abusif de la voiture. Si l'on calcule l'ensemble de ces coûts, les pouvoirs d'achat des différents usagers s'équilibrent.

Avec un peu d'organisation, le cycliste épargne également cette chose si pré-

DOSSIER

cieuse aujourd'hui : le temps. Pensez aux files interminables à la caisse du supermarché...

Le poids des courses

L'organisation est une chose mais les achats sont souvent lourds et encombrants ! Évidemment, la marche le vélo ne conviennent pas au transport d'une commode en chêne massif. Mais ces achats restent exceptionnels : 96% des courses en ville pèsent moins de 10 kg. Des solutions existent pour des achats plus lourds (voir l'article dans les pages qui suivent) et les livraisons à domicile sont aussi à disposition pour les marchandises qui ne sont pas transportables sur votre porte-bagage.

Les revendications du GRACQ

Je surprends souvent mes interlocuteurs en leur affirmant que les cyclistes ne désirent pas des pistes partout. Nous devons défendre des centres-villes et des cœurs de village conviviaux et à vitesse réduite. Dommage que le débat sur les agglomérations à 30km/h soit si rapidement passé à la trappe...

Un autre aspect essentiel est le stationnement qui doit posséder deux qualités essentielles. Tout d'abord, le range-vélo doit être universel, conçu pour tout type de vélo et de cadenas. Il doit aussi être adapté à la durée du stationnement. Dans une gare ou en bas d'un piétonnier (longue durée), un maximum de sécurité et de confort seront assurés (système de fixation à 2 points d'appui, possibilité d'attacher le



cadre de son vélo et la roue avant etc.). Devant certains commerces ou services (poste par exemple), un stationnement de moindre sécurité sera accepté.

Conclusion

Aujourd'hui, les consommateurs réclament de la qualité et de la proximité. La demande existe donc pour inverser la tendance et voir à nouveau fleurir des magasins près de son domicile.

Les commerces de proximité et les cyclistes participent à l'animation générale. Ils jouent également en commun un rôle essentiel dans la convivialité et la sécurité des centres-villes, les deux allant de paire. Dans les débats en cours en Wallonie et à Bruxelles, nous devons essayer de trouver des points de convergence en instaurant un dialogue

à tous les niveaux : Union des Classes Moyennes, Plans Communaux de Mobilité (PCM), etc. Il y a des réticences (voir l'article sur Visé) mais aussi des espaces de discussion possible. Il faut casser des mythes tenaces du type « une bagnole = un client » et cela commence par un bon contact avec les commerçants près de chez soi.

Michaël Vico



News

- Malgré une opposition peu constructive des commerçants, le conseil communal de Tournai a approuvé à l'unanimité la version finale du Plan Communal de Mobilité qui laisse une large place aux modes doux. En attendant les concrétisations...
- Inter-Environnement Wallonie (fédération des associations d'environnement asbl) et la SPI* (Services Promotion Initiatives en province de Liège – Agence de développement) organisent le 5 mars à Liège un colloque intitulé « Travailler en ville. Comment promouvoir l'activité économique en milieu urbain ? » (25€/pers. ; tél. : 081.255 267).

- 1 *Concilier mobilité et environnement... Mission impossible?*, Inter-environnement Wallonie. Présentation à la formation des Conseillers en Mobilité (CeM) le 09/02/2004.
- 2 Jean-Paul HUBERT, Philippe TOINT, *La mobilité quotidienne des Belges*, Presses universitaires de Namur, Namur, 2002, pp.70-71.
- 3 *Concilier mobilité et environnement... Mission impossible?*, Inter-environnement Wallonie. Présentation à la formation des Conseillers en Mobilité (CeM) le 09/02/2004.
- 4 *Union&actions*, n°7, 14 février 2003, p.1. Disponible sur <http://www.ucm.be>.
- 5 FUBicy, *Piétons et cyclistes dynamisent les commerces de centre-ville et de proximité*, Dossier du vélo urbain n°6, août 2003. Disponible sur commande à l'adresse suivante : Boutique FUBicy, 7 rue Sédillot - 67000 Strasbourg. Tél. 03 88 75 71 90 - Fax : 03 88 36 84 65. Courriel : boutique@fubicy.org.
- 6 Plus de 100% car plusieurs réponses possibles.
- 7 *Ville-à-Vélo* n°105, mars-avril 2003.

