



Marche-en-Famenne

Fiche communale commerce

Contexte

Le Gouvernement wallon a décidé, en sa séance du 1^{er} décembre 2023, de charger les Agences de Développement Territorial de réaliser des diagnostics territoriaux devant faciliter la réalisation des futurs Schémas de Développement Communaux. Afin d'alimenter ces diagnostics sur le volet commercial, un marché spécifique a été lancé et attribué au consortium UPcity – SEGEFA. Les fiches ci-après ont été développées dans ce cadre et sont destinées principalement aux acteurs communaux.

Relevé des commerces réalisés par le SEGEFA en 2023 (voir guide d'utilisation ci-après pour davantage d'explications).

Contenu

Cette fiche contient :

- *Fiche communale*
- *Bassin d'achats alimentaires*
- *Bassin d'achats légers*
- *Bassin d'achats lourds*

- *Guide d'utilisation*

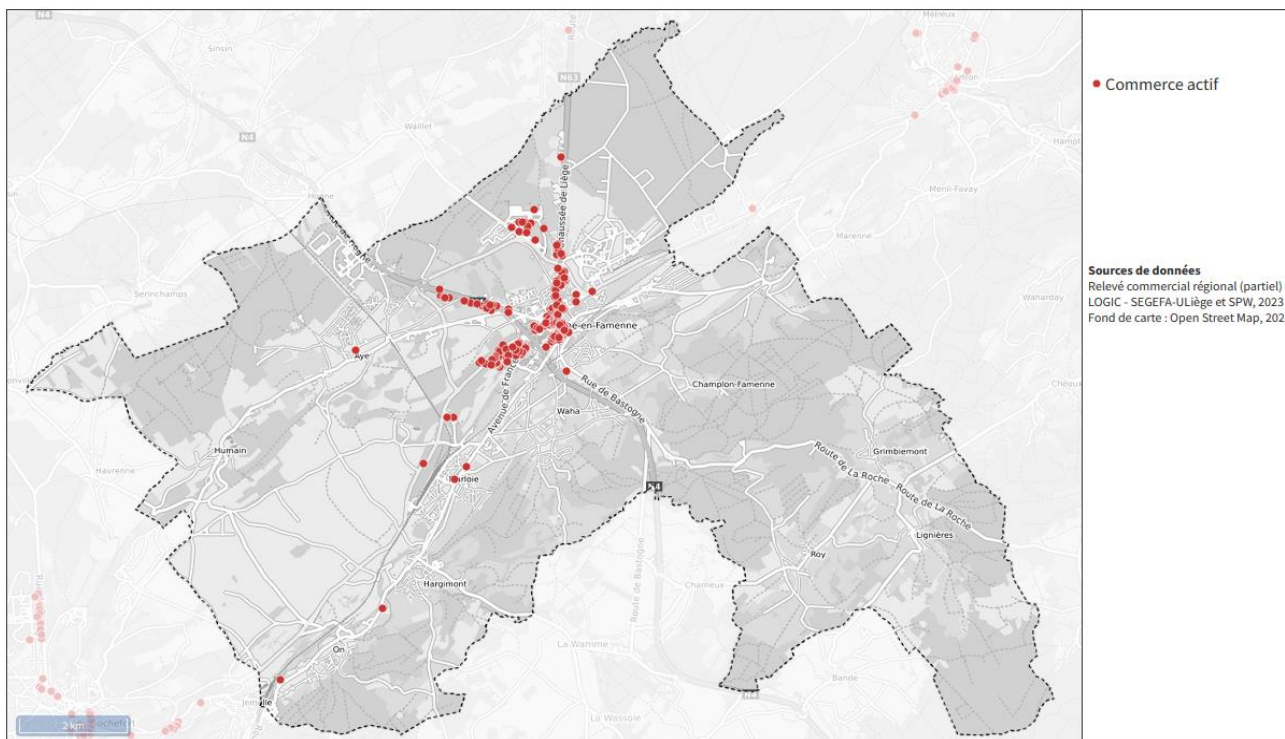
Marche-en-Famenne

Offre

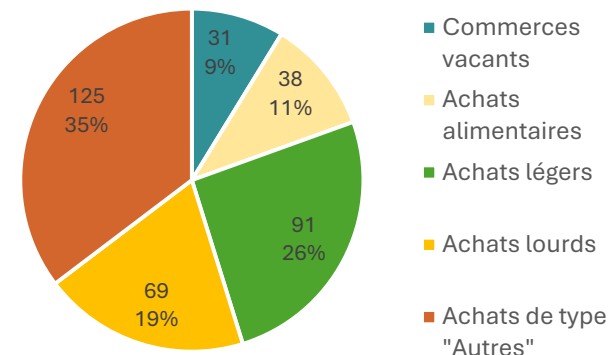
Appartient au :

- Bassin alimentaire de **Marche-en-Famenne**
- Bassin léger de **Marche-en-Famenne**
- Bassin lourd de **Marche-en-Famenne**

Nombre total de commerces* relevés : **354**
 Surface de vente totale : **116.675 m²**
 Surface de vente pour 1.000 habitants : **6.519 m²**

