Le bulletin de l’armature commerciale urbaine

Comprendre les fuites commerciales

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

Bien que le terme de fuite commerciale soit relativement compris dans le domaine urbain, ses rouages demeurent encore légèrement mystérieux. La démarche de gestion des fuites commerciales nécessite quatre composantes indissociables et vaut pour tous les types d’environnements urbains : du noyau villageois à la cité.

L’étape 1 : concept et méthodologie

La fuite d’affaires provient du bilan commercial qui représente un appariement de l’offre et de la demande de consommation. Chacun de ces termes est lui-même le résultat de plusieurs méthodologies. Il émerge de ces calculs des occasions d’affaires saisissables. Ce sont les fuites récupérables.

L’étape 2 : gestion des informations

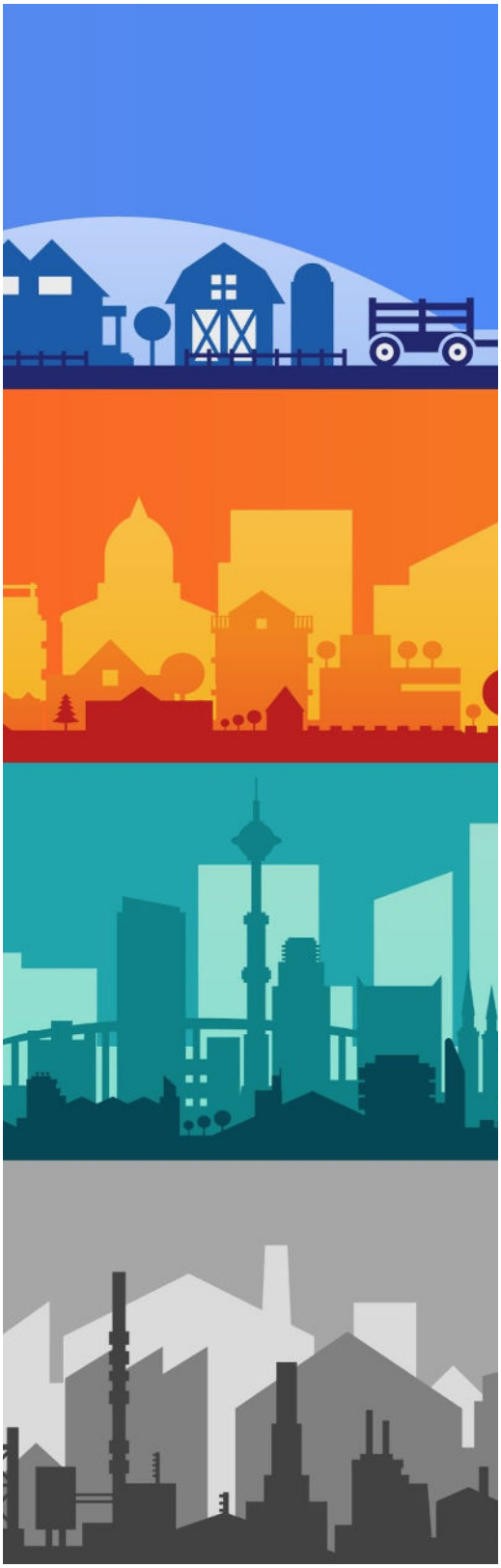
Cette composante consiste à allouer les fuites récupérables au bon endroit sur le territoire urbain. Pour bien réussir cette étape, il est nécessaire de maîtriser la notion de hiérarchie commerciale (*Bulletin Décembre 2024*) pour assurer la complémentarité des commerces selon le site. La récupération d’une fuite peut être pertinente dans une zone d’affaires, pas ailleurs. Une juste compréhension des vocations de chaque secteur d’affaires s’avère utile.

L’étape 3 : scénarisation commerciale

Chaque secteur d’affaires doit faire l’objet d’une optimisation pour servir adéquatement les besoins des ménages. Elle est obtenue via différentes techniques de gestion de l’offre. L’illustration de la page suivante en montre quelques-unes. Cette activité peut et doit tenir compte des disponibilités d’espace actuelles ou potentielles : locaux vacants, terrains vagues, densification, requalification, conversion et plusieurs autres.