Faire ses courses à vélo

DOSSIER

Il n'y a pas que pendant les vacances que des vélos se déguisent en « camionnette » ! (cf. Dynamobile). C'est toute l'année que votre fidèle destrier peut servir à transporter vos courses, vos achats ou encore tout ce que vous voudrez (oui, bon, pour le divan de 2m de long, c'est pas l'idéal, mais ce n'est pas tous les jours non plus...)

Mais pour y arriver, quelques précautions s'imposent... Voici quelques éléments pour vous aider à transformer votre vélo en un moyen de transport, d'une façon régulière et répétée, basé sur ma propre expérience au quotidien – ou presque !

Le vélo en soi

Il est clair qu'un vélo avec des roues « de ville » (700x...) n'est pas le plus adapté pour porter des charges d'une façon régulière. Il vaut mieux que vous ayez un VTC, ou en tout cas un vélo avec des **pneus ballons** (roues de 26 pouces avec des pneus larges). Au plus large est votre porte-bagages, au mieux vous pourrez y accrocher des objets. Essayez aussi d'avoir **des pattes pour accrocher vos élastiques** : beaucoup de porte-bagages n'en sont pas équipés et il est difficile de bien arrimer la charge.

Si vous roulez souvent chargé, pensez à bien gonfler vos pneus, quitte même à mettre un peu plus d'air, les chambres à air ayant tendance à perdre de leur pression, et c'est très gênant de rouler chargé avec un pneu aux réactions bizarres parce que sous gonflé.

Attention aussi : votre cadre peut casser sous la surcharge....

Vos jantes : il existe des jantes renforcées de plusieurs types et plusieurs résistances, renseignez-vous auprès de votre vélociste. Un trou, un vélo chargé et un cycliste distrait (je sais, cela n'existe pas...) et paf, une roue voilée !

Les différents accessoires

A l'arrière

Le porte-bagages bien sur ! Choisissez le (si vous pouvez le choisir !) plutôt large. Vérifiez qu'il y a de quoi

« fixer » vos sandows facilement. Quand vous y mettez vos paquets, faites attention à ne pas bloquer vos câbles de freins ou de dérailleur ! Lors de mauvaises conditions météo, et comme mon VTC n'a pas de garde-boue, je monte un plastique sur le porte-bagages. C'est très pratique pour éviter de tout tremper par grosse pluie...

Les commerces proposent un large éventail de portes-bagages différentes résistances, afin de supporter des poids plus importants. Le nombre de tiges support est aussi important. Très pratique : la petite barre qui empêche vos paquets d'avancer vers votre câble de frein. De plus c'est encore un bon endroit pour attacher un élastique.

Les fontes : je pense qu'il faille préférer des fontes séparées. Les modèles en U inversé sont souvent complexes à attacher au vélo : ce sont des petites courroies à attacher autour du porte bagage qu'il faut à chaque fois fermer, et c'est compliqué à faire car il faut se faufiler sous la charge, dans les tubes du porte-bagages, entre les rayons etc.



Photo : Stéphane Smets



Photo : Stéphane Smets

Si vous ne voulez pas détacher ces fontes à chaque fois, il faut alors que vous utilisiez des sacs que vous mettez dans la fonte. Pour l'avoir fait plusieurs années, je peux vous dire que c'est peu pratique.

D'autres supports

J'aime aussi bien ce que je pose sur mon porte-bagages fasse un tout et ne soit pas constitué de différents paquets : c'est plus compliqué à faire tenir. Et donc, avant d'employer des fontes, j'ai aussi utilisé des bacs en plastique qui ont l'intérêt de se défaire facilement pour se laisser transporter. Le danger dans ce cas est de déséquilibrer le vélo car le bac peut être trop large : attention à votre sécurité !

Du côté du code la route

L'article 46 nous renseigne à propos des dimensions.

46.1. La largeur d'un véhicule chargé, mesurée toutes saillies comprises, ne peut excéder les limites suivantes :

4° bicyclette, cyclomoteur à deux roues ou leur remorque : 1,00 mètre;

46.2.1. En aucun cas le chargement ne peut dépasser, à l'avant, l'extrémité du véhicule, ou, s'il s'agit d'un véhicule à traction animale, la tête de l'attelage.