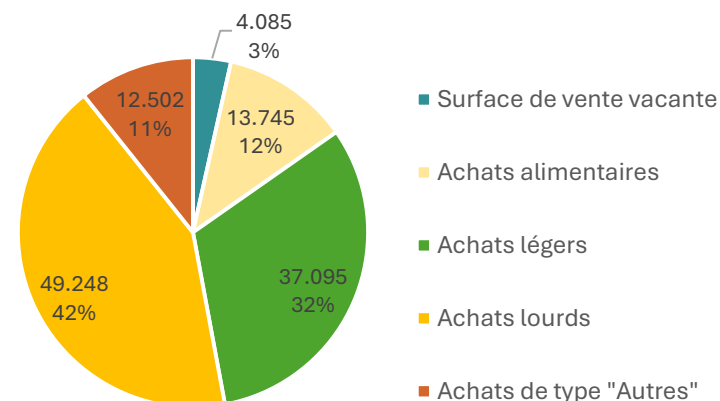


Nombre de commerces par catégorie d'achat



Taux de vacance (en nombre) en Région wallonne : 13,7%

Surfaces de vente (m²) par catégorie d'achat



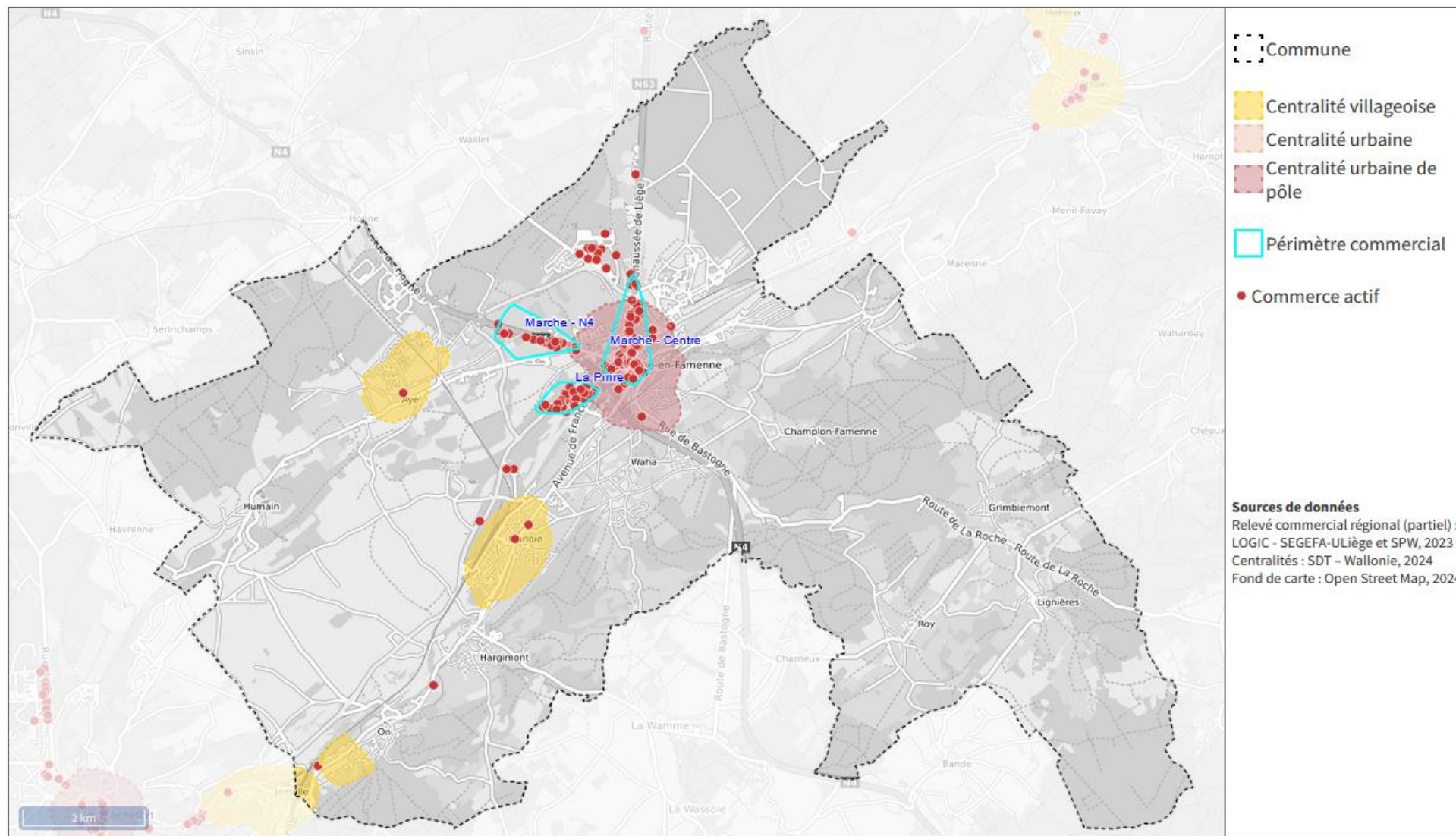
*Sur base du relevé 2023. Celui-ci comprend l'ensemble des commerces présents (actifs ou vacants) dans les périmètres commerciaux et uniquement les commerces de plus de 400 m² de surface de vente en dehors des périmètres.

Marche-en-Famenne

Liens avec le SDT

*Sur base du relevé 2023

Nombre total de commerces* relevés :	354
Surface de vente totale :	116.675 m ²
Surface de vente pour 1.000 habitants :	6.519 m ²



Marche-en-Famenne

Périmètres commerciaux

*Sur base du relevé 2023

Nombre total de commerces* relevés : **354**
 Surface de vente totale : 116.675 m²
 Surface de vente pour 1.000 habitants : 6.519 m²

Périmètre(s)	Commerces actifs				Commerces vacants			
	Nombre	Surface totale de vente (m ²)	Surface moy. des cellules (m ²)	Part des grandes enseignes	Nombre	Surface totale de vente (m ²)	Surface moy. des cellules (m ²)	Taux de vacance
La Pirire	58	40.380	696	84 %	0	0	/	0 %
Marche - Centre	225	33.200	146	32 %	30	4.035	135	12 %
Marche - N4	19	16.010	803	45 %	1	50	50	5 %

Total dans périmètres	302	89.590	297	43%	31	4.085	132	9%
Total hors périmètres	21	23.000	1.095	29%	0	0	0	0%
Total général	323	112.590	349	42%	31	4.085	132	9%

Le ou les périmètres repris dans ce tableau peuvent être localisés sur plusieurs communes. Cela explique pourquoi les totaux peuvent ne pas correspondre aux totaux de l'offre communale reprise en haut à droite de cette page.

Marche-en-Famenne

Périmètres commerciaux

*Sur base du relevé 2023

Nombre total de commerces* relevés : **354**
 Surface de vente totale : 116.675 m²
 Surface de vente pour 1.000 habitants : 6.519 m²

Périmètre(s)	Nombre de commerces		Répartition par surface de vente (en nombre)									
			Moins de 200 m ²		De 200 à 399 m ²		De 400 à 1.499 m ²		De 1.500 à 2.499 m ²		Plus de 2.500 m ²	
	actifs	vacants	actifs	vacants	actifs	vacants	actifs	vacants	actifs	vacants	actifs	vacants
La Pirire	58	0	4	0	16	0	31	0	6	0	1	0
Marche - Centre	225	30	192	28	13	0	17	1	2	1	1	0
Marche - N4	19	1	5	1	2	0	9	0	1	0	2	0

Total dans périmètres	302	31	201	29	31	0	57	1	9	1	4	0
Total hors périmètres	21	0	0	0	0	0	19	0	1	0	1	0
Total général	323	31	201	29	31	0	76	1	10	1	5	0

Le ou les périmètres repris dans ce tableau peuvent être localisés sur plusieurs communes. Cela explique pourquoi les totaux peuvent ne pas correspondre aux totaux de l'offre communale reprise en haut à droite de cette page.