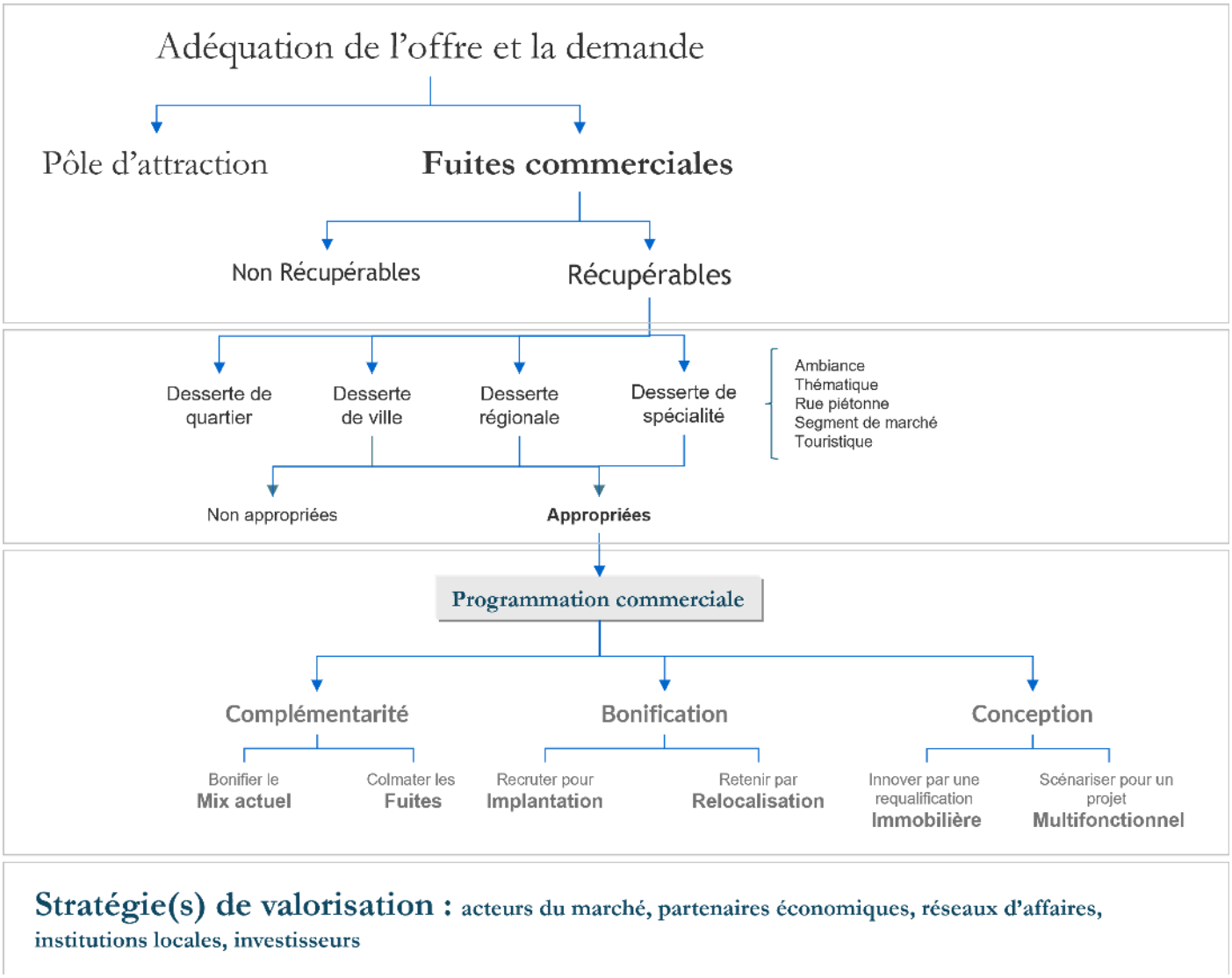
L’étape 4 : stratégies de valorisation

Voilà! Le plan est réalisé, mais encore faut-il le matérialiser. Il devient nécessaire de préciser les partenaires qui vont permettre d’amorcer la transformation de la trame commerciale de chaque secteur d’affaires visé. Combler une fuite commerciale peut ne requérir que quelques coups de téléphone, mais un enjeu plus large devra impliquer une organisation qui dispose de ressources et de moyens adéquats pour améliorer l’offre d’affaires locale.



Le bulletin de l'armature commerciale urbaine

La gestion des fuites commerciales ne représente pas un programme; c'est plutôt une responsabilité de développement économique qui sous-tend une gamme d'actions réparties dans le temps : recensement des commerces, mise à jour des changements, rénovation des locaux, décompte des vacances, gestion des usages, projets d'agrandissement, relocalisation, bilan des actifs commerciaux et autres.



Le bulletin d'avril 2025 :

Que peut faire une ville pour transformer la fonction commerciale selon sa vision ? Rejoignez-nous pour le prochain bulletin dont le thème sera : « **L'amélioration de l'offre commerciale** ».

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

Vos projets, notre passion, pour des solutions sur mesure !

Pierre Laflamme : plaflamme@demarcom.ca

Cellulaire : 450.672.1101

DEMARCOM
Cibler l'essentiel