46.2.2. Le chargement des bicyclettes, cyclomoteurs, motocyclettes, tricycles et quadricycles avec ou sans moteur et de leurs remorques, ne peut dépasser l'extrémité arrière du véhicule ou de la remorque de plus de 0,50 mètre. Les

Le top pour faire ses courses à vélo : la remorque-caddy

DOSSIER

Comme le mentionne le dossier de la FUBicy, le nec plus ultra pour faire ses courses, au supermarché par exemple, c'est la remorque-caddy. Comme son nom l'indique, elle s'utilise à la fois comme remorque à vélo et comme caddy à pied.

Une des plus belles réussites dans ce domaine nous vient du Danemark, c'est la **Winther Donkey**.

Un châssis robuste en acier et un bac durable ainsi qu'un volume de chargement important sont les atouts de cette remorque danoise.



Caractéristiques techniques :

Poids : 8 kg hors accouplement (+ 1,2 Kg)

Charge utile : 45 Kg

Volume : 65 L

Dim. intérieures du bac : 39x36x50 cm

Roues 16" à pneumatiques

Petite astuce : la grille à l'arrière peut basculer et faire office de siège pour un enfant lorsqu'on fait ses courses en magasin.

Prix : 279 euros TTC.

Ne pas oublier le système d'accouplement, soit avec soit sans porte-bagages, qui pèse 1,2 Kg et coûte 51 euros. Soit un total de 330 euros.

Autre jolie trouvaille dans le même genre : le « **Andersen Bike Shopper** », un astucieux caddy à attacher derrière le vélo !

Très pratique pour faire les courses du quotidien. A vélo ou avec les moyens de transport public, Andersen a pensé à tout le monde. Parmi une grande gamme, « 2 + 2 » a sélectionné deux châssis repliables, dont un avec un siège rabattable et deux sacoches. Toutes les remorques sont livrées avec un accouplement s'appuyant sur les haubans du vélo. Ainsi le porte-bagages du vélo reste libre pour paniers ou sacoches.

Livré de série avec le kit vélo (fixation sur le vélo avec verrou, kit catadioptrés) et une sacoche volumineuse à compartiments ingénieux : un petit sac dans le couvercle pour le porte-monnaie, une poche latérale pour la baguette, une poche frontale isotherme pour les aliments congelés et deux compartiments latéraux pour les colis fragiles. Ce sac amovible dispose même de sangles à l'arrière qui permettent de transformer cette sacoche en sac à dos ! Et une fois le sac enlevé, on peut facilement transporter caisses ou bacs de boissons.



Caractéristiques techniques :

Volume du sac : 56 L (33x20x60)

Poids : 5,6 Kg

Charge utile : 60 Kg

Prix : 170 euros (209 euros pour le modèle avec siège rabattable).

Tous ces modèles peuvent être livrés par La Poste. Remise contre signature.

Forfaits de frais d'envoi pour remorques : 15,00€. Livraison contre paiement au facteur lors de la livraison : supplément de 6,50€.

Commande via le site « deux + deux » : www.carrioles.com

qui reprend aussi de nombreuses autres marques comme BoB, Bykaboos, Croozer, CTS, Leggero, Roland, Vitelli, etc. Bernard Dehay



remorques attelées aux cycles sans moteur ne peuvent dépasser, chargement compris, une longueur totale de 2,50 mètres.

46.3. La hauteur d'un véhicule chargé ne peut dépasser 4 mètres. Celle d'un cycle sans moteur ne peut dépasser, chargement compris, 2,50 mètres.

Attention, le poids aussi est limité :

82.5. La masse des remorques attelées aux bicyclettes ne peut dépasser 80 kg, chargement compris.



Photo : Stéphane Smets

A l'avant...

2 aspects me semblent intéressants :

A) sur votre guidon

Le guidon est un endroit où beaucoup de cyclistes accrochent beaucoup de choses ! Plusieurs solutions pratiques existent dont celles du fabricant AGU. Leur « Klick-fix » est plutôt très pratique. Ce sont des attache-accessoires qui restent en permanence sur votre guidon. Dessus viennent se cliquer toute une gamme de sac, paniers, etc. qui se retirent en un seul « click ». Personnellement, j'emploie depuis près de 3 ans un sac d'une capacité de 10L. Il est devenu mon compagnon de tous les jours car je peux y mettre ce que je mettais auparavant dans les poches de ma veste ou dans ma banane, voire dans mon sac à dos. Agu vous propose toute une gamme de ce genre de sacs.