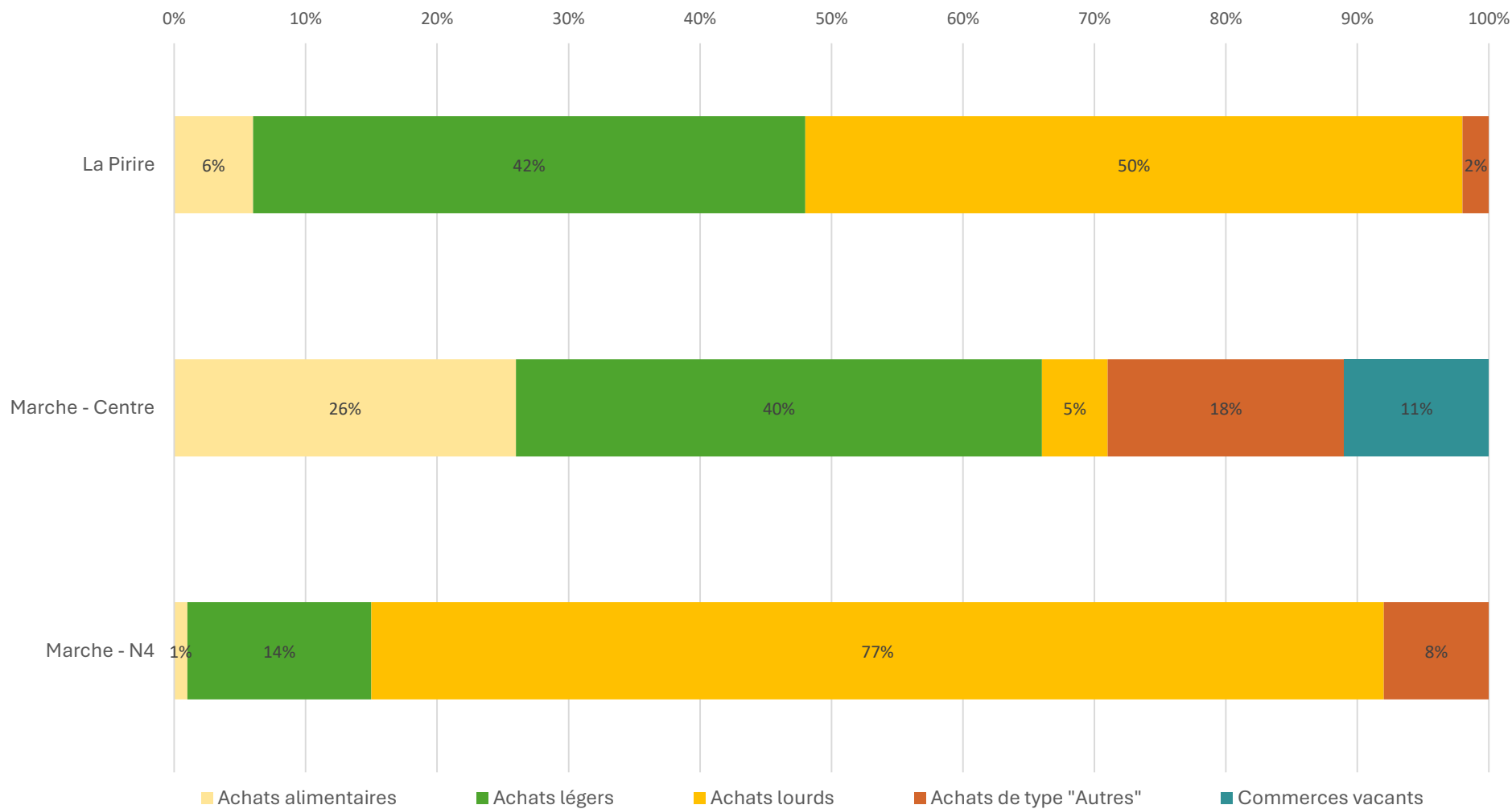
Marche-en-Famenne

Périmètres commerciaux

**Sur base du relevé 2023*

Nombre total de commerces* relevés : **354**
Surface de vente totale : **116.675 m²**
Surface de vente pour 1.000 habitants : **6.519 m²**

Répartition par surface de vente par périmètre par catégorie d'achat



Marche-en-Famenne

Comportements spatiaux

*Sur base du relevé 2023

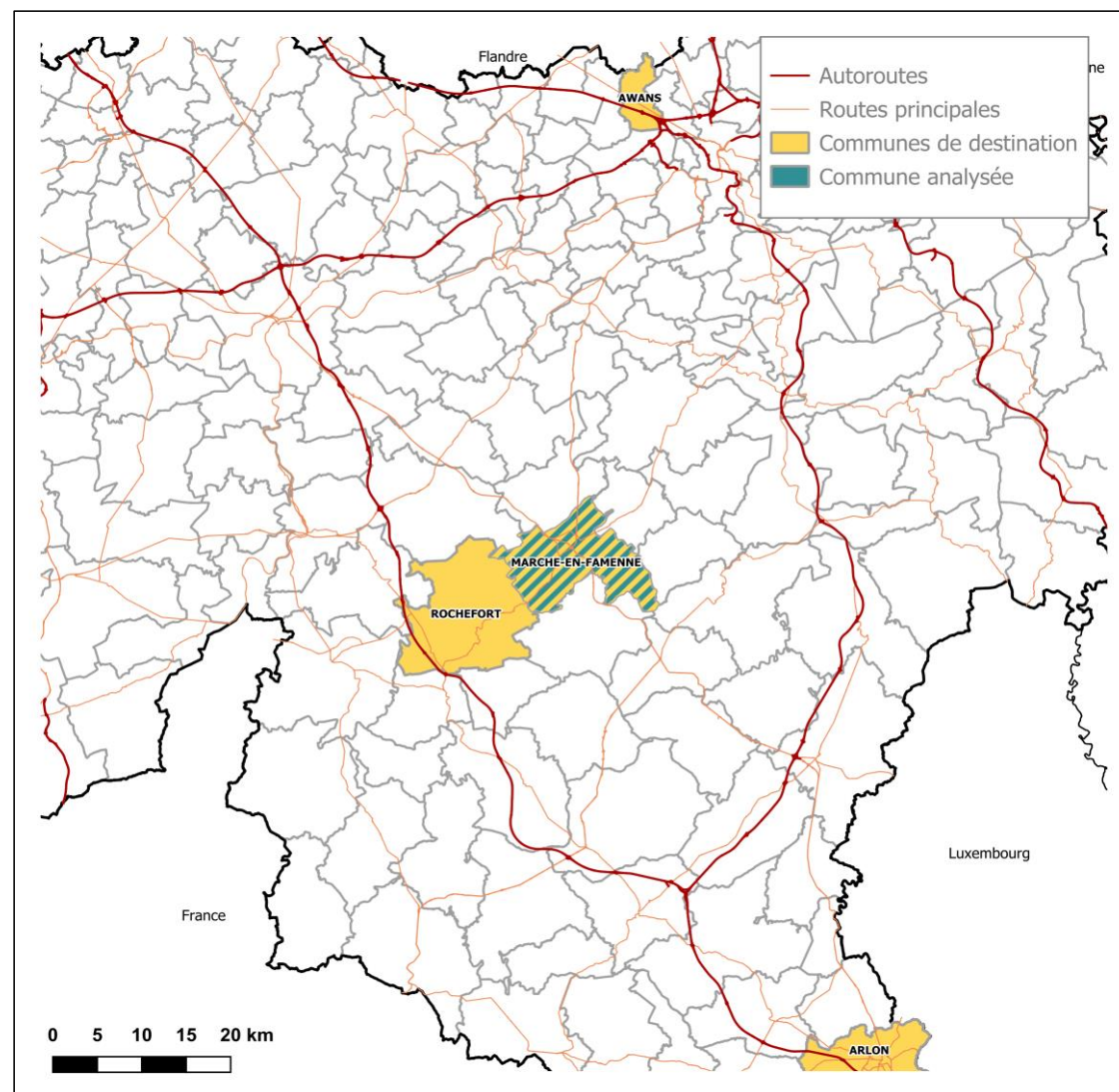
Nombre total de commerces* relevés : **354**
 Surface de vente totale : **116.675 m²**
 Surface de vente pour 1.000 habitants : **6.519 m²**

