

Orientation centre-ville - Verdun

#### ANALYSE DU MARCHÉ SDC WELLINGTON

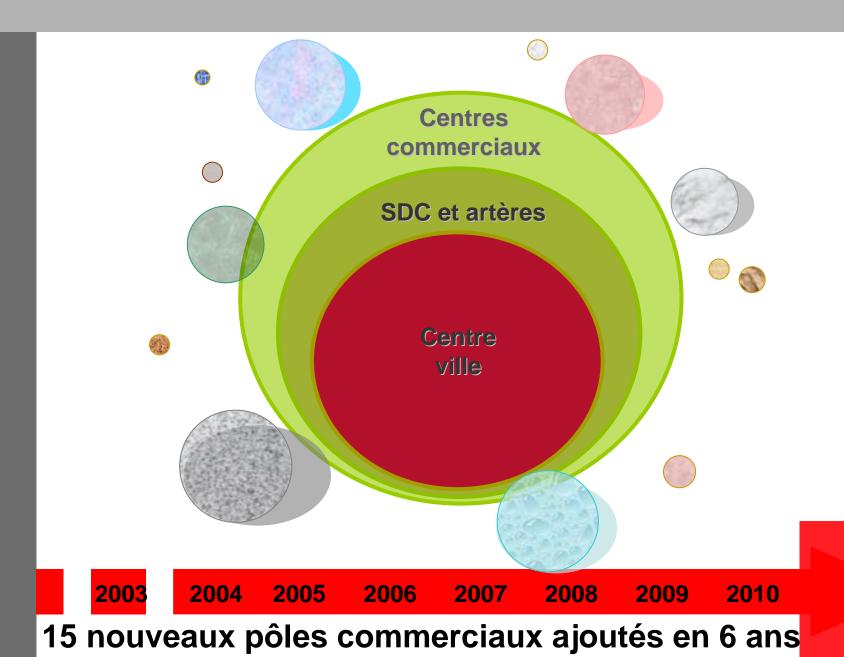
Bureau du commerce - Ville de Montréal Le 27 novembre 2012

#### Bureau du commerce

- Création
  - Juin 2009 colloque de l'association des SDC de Montréal (ASDCM)
- Mission
  - Contribuer au développement et à la valorisation des artères commerciales de l'agglomération montréalaise



#### Situation commerciale



### Situation commerciale (suite)

#### Ajout de :

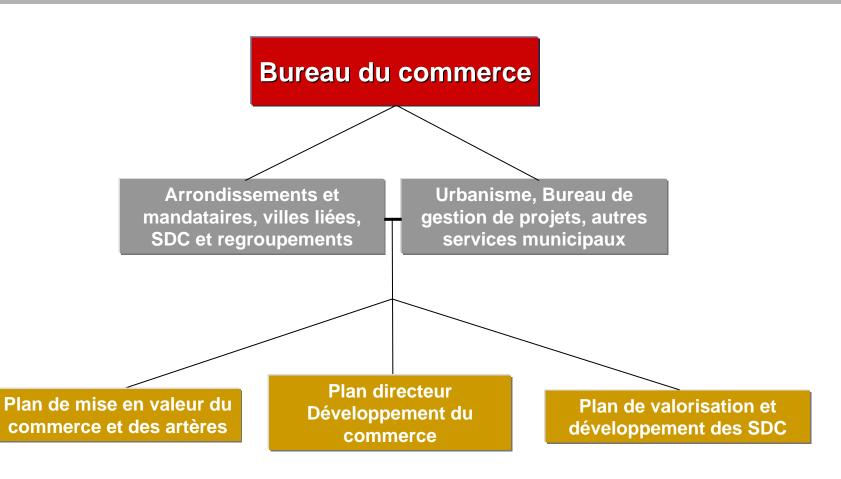
- 7 mégacentres ou regroupements de grandes surfaces
- 2 à 7,9 millions de pi<sup>2</sup> de superficie de commerce
- Les projets d'agrandissement et de rénovation prévoient l'ajout de 2,7 M pi<sup>2</sup> additionnels d'ici 2016.