B) Sur votre roue avant

Il existe des porte-bagages pour votre roue avant. On en voit beaucoup sur des vélos de type « grande randonnée », je n'en n'ai pas encore installé un sur mon vélo. Sur ces porte-bagages, vous pouvez mettre des sacs spécialement fabriqués pour cela. Les



Photo : Stéphane Smets

Les autres possibilités

La première qui vient à l'esprit est la remorque. Il existe en Belgique plusieurs marques de remorques, dont les plus connues probablement sont celles qui vendent des remorques pour des enfants. Mais il existe aussi des remorques à « marchandises » bien pratiques. La mienne est « made in Taiwan » et est constituée de tubes en alu, donc elle n'est pas

un bac fermé. Elle est à 2 roues, il existe des remorques de la marque BOB qui sont à une roue. D'autres fabricants vous proposent des remorques dont les parois sont en toile, avec une tirette sur le dessus pour la fermeture. L'une des plus sophistiquées que j'ai vue vous permet de démonter les roues, de mettre ces roues sur le dessus de la remorque dans un sac spécial, et ensuite de transporter le tout en un seul morceau sur votre dos comme un sac à dos ! Un point qui me paraît important est la facilité de l'accrochage au vélo. En effet, une « BOB » demande de changer l'axe de votre roue arrière, et donc n'est pas interchangeable d'un vélo à l'autre. Comme cette interchan-



DOSSIER

geabilité était importante pour moi (il y a 3 vélos à la maison), j'ai choisi un modèle qui ne demande aucune modification sur le vélo. Un autre critère qui me semble important est l'endroit de l'attache au vélo : si vous devez fixer la remorque à votre tube de selle, vous pouvez garder vos fontes latérales mais vous ne pouvez plus rien mettre sur votre porte-bagages !

Quelques sites Internet de fabricants et fournisseurs

Agu : les sacs de guidon et bien d'autres choses <http://www.agu.nl>
Cordo : <http://www.cordo.com>
Ortlieb : <http://www.ortlieb.com/>
Bob remorques : <http://www.bobtrai-lers.com/>
Vantly : <http://www.vantly.com.tw/index.html>
remorques diverses

A votre service,

Stéphane Smets



grands fabricants en ont toute une gamme. Attention: on en met toujours moins devant que derrière !

Ortlieb a aussi des sacs « auto accrochables » pour les porte-bagages avant.

Du côté du code la route

C'est simple :

46.2.1. En aucun cas le chargement ne peut dépasser, à l'avant, l'extrémité du véhicule, ou, s'il s'agit d'un véhicule à traction animale, la tête de l'attelage.

CE QUI CONSTITUE LE CHIFFRE D'AFFAIRE D'UN COMMERCE, C'EST LA LONGUEUR DE SA VITRINE ET LA DENSITÉ DE PIÉTONS QUI PASSENT DEVANT

Je me plie en quatre pour mes clients

A Charleroi, Mons, Namur et La Louvière, le Ministre wallon de la mobilité José DARAS a permis aux commerçants et à leur personnel d'agir concrètement pour améliorer leur mobilité et celle de leurs clients. Objectif : promouvoir la combinaison entre l'automobile et le vélo pour faciliter l'accès et le stationnement dans les centres-villes. L'expérience a porté entre fin 2000 et début 2003. Une première en Wallonie.

Au départ, c'est une histoire de vélo pliant glissé dans le coffre de la voiture. En arrivant dans le centre ville, le commerçant gare sa voiture en dehors des zones commerçantes. Tel l'agent 007, il déploie sa véritable bicyclette équipée de freins efficaces et d'un changement de vitesse performant et hop! Pratique et rapide, le voilà qui

fend l'air et arrive en quelques coups de pédales sur son lieu de travail.

Sur place, il ne lui reste plus qu'à plier facilement le vélo qu'il glisse sous le comptoir ou dans un placard.

Résultat : ses clients bénéficient d'une place de parking supplémentaire, tout bénéfique pour la rotation de la clientèle qui représente jusqu'à cinq clients potentiels dans la journée. Cet avantage n'est pas négligeable quant on sait qu'une voiture ventouse signifie un manque à gagner annuel d'environ 25.000 euros de chiffre d'affaire pour les commerçants d'un centre-ville. Ainsi, 72 prêts de vélo ont été enregistrés en 2001 dans les villes de Charleroi, Namur, Mons et La Louvière.

Convaincre les commerçants de garer leur voiture plus loin du centre, c'est tout bénéfique pour eux, leur clientèle et la convivialité en général.