Destination par catégorie d'achat

	1e destination d'achats	2e destination d'achats	3e destination d'achats
Achats alimentaires	Marche-en-Famenne	Rochefort	France
Achats légers	Marche-en-Famenne	E-Commerce	Rochefort
Achats lourds	Marche-en-Famenne	Arlon	Awans

Evasion par catégorie d'achat

	Achats alimentaires	Achats légers	Achats lourds
Evasion totale hors de la Wallonie	0,4 %	3,9 %	0,4 %



Marche-en-Famenne

Conclusions

Périmètres commerciaux	Description	Points de vigilance commerciale
Marche - Centre	Centre commerçant traditionnel généraliste, centre d'une commune peu dense, doté d'une accessibilité en transports en commun moyenne, caractérisé par une dynamique relativement forte (taux de cellules vides et part des grandes enseignes moyens) → Le plus souvent moteur commercial des petites villes.	Garantir son rôle d'approvisionnement généraliste pour les populations locales. Conserver la fonction structurante et assurer une mixité des fonctions au cœur des villes. Favoriser voire activer les actions immobilières permettant à ce type de périmètre de rester attractif.
La Pirire	Zone commerciale récente généraliste, localisée en milieu peu dense, dotée d'une accessibilité en transports en commun faible, caractérisée par une dynamique variable (apparition de cellules vides et part de grandes enseignes élevée) → Le plus souvent soutien du centre d'une petite ville, devenu parfois le moteur commercial des (très) petites villes.	Maintenir son rôle de soutien en garantissant une complémentarité avec le centre de (très) petite ville. Éviter ce type de développement à proximité des agglomérations. Pas de nécessité de développer plusieurs périmètres (plus d'un) de ce type autour des (très) petites villes et limiter le développement de ceux-ci hors centralité. Assurer une accessibilité et une mobilité en transports en commun et en modes actifs.
Marche - N4	Zone commerciale récente spécialisée dans l'équipement lourd, composée d'un nombre restreint de grands points de vente, dotée d'une accessibilité en transports en commun faible, caractérisée par une dynamique forte (généralement peu de cellules vides et part de grandes enseignes variable) → Le plus souvent complémentaire de l'offre existante.	Conserver la spécialisation en équipement lourd de ce type de périmètre c'est-à-dire éviter d'y développer de l'équipement léger. Favoriser une restructuration de ce type de périmètre le plus souvent développé de manière anarchique en ruban le long des axes. Limiter le développement des périmètres de ce type localisés hors centralité. Assurer une accessibilité et une mobilité en transports en commun et en modes actifs.

Marche-en-Famenne

Conclusions

Conclusions en lien avec les mesures du SDT

Limiter toute dispersion de l'activité commerciale au profit d'une densification des périmètres existants, particulièrement les périmètres de centre (SA3com.M4). Privilégier le renforcement du périmètre commercial « Marche - Centre ».

Encourager l'accueil de nouveaux porteurs de projets commerciaux dans les périmètres de densification commerciale afin d'y réduire notamment le taux de cellules commerciales vides (AI7.M6) .

Dans les espaces excentrés, éviter la création de nouveaux sites commerciaux dont la superficie commerciale nette dépasse 400 m² (SA3com.M2).

Favoriser l'implantation de commerces qui peuvent prendre place en centre-ville (tels les achats alimentaires et les achats léger). Réserver aux périmètres commerciaux Marche - N4 et La Pirire les activités qui ne peuvent, quant à elles, pas prendre place dans le centre-ville de Marche-en-Famenne.

Bassin d'achats alimentaires de Marche-en-Famenne

Les communes reprises au sein de ce bassin :

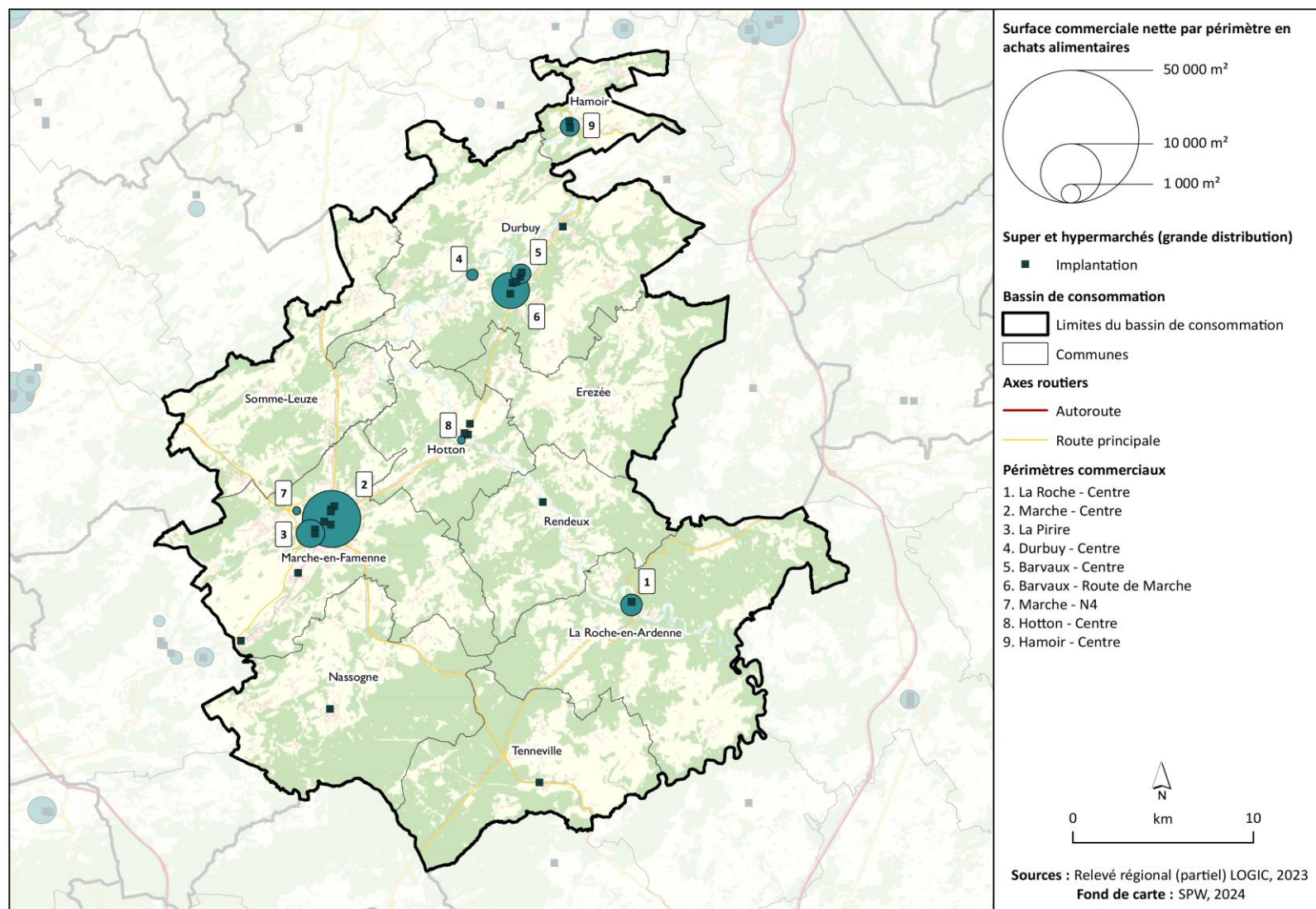
Hamoir, Durbuy, Erezée, Hotton, La Roche-en-Ardenne, Marche-en-Famenne, Nassogne, Rendeux, Tenneville, Somme-Leuze

