Le bulletin de l’armature commerciale urbaine

Le bilan du parc commercial urbain

Un texte de Pierre Laflamme. Président de Demarcom inc, une firme dédiée à la gestion de l’armature commerciale urbaine depuis 2008.

Il faut concevoir un bilan du parc commercial à chaque année. La dynamique commerciale qui anime une ville s’avère rapide, mouvementée et sujette à bien des digressions lorsque non surveillée ! L’on peut évoquer cinq motifs en soutien à cette démarche.



L’évaluation de la performance

Le bilan commercial permet de mesurer la vitalité du tissu commercial d’un territoire : volume de ventes, taux d’occupation, diversité de l’offre et autres. Cette évaluation aide à identifier les secteurs performants et ceux en déclin, fournissant ainsi un diagnostic précis de la situation commerciale locale.



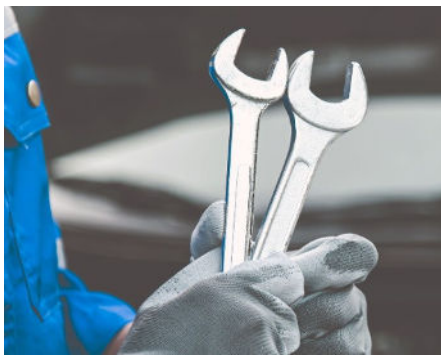
L’aide à la prise de décision

Grâce aux données recueillies et analysées, le bilan commercial soutient la planification stratégique. Il éclaire les choix d’investissement, les priorités d’aménagement et les interventions à privilégier pour stimuler l’activité économique, selon les forces, faiblesses, menaces et opportunités du territoire.



La communication aux partenaires

Le bilan agit comme un outil de transparence et de mobilisation. Il permet de partager une vision commune de la situation commerciale avec les élus, les commerçants, les promoteurs et les citoyens. Cette communication favorise une meilleure coordination et soutient les démarches de développement concerté.



L’ajustement stratégique

Les résultats du bilan peuvent révéler des écarts entre les objectifs fixés et la réalité observée. Ces constats alimentent un processus d’ajustement stratégique, qu’il s’agisse de redéfinir les vocations commerciales, d’adapter les zonages ou d’orienter les politiques de soutien aux commerces de proximité.

La veille commerciale

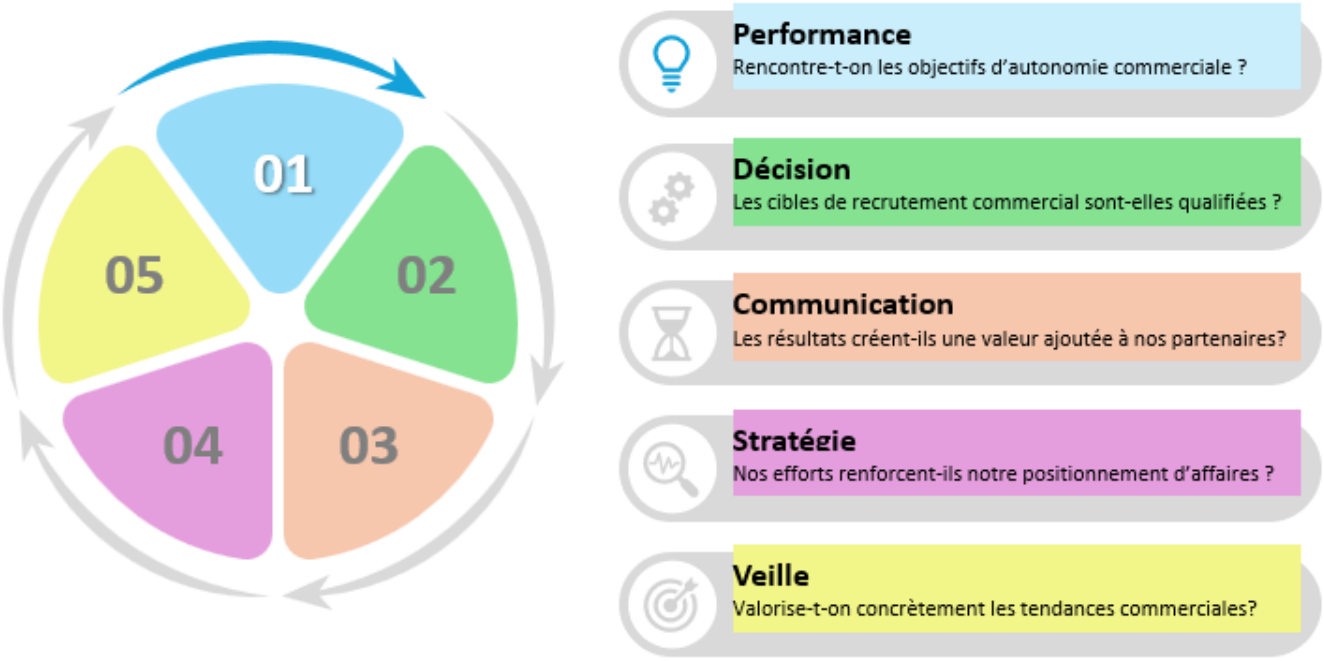
En étant renouvelé périodiquement, le bilan commercial devient un véritable outil de veille. Il permet de suivre l’évolution des tendances de consommation, les mutations de l’offre et les besoins émergents. Cette veille aide à anticiper les transformations et à agir proactivement plutôt que de façon réactive.

DEMARCOM
Cibler l’essentiel

Le bulletin de l'armature commerciale urbaine

Pourquoi réaliser un bilan commercial urbain ?

Le bilan des activités commerciales d'une ville constitue un outil stratégique essentiel pour mieux comprendre la dynamique économique locale. Il permet d'évaluer la performance des commerces, de détecter les déséquilibres entre l'offre et la demande, et d'identifier les fuites commerciales.



En fournissant des données fiables et structurées, il éclaire les décisions d'aménagement, guide les choix en matière de développement et favorise un dialogue constructif entre les partenaires du territoire. Réalisé régulièrement, cet exercice devient un levier de veille, d'ajustement stratégique et d'attractivité durable.

Il permet aussi de cerner les besoins des ménages en matière de services de proximité, d'optimiser l'occupation commerciale du sol et de soutenir des interventions ciblées dans les secteurs en transformation. En somme, il alimente une vision partagée pour un développement commercial cohérent, résilient et adapté aux nouvelles réalités urbaines.

Le bulletin de Juin 2025 :

Que peut faire une ville pour transformer la fonction commerciale selon sa vision ? Rejoignez-nous pour le prochain bulletin dont le thème sera : «Les petites communautés et le commerce».

Ne manquez pas cette occasion de vous informer et d'anticiper les tendances à venir dans la fonction commerciale urbaine. Soyez au rendez-vous !

Créer des synergies pour un avenir plus prospère !

Pierre Laflamme : plaflamme@demarcom.ca

Cellulaire : 450.672.1101

DEMARCOM
Cibler l'essentiel