84 % des participants utilisaient leur voiture avant l'opération. La plupart (49%) étaient motivés à libérer du parking.

Dans les difficultés rencontrées, le mauvais temps (58%), le transport de matériel (44%) étaient les principaux obstacles des participants (se salir ou transpirer 27%). A l'issue de l'expérience, 40% des participants désiraient poursuivre l'expérience.

Dans le centre d'une ville ou d'un village « péri urbanisé », l'offre de parking de voitures devant le commerce est devenu un argument obsolète. Ce qui constitue le véritable succès du chiffre d'affaire d'un commerce, c'est avant tout la longueur de la vitrine et la densité de piétons qui passent sur le trottoir. Rien n'est plus simple.



Philippe Delchambre

L'expérience visétoise

ou comment établir un argumentaire gagnant

DOSSIER

Tout d'abord, un grand merci à tous ceux qui se sont manifestés suite à l'article intitulé « Affrontements Commerçants-GRACQ » paru dans le numéro de septembre. Pour rappel, le Commerce Visétois s'était opposé au plan intercommunal de mobilité (PICM) de la Basse-Meuse jugé trop favorable aux cyclistes. L'association souhaitait que les clients automobilistes puissent se parquer le plus près possible de leurs magasins et trouvait les aménagements pour vélos inutiles.

Nous avons été contactés par des « gracquistes » provenant de toute la Wallonie, ce qui prouve bien que la solidarité cycliste n'est pas un vain mot ! Celle-ci nous a permis d'établir un bon dossier qui a été remis aux représentants du commerce et aux élus communaux...

Le dossier comprenait la brochure « Piétons et cyclistes dynamisent les commerces de centre-ville » de nos collègues de la FUBicy, mais aussi d'autres documents montrant que les commerçants font fausses routes en prônant le « tout à l'auto » et en sous-estimant les cyclistes.

Voici quelques extraits de ces documents :

« Villes cyclables, villes d'avenir » (dossier réalisé par la Commission Européenne)

Dans cet excellent dossier qui explique qu'il est grand temps de changer les mentalités et que la vitalité des commerces est liée à la qualité de l'environnement, on explique notamment que les automobilistes ne sont pas meilleurs clients que les cyclistes, les piétons ou les usagers des transports publics.

On y trouve le résultat d'études intéressantes menées dans plusieurs villes. A Münster, on a pu constater que les cyclistes, s'ils achètent de moindres quantités par visite que les automobilistes, viennent plus régulièrement et sont plus exposés à la tentation. A Berlin, on a constaté que les déplacements des piétons et des cyclistes à l'intérieur des quartiers augmentaient fortement après l'instauration générale d'une limitation de vitesse à 30 Km/h en dehors des grands axes de circulation. Pour les déplacements domicile-com-

merces, cette augmentation atteint parfois 40%. A Strasbourg, une enquête indique que, dans le centre-ville, il y a eu une augmentation de fréquentation de plus de 30% à surface commerciale inchangée après piétonisation et fermeture à la circulation de transit. A Berne, on a constaté que c'est avec les cyclistes que la « rentabilité-stationnement » est la plus favorable...

Évaluation du plan de mobilité de Gand

Les commerçants de Gand se sont violemment opposés à l'instauration d'espaces favorables aux modes doux plutôt qu'à la voiture. Ils craignaient la désertification au centre de la ville. Cependant, après 4 ans de fonctionnement d'un plan de mobilité favorable aux modes doux, ils reconnaissent aujourd'hui le bienfait des nouveaux aménagements : le nombre de terrasses a presque doublé et le nombre de commerces augmente...

Etude « Commerce de centre ville et vélo » (réalisée par l'Université de Lille en 2002)

Cette étude montre que le vélo, par sa souplesse d'utilisation, sa faible consommation d'espace et son rayon d'action, est sans aucun doute le mode le plus efficace pour faire ses courses en ville. Elle met en avant que le développement du vélo améliore fortement l'accessibilité des commerces. En ville, l'espace utilisable pour les déplace-

ments et le stationnement est particulièrement rare. Ainsi, pour améliorer l'accessibilité, il est indispensable d'encourager l'usage des modes qui prennent peu de place. A Rennes, 27% des vélos Adshel sont loués pour motif d'achat. L'étude montre également que le pouvoir d'achat des cyclistes d'aujourd'hui est équivalent à celui des autres usagers et que les commerçants du centre-ville surestiment la part de leurs clients venus en voiture. Elle conclut en disant que « encourager l'accès à bicyclette aux commerces du centre-ville et de proximité, ne peut être que bénéfique sur tous les plans, pour les commerçants, comme pour les individus ou la collectivité ».