Indicateurs au regard du SDT	Valeur
Nombre de périmètres commerciaux en centralité	5
Nombre de périmètres commerciaux partiellement en centralité	3
Nombre de périmètres commerciaux hors centralité	1

Surface commerciale en achats alimentaires (m²) pour 1.000 habitants au sein du bassin : **422**

Surface commerciale en achats alimentaires (m²) pour 1.000 habitants en Région wallonne : **381**

Bassin d'achats alimentaires de Marche-en-Famenne



Bassin d'achats alimentaires de Marche-en-Famenne

Les communes reprises au sein de ce bassin :

Hamoir, Durbuy, Erezée, Hotton, La Roche-en-Ardenne, Marche-en-Famenne, Nassogne, Rendeux, Tenneville, Somme-Leuze

Évasion	Evasion totale	Evasion vers la Flandre	Evasion vers Région Bruxelles-Capitale	Evasion vers l'étranger	Part de l'e-commerce
Achats alimentaires	1,1%	-	-	1,1%	-

Constats

L'offre est concentrée dans les périmètres commerciaux de Marche-en-Famenne et de Barvaux. L'offre dispersée répond à la demande locale et touristique.

L'évasion commerciale est légèrement présente et se fait uniquement vers l'étranger. La part de l'e-commerce est nulle.

Bassin d'achats légers de Marche-en-Famenne

Les communes reprises au sein de ce bassin :

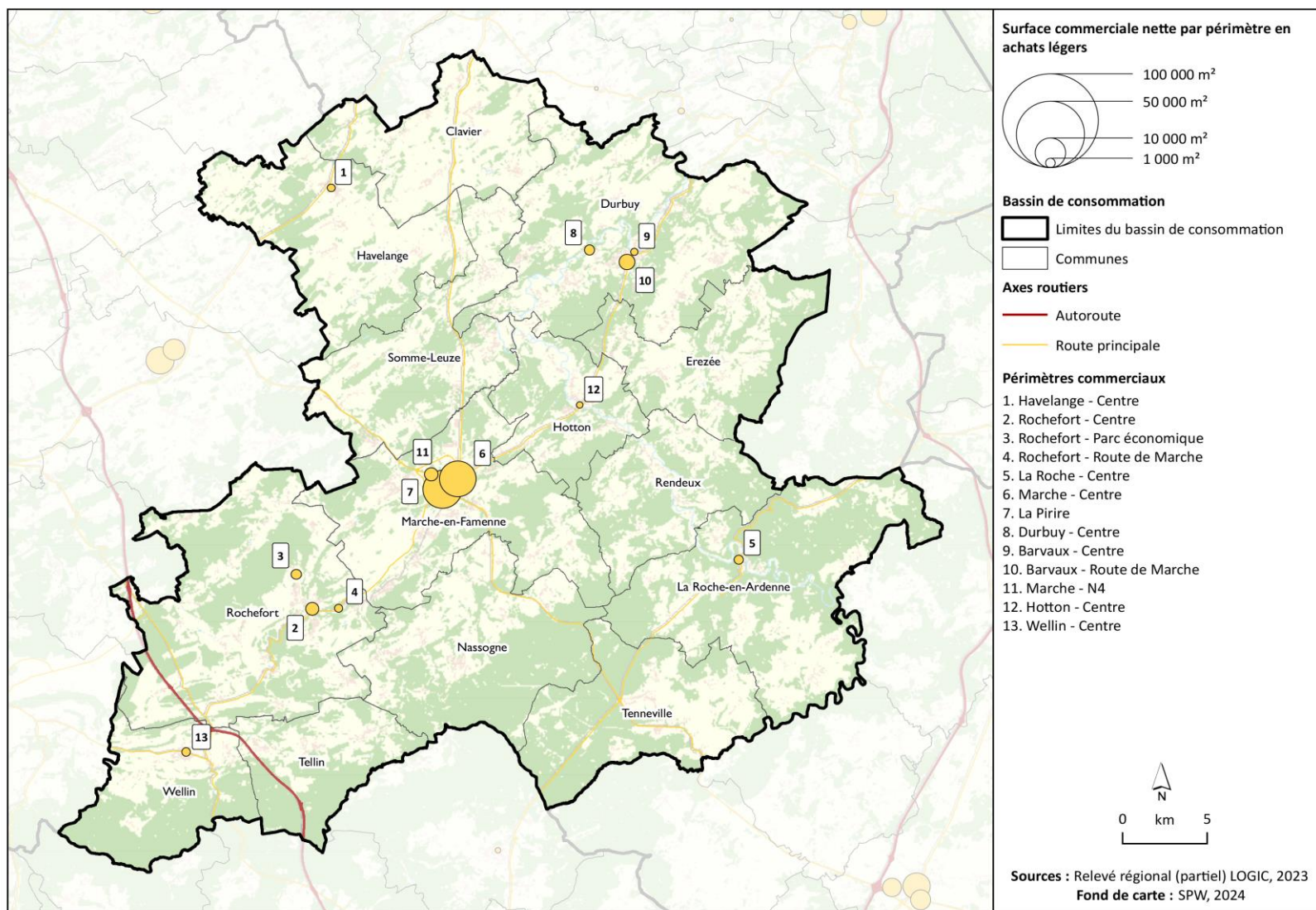
Clavier, Durbuy, Erezée, Hotton, La Roche-en-Ardenne, Marche-en-Famenne, Nassogne, Rendeux, Tenneville, Tellin, Wellin, Havelange, Rochefort, Somme-Leuze