Source : CMM - ÉVOLUTION RÉCENTE DU SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL ET ANALYSE PROSPECTIVE Rapport final Novembre 2009

#### Situation commerciale : les enjeux

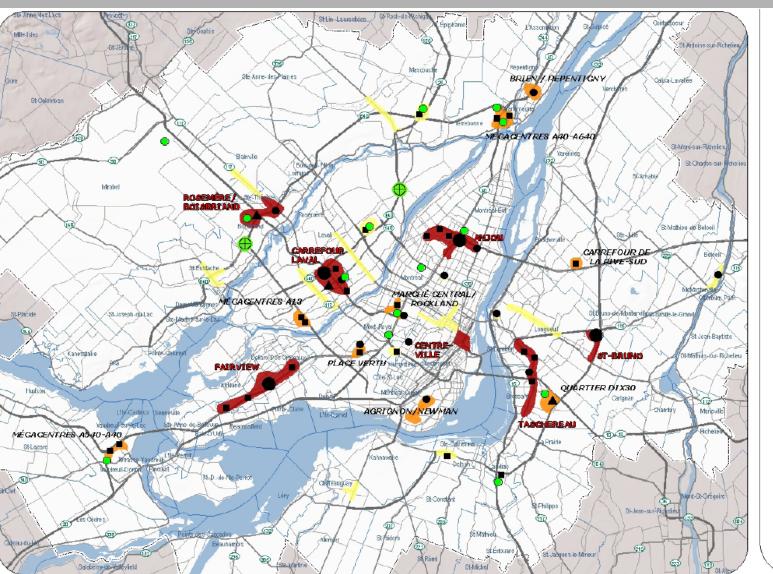
- Grandes surfaces : maturité pas encore atteinte
  - Consolidations en pharmacie, alimentation et marchandises générales
- Commerces étrangers : encore nombreux à s'implanter
- Statu quo défavorable pour :
  - Rues commerciales traditionnelles
  - Centre-ville
  - Pôles commerciaux vieillissants
- Prise en charge associative traditionnelle : plus suffisant
  - Changement anticipé dans la dynamique même du commerce
    - commerce de masse / commerce de niche
    - achat en ligne
    - l'expérience d'achat
  - Campagne de promotion du commerce
    - un certain effet et à court terme

### Stratégie de développement commercial





# Principes hiérarchiques de la desserte commerciale





**Altus Géocon** 

PICER Mile a for

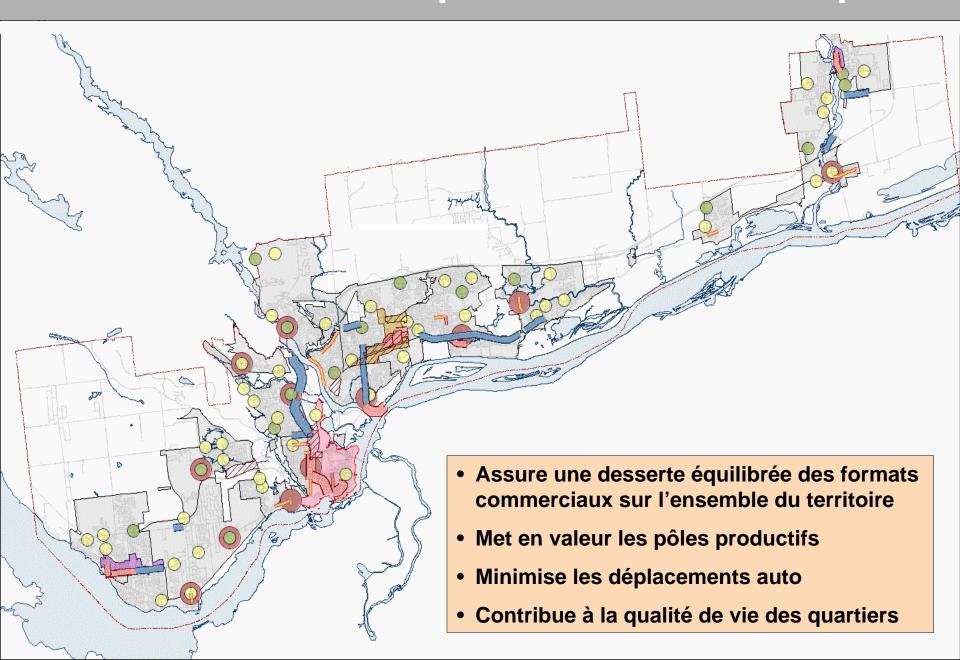
# Analyse hiérarchique de l'offre Montréalaise