Le dossier que nous avons constitué pour contrer la position du Commerce Visétois était accompagné de remarques plus spécifiques à notre locale : la proximité des Pays-Bas, l'importance d'une piste cyclable sur le pont qui enjambe la Meuse, etc.

Nous avons aussi rédigé une lettre aux élus visétois mettant ceux-ci devant leurs responsabilités. Nous y avons souligné combien la population souhaiterait que la mobilité douce soit renforcée dans le centre et nous avons contré un à un les arguments des commerçants.

Finalement, après bien des articles et des réunions, le combat que nous menions au côté de l'échevin des travaux et de la mobilité face aux commerçants et au bourgmestre s'est clôturé le 6 novembre par le vote du PICM avec juste un amendement concernant le centre-ville qui ne concerne pas les aménagements cyclables.

Si vous souhaitez en savoir plus sur tous les documents mentionnés ci-dessus, n'hésitez pas à me contacter.

Bernard Gabriel

(responsable du Gracq-Visé)
rue Joassart, 39 à 4601 Argenteau
(gabriel.bernard@belgacom.net)

Saint-Josse : pour faire ses courses, quel est le moyen de déplacement le plus rapide ?

DOSSIER

Ce 16 septembre 2003, en ouverture de la semaine de la mobilité 2003 et pour appuyer le nouveau plan communal de mobilité (alors à l'enquête publique) qui tentait de limiter drastiquement le trafic de transit, des habitants de Saint-Josse se sont lancé un défi de « mobilité » pour démontrer que le moyen le plus efficace pour faire ses courses n'est pas forcément l'automobile, et que la « coulée verte » qui consistait à fermer deux carrefours ne mettait pas en péril la prospérité du commerce local.

Saint-Josse, petite commune populaire de la 1^{ère} couronne de Bruxelles (1,13 Km²), est densément peuplée (\pm 22 000 habitants) et la traverser de part en part fait moins de 2 Km.

La commune est bordée au Sud par la petite ceinture de Bruxelles et par la chaussée de Louvain (qui la sépare du Quartier Européen), une importante voie métropolitaine de pénétration dans Bruxelles qui absorbe une partie du trafic de l'autoroute de Liège. Elle est soumise à une forte pression automobile, et ce plan de mobilité, vise à diminuer drastiquement la circulation automobile de transit.

Des commerçants et indépendants du quartier se sont opposés au plan et s'inquiétaient de la perte potentielle de clientèle que représente le projet de fermeture au trafic auto de 2 carrefours à hauteur du square Armand Steurs (petit parc urbain).

Par une action ludique et festive, des habitants ont voulu tester sur le terrain ces craintes et vérifier si elles pouvaient être fondées ou si, pour faire leurs courses dans le noyau commercial "du bas de Saint-Josse" (composé essentiellement de commerces de proximité), les habitants "du haut de Saint-Josse" devaient déjà réfléchir à adapter leur mode de déplacement dans la commune à la réalité du trafic actuel.

Le départ et l'arrivée de la course étaient situés sur l'ICR n°12 devant les grilles du square, à l'endroit même où le projet prévoit de couper la rue des Moissons par une écluse à bus.

La course consistait à se rendre Place Saint-Josse à la pâtisserie "Isabelle" pour y acheter une tarte et en revenir afin de mesurer et comparer "en temps réel" le trajet pour aller faire des courses Place Saint-Josse au départ du quartier (< 500 m).

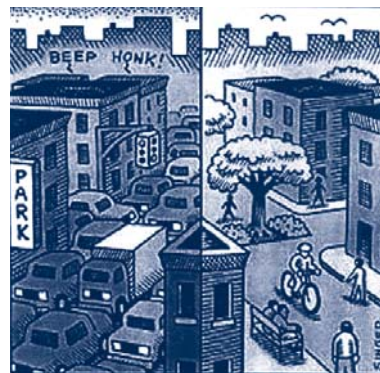
A noter que si nous avons choisi l'heure de pointe du soir, ce n'est pas le moment où la rue de la pâtisserie est la plus encombrée puisqu'elle prolonge un axe de pénétration "entrant en ville" et non "sortant de la ville".