Indicateurs au regard du SDT	Valeur
Nombre de périmètres commerciaux en centralité	6
Nombre de périmètres commerciaux partiellement en centralité	5
Nombre de périmètres commerciaux hors centralité	2

Surface commerciale en achats légers (m²) pour 1.000 habitants au sein du bassin : **580**

Surface commerciale en achats légers (m²) pour 1.000 habitants en Région wallonne : **460**

Bassin d'achats légers de Marche-en-Famenne



Bassin d'achats légers de Marche-en-Famenne

Les communes reprises au sein de ce bassin :

Clavier, Durbuy, Erezée, Hotton, La Roche-en-Ardenne, Marche-en-Famenne, Nassogne, Rendeux, Tenneville, Tellin, Wellin, Havelange, Rochefort, Somme-Leuze

Évasion	Evasion totale	Evasion vers la Flandre	Evasion vers Région Bruxelles-Capitale	Evasion vers l'étranger	Part de l'e-commerce
Achats légers	4,7%	0,5%	0,6%	3,6%	17,2%

Constats

L'offre est concentrée dans le centre de Marche-en-Famenne et en périphérie de celui-ci. On note également la présence d'une offre plus limitée dans les autres centres du bassin, en lien avec la demande locale et touristique.

L'évasion commerciale est légèrement présente, notamment en dehors de la Belgique. La part de l'e-commerce est plus faible que dans les autres bassins du même type.

Bassin d'achats lourds de Marche-en-Famenne

Les communes reprises au sein de ce bassin :

Clavier, Hamoir, Nandrin, Tinlot, Durbuy, Erezée, Hotton, La Roche-en-Ardenne, Marche-en-Famenne, Nassogne, Rendeux, Tenneville, Tellin, Havelange, Rochefort, Somme-Leuze

Indicateurs au regard du SDT	Valeur
Nombre de périmètres commerciaux en centralité	7
Nombre de périmètres commerciaux partiellement en centralité	7
Nombre de périmètres commerciaux hors centralité	1

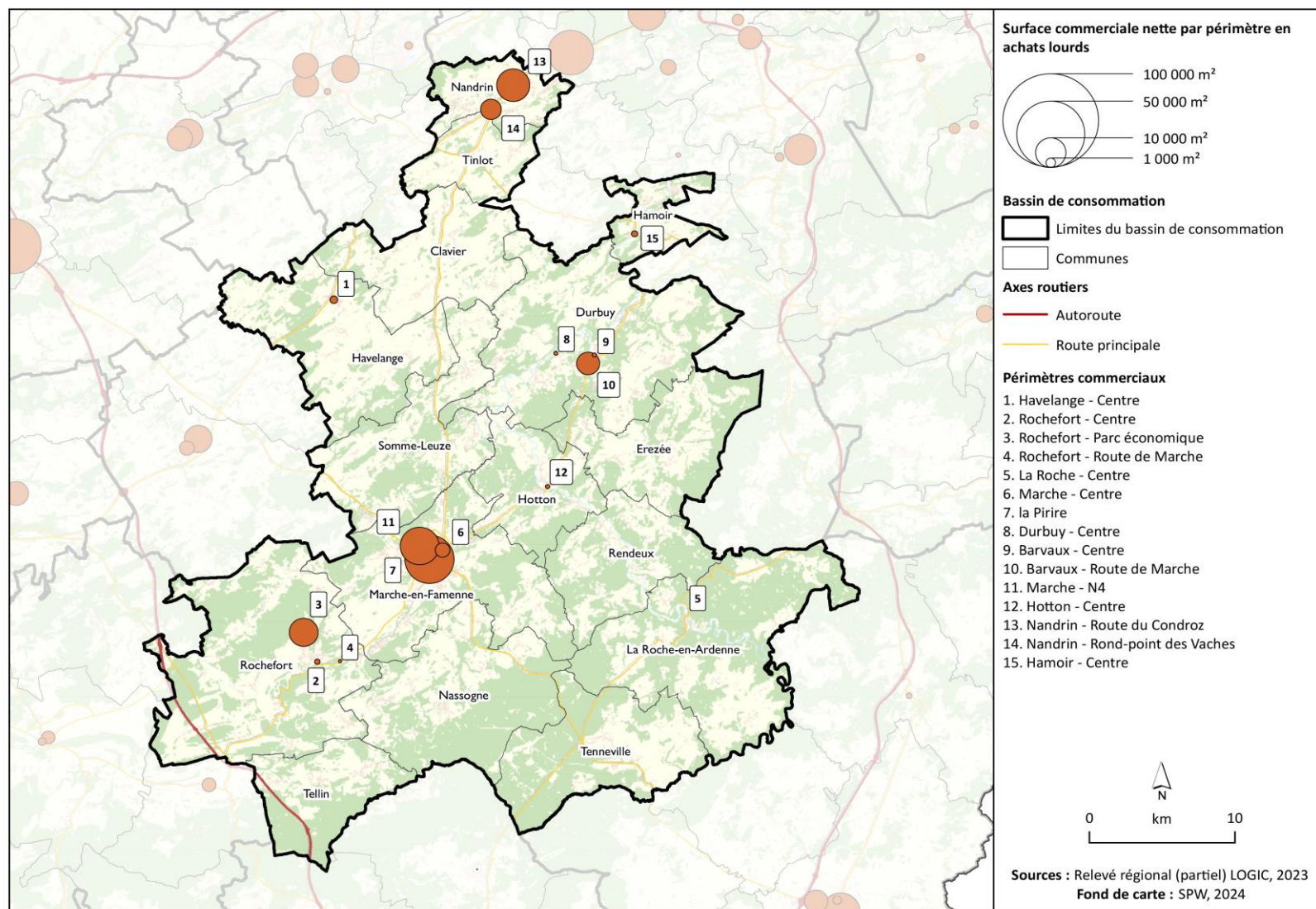
Surface commerciale en achats lourds (m²) pour 1.000 habitants au sein du bassin :

946

Surface commerciale en achats lourds (m²) pour 1.000 habitants en Région wallonne :

611

Bassin d'achats lourds de Marche-en-Famenne



Bassin d'achats lourds de Marche-en-Famenne

Les communes reprises au sein de ce bassin :

Clavier, Hamoir, Nandrin, Tintot, Durbuy, Erezée, Hotton, La Roche-en-Ardenne, Marche-en-Famenne, Nassogne, Rendeux, Tenneville, Tellin, Havelange, Rochefort, Somme-Leuze

Évasion	Evasion totale	Evasion vers la Flandre	Evasion vers Région Bruxelles-Capitale	Evasion vers l'étranger	Part de l'e-commerce
Achats lourds	0,9%	0,1%	0,2%	0,6%	4,3%

Constats

L'offre est dispersée sur l'ensemble du bassin. Elle est localisée le long des axes principaux de circulation et permet de répondre à la demande locale et de passage.

L'évasion commerciale est quasi inexistante. La part de l'e-commerce est plus faible par rapport aux autres bassins du même type.