Niveau hiérarchique	Desserte	Situation
Supra régional	<ul> <li>Territoire CMM +</li> <li>Rayonne au Québec</li> <li>Inclut l'est ontarien et le nord des É.U</li> </ul>	<ul> <li>7 pôles répertoriés, 3 à Montréal :</li> <li>Centre-ville</li> <li>Centre Fairview - Galeries d'Anjou</li> </ul>
Régional	Agglomération     Territoires adjacents	<ul> <li>3 sur 9 sont à Montréal</li> <li>Marché Central / Rockland</li> <li>Côte Vertu / Place Vertu</li> <li>Angrignon et son environnement</li> </ul>
Communautaire	<ul><li>Portions de la ville</li><li>Quelques arrondissements</li></ul>	<ul> <li>7 répertoriés dont 4 SDC:</li> <li>Mont-Royal, Saint-Denis,</li> <li>Saint-Hubert, Saint-Laurent</li> </ul>
De quartier	Un arrondissement ou un partie si populeux	Nombreuses artères dont les SDC :  • Wellington  • Masson  • Fleury  • et chemin de la Côte-des-Neiges

Source : CMM - ÉVOLUTION RÉCENTE DU SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL ET ANALYSE PROSPECTIVE

Rapport final Novembre 2009

### Un modèle hiérarchique à l'échelle municipale

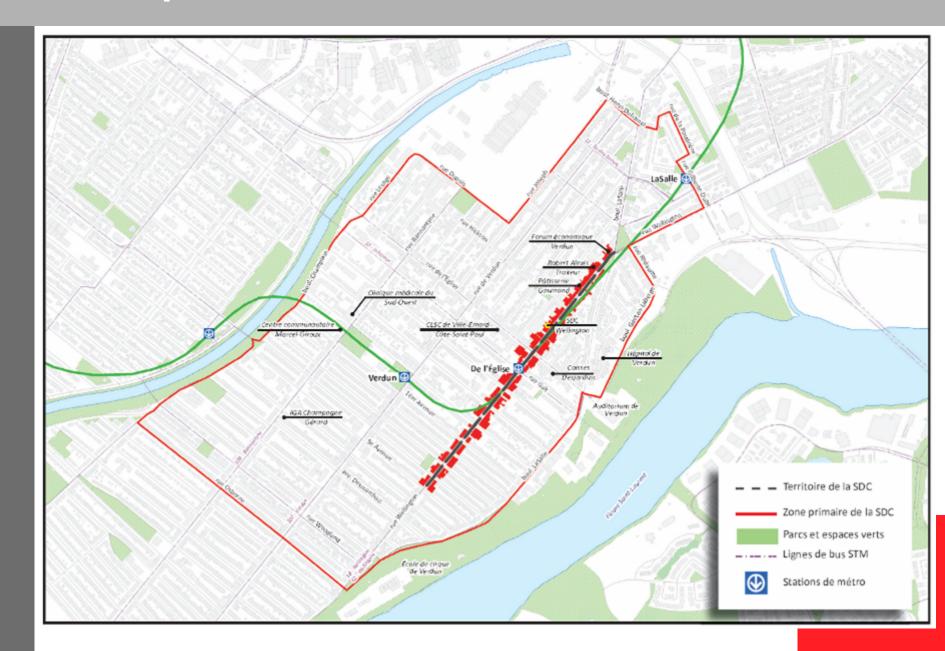


# Dans le coffre à outils de la SDC : la fiche de présentation et de recrutement

- Positionner l'offre de Montréal
- Faire connaître les SDC
  - Le territoire
  - Le marché
  - Le potentiel
  - L'évolution de l'offre
- Contribuer aux études de marché
- Accompagner l'investisseur
- Faciliter le recrutement
- Bonifier l'offre commerciale



# La zone primaire de la SDC : 50 % de sa clientèle



## Caractéristiques de la zone de marché primaire

CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE	
Superficie (en km²)	2,3
Population totale (2011)	29 705
Densité de population (au km²)	13 114
Nombre de logements privés occupés	15 382