3 concurrents, tous habitants du quartier, entraînés et motivés étaient en lices.

Pour accomplir le parcours, chaque concurrent était libre de son mode de déplacement ainsi que de son itinéraire pour l'aller et le retour, mais chacun devait respecter scrupuleusement les règles du code de la route et de stationnement.

Les 3 concurrents avaient choisi le mode de déplacement qui leur semblait le plus approprié pour cette mission :

- Le concurrent n°1, Madame Cécile Nizet du Bld des 4 Journées, avait choisi ... sa voiture : une Toyota "Starlet" de couleur gris métallisé, absolument de série et de cylindrée inconnue.
- Le concurrent n°2, Madame Siska Vastesaegeer de l'avenue Jottrand portant dans une grenouillère son bébé «Seppe», avait choisi... ses chaussures, de marque non précisée.



Oui au plan de mobilité pour la sécurité des habitants & des enfants contre la pollution et le bruit du trafic.
Non au trafic de transit

- Le concurrent n°3, Monsieur Luc Coveliers de la Rue Saint Alphonse, avait choisi... son vélo de marque Nishiki avec cadre en alu chromé.

Les résultats sont éloquentes :

Loin de n'être qu'une caricature ou une blague de potaches, cette action montre :

- qu'actuellement déjà pour la majeure partie des habitants de la commune et de ses environs immédiats, se rendre en voiture Place Saint-Josse et retour prend presque 2 fois plus de temps qu'à pied ou en vélo. Finalement, les **aménagements du tout pour l'auto ne profitent pas**

Résultat :

1 ^{er}	le cycliste	5 min 52 sec
2 ^e	le piéton	9 min 32 sec
3 ^e	l'automobiliste	13 min 50 sec

aux commerces de proximité (épiceries, boulangeries, boucheries, marchand de journaux), **mais aux grandes surfaces**, car si c'est déjà pour prendre son auto, 1 kilomètre ou 2 de plus, quelle différence ?

- que des projets qui bousculent les habitudes, veulent changer la physionomie, l'usage et la fonction de l'espace public nécessitent de l'écoute, de la sensibilisation, du temps pour faire bouger les résistances.

Jean Loup Henin
et Daniel Apelbaum

Reportage photo visible sur <http://www.ferroste-ph.net/ferrosteph/velo/steurs/steurs1.htm>



Photo : Stéphane Smets

Liège : au centre, la voiture n'est pas la reine

DOSSIER

Dans une étude du Segefa (2002, ULg), commandée par le Plan fédéral des grandes villes, on apprend qu'au centre de Liège, un tiers des clients des magasins se déplacent en bus, et qu'un autre tiers se déplace à pied quand les commerçants les imaginent en voiture.

D'autre part, on observe que, par rapport à une enquête similaire réalisée en 1994, la zone de chalandise des commerces liégeois ne s'est pas réduite avec le développement de grands centres commerciaux en périphérie. Le charme de la ville n'y est sans doute pas étranger. Plusieurs problèmes ont été relevés par l'enquête. D'une part, le stationnement

Mode de transport	Centre-ville		Longdoz		Sainte-Marguerite	
	estimé	réel	estimé	réel	estimé	réel
Auto	52,9	32,7	57,2	43,6	42,3	7,9
Bus	31,6	32,9	21,6	23,5	16,1	6,1
A pied	19,4	30,4	33,9	32,1	41,9	86,0
Total	103,9	96,0	112,7	99,2	100,3	100,0

intempestif des commerçants devant leur magasin, ce qui équivaut pour eux à scier la branche sur laquelle ils sont assis. D'autre part, les zones de livraison phagocytées par du stationnement illégal, ce qui nuit à toute la collectivité.

Réaction du président des commerçants du centre-ville : il faut revoir la politique du parking au centre-ville. Le secrétaire du commerce liégeois trouve lui l'étude remarquable. Il retient comme enseignement qu'il ne faut pas accorder une priorité à un seul mode

de transport comme cela a été fait pour l'auto, et que l'usage du vélo reste marginal.

Ndlr : s'il y a si peu de Liégeois qui utilisent le vélo pour faire leurs achats, c'est sans doute dû en bonne partie à la trop frileuse politique cyclable de la ville de Liège.



Bernard Dehaye

Source : un article du journal *Le Soir* du 31 août 2002, transmis par Jean-Louis Laboureur.