Guide d'utilisation

Objectifs poursuivis par la fiche

L'objectif principal poursuivi par cette fiche est de **fournir des informations de base concernant l'offre commerciale de la commune étudiée**. Ces informations permettent de **caractériser le territoire considéré selon l'offre commerciale présente, sa typologie et sa localisation**. L'offre commerciale est par ailleurs analysée au regard d'un des outils principaux du SDT, à savoir les centralités. Enfin, des informations relatives aux comportements spatiaux des ménages renseignent sur leurs **destinations principales d'achats et sur l'évasion commerciale**.

La page de conclusions est conçue pour être claire et accessible, afin que **chaque utilisateur, même non spécialiste, puisse comprendre les bases des enjeux commerciaux de la commune étudiée**.

Ces fiches n'ont toutefois pas pour vocation de remplacer une stratégie commerciale locale qui prendrait en compte l'ensemble des variables spécifiques du territoire et proposerait des actions opérationnelles. Ce type d'analyse peut être intégré aux futurs SDC via le volet commerce.

A la suite des informations concernant la commune étudiée, viennent **trois fiches supplémentaires concernant les 3 types de bassins de consommation** auxquels appartient la commune. Un bassin de consommation est défini comme un territoire au sein duquel la population résidente effectue l'essentiel de ses achats, par type. La Wallonie est donc scindée en bassins de consommation pour les achats alimentaires (52), légers (20) et lourds (30). Ces fiches sur les bassins ont pour but de replacer la commune dans un contexte plus large et de comprendre les complémentarités avec l'offre commerciale des communes voisines. Elles permettent de mieux cerner les dynamiques commerciales à l'échelle des bassins et pour chaque type d'achat. Elles mesurent également l'évasion commerciale hors de Wallonie, vers la Flandre, vers la région de Bruxelles-Capitale et vers l'étranger (c'est-à-dire en dehors de la Belgique). La part d'e-commerce est également indiquée.

Guide d'utilisation

Source des données

Les chiffres des fiches communales et des bassins proviennent d'un relevé réalisé par le SEGEFA en 2023. Ce relevé, bien que détaillé, n'est pas exhaustif et a été mené de la manière suivante :

- **L'ensemble des commerces situés dans les périmètres commerciaux a été recensé. Un commerce est un local commercial accessible au client particulier (commerce actif) ou un local commercial vacant (commerce vacant). Afin de pouvoir être qualifié de périmètre commercial, un ensemble de commerces doit répondre géométriquement et quantitativement à trois critères :**

Critères	Espace commercial traditionnel	Espace commercial récent
Taille	50 points de vente ou 20 points de vente et 3 000 m ² de surface de vente totale	3 000 m ² de surface de vente totale
Continuité	Moins de 5 rez-de-chaussée entre 2 points de vente successifs	Moins de 250 m entre 2 points de vente successifs
Densité	10 commerces / 100 mètres	10 commerces / 500 mètres

Source : SEGEFA-ULiège, 2023

Pour les communes rurales peu équipées, le critère de taille a été abaissé à 25 commerces pour les espaces commerciaux traditionnels (afin que les centres des petites villes rurales et des villages puissent être intégrés aux campagnes de relevé).

En dehors de ces périmètres, seuls les commerces de plus de 400 m² de surface de vente ont été recensés. Selon ces critères (2023), certaines communes ne disposent pas d'informations concernant leur offre commerciale. Ces informations seront complétées à partir de 2024, suite à l'introduction des centralités et la réforme du SDT, et chaque commune disposera d'au moins un périmètre recensé de manière exhaustive. Les commerces en dehors des périmètres seront relevés à partir de 200 m² de surface de vente.

Ces périmètres constituent une première base sur laquelle chaque commune peut se baser pour déterminer, en lien avec la définition reprise dans le SDT et lors de l'élaboration d'un SDC, quels périmètres peuvent devenir des périmètres de densification commerciale. Lors de l'identification des périmètres de densification commerciale, il peut également être pertinent de revoir les délimitations du périmètre concerné.

Guide d'utilisation

Lexique

Achats alimentaires : Il s'agit des biens dont la fréquence d'achat est élevée. Dans cette catégorie se retrouvent les commerces d'alimentation (supermarchés, supérettes, épicerie, boulangerie, boucherie, traiteur, produits surgelés, ...) ainsi que les commerces proposant des produits d'hygiène et d'entretien courant.

Achats légers : Il s'agit essentiellement de commerces relatifs à l'équipement de la personne (vêtements, chaussures, accessoires, soins du corps, etc.), à l'équipement de la maison pour les produits légers (articles de ménage et décoration) et aux loisirs pour des produits légers (sport, librairie, multimédia, etc.)

Achats lourds : Il s'agit essentiellement de commerces relatifs à l'équipement de la maison pour des produits lourds (meublier, appareils électroménagers, bricolage) et aux loisirs pour des produits lourds (transport, gros équipements de sport, camping, animaux).

Achats autres : Ce secteur reprend l'horeca (restauration, brasseries, cafés et hébergements) et les services à caractère commercial : services financiers (banques, assurances, mutuelles, etc.), services professionnels (agences intérimaires, agences immobilières, fournisseurs télécoms, etc.), services de loisirs (agences de voyage, cinémas, agences de paris, etc.), services à la personne (salons de coiffure et de beauté, salon de tatouage, nettoyage à sec, etc.) et services liés aux transports (stations-services, car wash, etc.).

Commerce actif : Local commercial accessible au client particulier.

Commerce vacant : Local commercial vacant et disponible sur le marché (en location ou à vendre).

Grandes enseignes : Enseignes nationales qui disposent d'au moins un point de vente dans deux provinces différentes, et enseignes internationales.

Surface de vente : Surface accessible au client. Cette surface est estimée et ne peut donc pas être directement comparée avec la surface commerciale nette telle que reprise sur base de plans dans les demandes de permis par exemple?

Evasion commerciale : L'évasion du pouvoir d'achats correspond à la part de la population wallonne qui ne fait pas ses achats sur le territoire considéré.

E-commerce : L'e-commerce correspond à un acte d'achat sur internet, qu'il soit effectué auprès d'une plateforme de vente en ligne spécialisée ou non, et qui ne nécessite pas le déplacement du client vers un commerce physique (livraison directe).

Guide d'utilisation

Fiche par commune – Indicateurs

Plusieurs types de données et d'indicateurs sont utilisés afin de réaliser un diagnostic complet et adéquat, à l'échelle communale. Chaque donnée utilisée, ainsi que les explications nécessaires pour chacune de celles-ci, sont reprises ci-dessous par ordre d'apparition dans les fiches.

NB : De manière générale dans la fiche, les sommes des pourcentages peuvent ne pas correspondre en raison de l'utilisation de nombres arrondis.

○ **Offre :**

Toutes ces données proviennent du recensement commercial effectué par le SEGEFA en 2023 (voir page précédente).