Population totale (le jour)	26 766
Personnes occupant un emploi dans la zone primaire de la SDC	9 972
Personnes à la maison	16 794

Source : Statistique Canada, Recensement de 2011

Source: PCensus, 2010



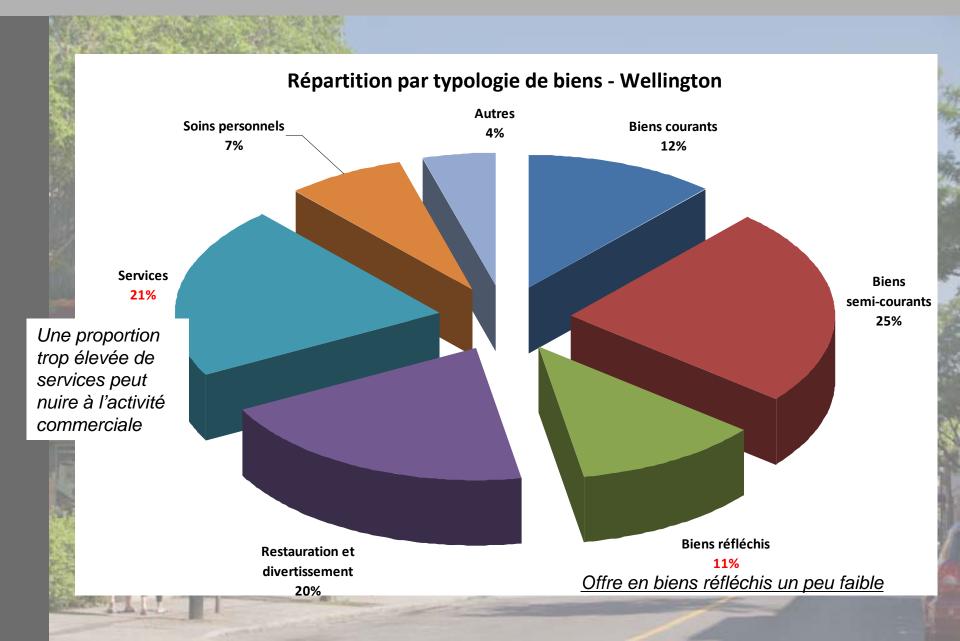


Femmes 13 855 51,3 %

	En nombre	En %
Population totale selon les groupes d'âge	29 705	100,0
Population de 0 à 14 ans	3 790	12,8
Hommes	1 925	6,5
Femmes	1 795	6,0
Population de 15 à 24 ans	3 750	12,6
Hommes	1 840	6,2
Femmes	1 905	6,4
Population de 25 à 44 ans	11 380	38,3
Hommes	5 815	19,6
Femmes	5 620	18,9
Population de 45 à 64 ans	7 500	25,2
Hommes	3 750	12,6
Femmes	3 785	12,7
Population de 65 ans et plus	3 245	10,9
Hommes	1 290	4,3
Femmes	1 960	6,6

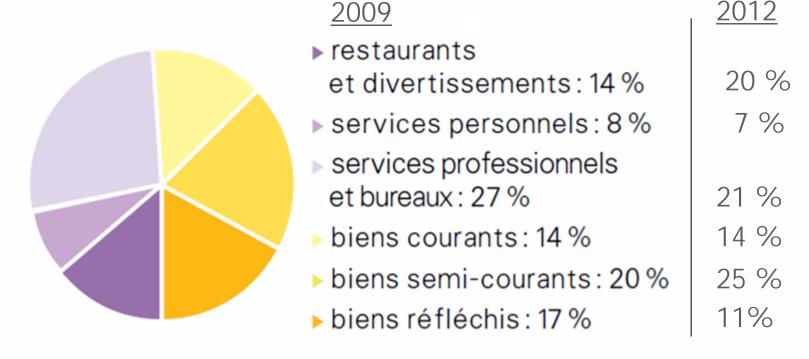
Source : Statistique Canada, Recensement de 2011