- Nombre total de commerces relevés et leur localisation (cartographie). Le terme point de vente a été utilisé sur la cartographie. Il correspond au terme commerce tel que défini dans le cadre de ces fiches.
- Surface de vente totale (commerces actifs et vacants)
- Surface de vente (commerces actifs et vacants) pour 1.000 habitants
 - Ces 3 indicateurs sont présents sur chaque feuille afin de permettre la consultation des différents indicateurs et infographies en lien avec la taille de l'appareil commercial.
- Commerces actifs (nombre, part et type) et commerces vacants (nombre et part)
- Répartition des superficies commerciales par catégorie d'achats et surfaces vacantes

Le taux de vacance en Région wallonne est donné afin de remettre le taux de vacance communale en contexte. La vacance commerciale varie fortement d'un périmètre à l'autre. Il est donc nécessaire de s'intéresser au taux de vacance par périmètre (voir ci-après).

○ **SDT :**

- Cartographie des centralités. Cette cartographie reprend également les points de vente et les périmètres commerciaux afin de pouvoir visuellement mettre ces 3 éléments en relation.

NB : la cartographie des centralités n'existe pas pour les communes germanophones qui ne sont pas concernées par le SDT.

- Les informations détaillées concernant les périmètres commerciaux sont données dans les pages suivantes.

Guide d'utilisation

Fiche par commune – Indicateurs

Plusieurs types de données et d'indicateurs sont utilisés afin de réaliser un diagnostic complet et adéquat, à l'échelle communale. Chaque donnée, ainsi que les explications nécessaires pour chacune de celles-ci, sont reprises ci-dessous par ordre d'apparition dans les fiches.

○ **Périmètres commerciaux :**

Pour rappel sur les périmètres commerciaux, voir deuxième page du guide d'utilisation.

- Commerces actifs : nombre, surface totale de vente, surface moyenne des cellules, part des grandes enseignes (voir glossaire)
- Commerces vacants : nombre, surface moyenne des cellules, taux de vacance

→ De manière générale, un taux de vacance bas et une part élevée de grandes enseignes témoignent de la bonne vitalité du périmètre concerné.

Un taux de vacance supérieur à 13,7 % (moyenne régionale) doit particulièrement attirer l'attention.

- Répartition par surface de vente

→ Ce tableau permet de caractériser l'appareil commercial. Il permet également d'identifier le nombre de commerces qui pourraient être concernés par l'abaissement du seuil de demande de permis d'urbanisme avec implantation commerciale (actuellement de 400m² il peut être abaissé à 200m² via délibération du conseil communal).

- Répartition par type d'achats

→ Tous ces indicateurs sont donnés :

- Par périmètre
- De manière agrégée pour l'ensemble des périmètres
- Pour les commerces situés en dehors des périmètres
- Pour l'ensemble des commerces relevés sur le territoire de la commune analysée

Guide d'utilisation

Fiche par commune – Indicateurs

Plusieurs types de données et d'indicateurs sont utilisés afin de réaliser un diagnostic complet et adéquat, à l'échelle communale. Chaque donnée, ainsi que les explications nécessaires pour chacune de celles-ci, sont reprises ci-dessous par ordre d'apparition dans les fiches.

○ **Comportements spatiaux :**

- Destination par catégorie d'achats
 - Le tableau de destination par catégorie d'achats renseigne sur la destination la plus fréquentée par les habitants de la commune concernée pour le type d'achats concernés. Ce tableau est accompagné d'une cartographie qui permet de visualiser les communes de destinations ainsi que les régions frontalières.
- Evasion par catégorie d'achats
 - Le tableau d'évasion par catégorie d'achats renseigne sur l'évasion du pouvoir d'achats, c'est-à-dire la part de personnes de la commune concernée qui ne font pas leurs achats au sein de la Wallonie.

Guide d'utilisation

Fiche par commune – Conclusions

La page de conclusions est scindée en 2 parties :

1. Description et points de vigilance commerciale concernant les périmètres commerciaux identifiés sur le territoire communal.

→ Ce premier point donne une indication sur les types de périmètres présents sur le territoire communal et sur les points de vigilance commerciale qui y sont liés. Ceux-ci ont pour objectif d'attirer l'attention sur des éléments importants à prendre en compte lors de l'élaboration d'un SDC et lors de la délivrance de permis d'urbanisme avec implantation commerciale.

2. Conclusions en lien avec les mesures du SDT

→ Les conclusions sont formulées sous forme de recommandations en termes de développement commercial. Ces recommandations sont formulées en lien avec les mesures reprises dans le SDT et concernant les implantations commerciales et l'attractivité des territoires.

NB : les liens directs avec le SDT ont été supprimés dans le cas des communes germanophones qui ne sont pas concernées par le SDT.

Guide d'utilisation

Bassins – Indicateurs

Un bassin de consommation est un territoire au sein duquel la population résidente effectue l'essentiel de ses achats. Trois types de bassins sont définis pour chacun des types d'achats considérés : alimentaires, légers et lourds.

Plusieurs types de données et d'indicateurs sont utilisés afin de réaliser un diagnostic complet et adéquat, à l'échelle des bassins. Chaque donnée, ainsi que les explications nécessaires pour chacune de celles-ci, sont reprises ci-dessous par ordre d'apparition dans les fiches.

○ Indicateurs au regard du SDT :

- Nombre de périmètres et localisation au regard des centralités

Ces périmètres sont classés selon qu'ils se trouvent en centralité, hors centralité ou partiellement en centralité. Cela permet d'identifier dans quelle mesure l'appareil commercial principal de la commune est localisé en centralité ou pas. Quand un bassin est constitué de communes germanophones, vu qu'il n'y a pas de centralités pour ces territoires, le nombre de périmètre non repris (partiellement) en centralité est de facto plus élevé.

○ Surface commerciale pour 1.000 habitants

→ Cet indicateur est donné par bassin et pour la Région wallonne. Il permet de remettre cette donnée dans un contexte plus global et ne constitue en aucun cas un objectif à atteindre.

○ Cartographie du bassin et des périmètres qui y sont localisés

→ Les symboles proportionnels renseignent sur la taille de l'appareil commercial de chaque périmètre

○ Tableau d'évasion

→ Le tableau d'évasion commerciale renseigne sur l'évasion du pouvoir d'achats, c'est-à-dire la part de personnes du bassin concerné qui font leurs achats ailleurs qu'en Wallonie. Cette part est détaillée pour l'évasion vers la Flandre, vers la RBC et vers l'étranger. Cela ne concerne que le type d'achats concerné par la fiche. L'évasion totale peut ne pas correspondre exactement à la somme des évasions en raison de l'utilisation de nombres arrondis.

○ Part de l'e-commerce

→ La part de l'e-commerce renseigne sur la part de personnes du bassin concerné qui font principalement leurs achats en ligne. Cela ne concerne que le type d'achats concerné par la fiche.

Bassins – Constats

Les constats traduisent les données présentées afin de faciliter leur compréhension par le lecteur.