#### L'offre commerciale de 2012



### L'offre commerciale comparée : 2009 – 2012

#### La typologie commerciale des 247 membres de la SDC





# Estimation des dépenses des consommateurs de la zone de marché primaire

MINISTRAL PROPERTY AND ADDRESS OF THE PERSON	CONTRACTOR AND ADDRESS OF THE PARTY.
<b>《四月》中国的一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个</b>	The state of the s
A STATE OF THE PARTY OF THE PAR	一
	东全 化油油
	The same of the sa
CALLED AND PROPERTY OF THE PARTY.	
	TO 100 100 100 100 100 100 100 100 100 10
FO PAR SUSAN NAME OF STREET	
	THE REAL PROPERTY AND ADDRESS OF THE PERSON
	A STATE OF THE PARTY OF THE PAR
# 30 - E	THE THE STATE OF T
	SHOP CONTRACTOR OF THE SHOP
A METALET . CO. A.	
The same of the sa	The second second
the file and the	Da. Craffichelia (Co.
	101211
	CATALOGIC PERSONS AND ADDRESS
	SELECTION OF SHARE
	STATE OF THE PARTY
THE RESERVE THE PARTY OF THE PA	7 4400000
	CONTROL CO.
CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE	STANSACTION OF MA
	THE RESERVE TO THE
	THE MALE AND THE STATE OF THE S
Property Control of the Control of t	
150-171	THE RESERVE OF THE PERSON OF T
The second secon	A TAXABLE
	THE RESERVE TO SERVE
- TI	The second second
And the second lines	THE PERSON NAMED IN COLUMN TWO IS NOT THE OWNER.
- Managara	OUT OF
THE PARTY NAMED IN COLUMN TWO IS NOT THE PARTY NAMED IN COLUMN TWO IS NAMED IN COLUMN TWO	0.00
THE RESIDENCE OF THE PARTY OF T	TO SEE SEE
TOTAL SECURITION OF THE	MINESON SON
	En nombre En %

	En nombre	En %
Moins de 40 000 \$	10 052	57,3
40 000 \$ à 80 000 \$	5 744	32,7
80 000 \$ à 120 000 \$	1 244	7,1
120 000 \$ à 160 000 \$	281	1,6
160 000 \$ et plus	235	1,3

43 909 \$

Revenu moyen des ménages

Source: PCensus, 2010

	Dépenses annuelles totales (en \$)	Dépenses annuelles par ménage (en \$)	Part dans l'ensemble des dépenses (en %)
Dépenses totales	830 513 835	47 303	100,0
Consommation courante totale	611 626 196	34 836	73,6
Alimentation	119 455 787	6 804	14,4
Dans les commerces	87 931 642	5 008	10,6
Dans les restaurants	31 524 147	1 796	3,8
Logement	166 005 926	9 455	20,0
Entretien ménager	35 994 557	2 050	4,3
Ameublement et équipement ménagers	20 352 456	1 159	2,5
Vêtements	36 499 669	2 079	4,4
Soins de santé	28 995 283	1 651	3,5
Soins personnels	16 290 746	928	2,0
Loisirs	42 500 265	2 421	5,1
Produits de tabac et boissons alcoolisées	24 584 242	1 400	3,0
Dépenses diverses	12 986 674	740	1,6

Source: PCensus, 2010



# Comportement d'achat et potentiel des ventes générées par les ménages de la zones primaire

	Dépenses par m	énage	Dépenses par n	nénage
	Wellington		Montr <sup>é</sup> al	
D <sup>é</sup> penses totales	47 303 \$	%	\$64,168	%
Consommation courante totale	34 836 \$	74,0%	\$44,652	70,0%
Alimentation (commerces et restaurants)	6 804 \$	14,0%	\$7,731	12,0%
Impôts personnels	9 320 \$	20,0%	\$14,852	23,0%
Nourriture	6 804 \$		\$7,731	
Aliments achet <sup>é</sup> s au magasin	5 379 \$	79,0%	\$5,986	77,09
Lors d'un séjour de plus d'une journée en dehors du foyer	5 343 \$	79,0%	\$5,926	77,09
Logement	9 455 \$		\$12,236	
Résidence principale	9 153 \$	97,0%	\$11,660	95,0
Logement lou <sup>é</sup> par l'occupant	4 807 \$		\$4,532	
Loyer	4 622 \$	96,0%	\$4,389	97,0
Eau, combustible et électricité	1 259 \$	41,0%	\$1,693	31,0
Frais de copropriété	7 \$	0,0%	\$94	2,0
Autres logements	303 \$		\$576	
Maison de villégiature possédée	94 \$	31,0%	\$144	25,0
Hébergement des voyageurs	209 \$	69,0%	\$432	75,0
Entretien m <sup>é</sup> nager	2 050 \$		\$2,716	
Services téléphoniques	681 \$	33,0%	\$781	29,0
Services de cellulaire	163 \$	8,0%	\$220	8,0
Services Internet	121 \$	6,0%	\$154	6,0
D <sup>é</sup> penses pour les animaux domestiques	189 \$	9,0%	\$234	9,0
Nourriture pour animaux domestiques	116 \$	6,0%	\$129	5,0

# Comportement d'achat et potentiel des ventes générées par les ménages de la zones primaire (suite)

par les ménages	s de la zor	nes prima	<b>ire</b> (suite	9)
	Dépenses	par ménage	Dépenses <sub>l</sub>	oar ménage
	Well	lington	Mon	tr <sup>é</sup> al
Ameublement m <sup>é</sup> nager	605 \$		\$913	
Ameublement	495 \$	82,0%	\$650	71,0%
Carpettes, tapis et sous-tapis	19 \$	3,0%	\$44	5,0%
Couvre-fenêtres et <sup>é</sup> quipement m <sup>é</sup> nager en textile	62 \$	10,0%	\$136	15,0%
Objets d'art, antiquit <sup>é</sup> s et articles d <sup>é</sup> coratifs	30 \$	5,0%	\$83	9,0%
Appareils m <sup>é</sup> nagers	293 \$	56,0%	\$347	52,0%
Machines à laver et sécheuses	73 \$	14,0%	\$69	10,0%
Entretien et réparations de meubles et d'équipement	23 \$		\$44	
Gros appareils ménagers	11 \$	47,0%	\$13	30,0%
Services reliés à l'ameublement et à l'équipement	9 \$		\$38	
Location de mat <sup>é</sup> riel de chauffage	- \$	3,0%	\$10	27,0%
Autres services reliés à l'ameublement et à l'équipement	8 \$	97,0%	\$27	73,0%
Vêtements pour femmes et filles (4 ans et plus)	1 106 \$	53,0%	\$1,434	51,0%
Vêtements pour hommes et garçons (4 ans et plus)	789 \$	38,0%	\$1,092	39,0%
Mat <sup>é</sup> riel et fournitures informatiques	384 \$	16,0%	\$427	13,0%
Activit <sup>é</sup> s de plaisance et loisirs				
Bicyclettes pièces et accessoires	33 \$	17,0%	\$41	13,0%
Téléviseurs, magnétoscopes, caméscopes et autres	157 \$	30,0%	\$234	36,0%
Services de divertissement au foyer	128 \$	25,0%	\$120	18,0%
Services de loisir	974 \$		\$1,414	
Spectacles	571 \$	59,0%	\$697	49,0%
Cinémas	122 \$	12,0%	\$147	10,0%

348 \$

36,0%

\$395

28,0%

Frais de location pour télédistribution (câble) et pour la diffusion

par satellite

### **Investir sur Wellington**

#### Programme Réussir à Montréal (Pr@m - Commerce)

Inscriptions période Juillet 2009 –juillet 2011	Rue Wellington	Montréal
Nb. de dossiers ouverts	16	781
Nb. de dossiers réalisés	8	<b>337</b> (43%)
Jours écoulés demande / remboursement	299	414
Coûts estimé des projets	1,1 M\$	
Estimation des subventions	328 000 \$	181-181
Coût des travaux réalisés à ce jour	640 000 \$	
Subventions versées à ce jour	176 000 \$	
Subvention moyenne obtenue	22 000\$	21 300\$

#### Conclusion

#### Opportunités

- Ainés: 34% en 2026 (2010: 21%).
- Marketing de niche
- La mise à jour en produits électronique = un besoin
- Conscience « verte » / environnementale
- Achat en ligne = points de chute
- L'expérience d'achat

#### Leviers

- La qualité / la variété du logement
- Le branding
- Le lien rue commerciale et son quartier (marché, connaissance du client)
- Le recrutement des clientèles
- La tenue de festivals
- L'implication accrue des SDC