

الملخص :

يتناول موضوع بحثنا تخطيط النشاط التجاري لمدينة بسكرة التي تعتبر من المدن الكبرى بتعداد سكاني يفوق 250 ألف نسمة.

وفقا لمبادئ التنمية المستدامة و الوظائف التجارية التي تلعب دورا رئيسيا في هيكل المدينة وتنظيمها . علاوة على أن التحولات الكمية والنوعية التي شهدتها الجهاز التجاري ساهمت في بروز مفاهيم عمرانية جديدة للتعريف التجاري تقضي الفصل بين التجارة أنشطة اقتصادي، والتجارة كوظيفة حضرية منظمة للمجال تساهم في ارتقاء الحياة الحضرية بإندماجها الحضري المتناغم في محيطها . فكيف يمكن إذن تحقيق تنمية مستدامة أو النمو الذكي للبنية التجارية؟.

لضمان تطبيق تعميم تجاري يندرج ضمن أبعاد التنمية المستدامة والنمو الذكي يجب إعداد مخطط توجيهي لتنمية البنية التجارية يعتمد على مؤهلات الوضعية الحالية من خلال معالجة النقائص والسلبيات حسب ما يلي :

* تحليل الوضع الراهن للمعطيات المكانية وأذا تحليل العرض والطلب.

* الإسقاطات المستقبلية للبنية التجارية من خلال إعداد سيناريوهات وتوجهات .

* قواعد التقنين لتأكيد التوافق مع باقي الأدوات التخطيطية وضبط العمران التجاري .

الكلمات المفتاحية : النمو الذكي ، الوظائف التجارية ، البنية التجارية، المنظومة التجارية، المخطط

التوجيهي للتنمية التجارية.

Résumé:

Le sujet de nos recherches porte sur la planification de l'activité commerciale de Biskra, considérée comme l'une des plus grandes villes de plus de 250 000 habitants.

Conformément aux principes du développement durable et des fonctions commerciales qui jouent un rôle clé dans la structuration et l'organisation de la ville. En outre, les transformations quantitatives et qualitatives du système commercial ont contribué à l'émergence de nouveaux concepts urbains de reconstruction commerciale, qui requièrent la séparation du commerce comme activité économique et du commerce comme fonction urbaine organisée contribuant au progrès de la vie urbaine par son intégration urbaine harmonieuse. Comment peut-on alors parvenir à un développement durable ou à une croissance intelligente de la structure des entreprises?

Pour assurer l'application de la reconstruction commerciale dans les dimensions du développement durable et de la croissance intelligente, un plan de développement de la structure commerciale devrait être préparé. Dépend des qualifications de la situation actuelle en adressant les défauts et les négatifs comme suit:

- * Analyse de l'état actuel des données spatiales et analyse de l'offre et de la demande.
- * Projections futures de la structure commerciale à travers la préparation de scénarios et d'orientations.
- * Règles de réglementation pour confirmer la compatibilité avec d'autres outils de planification et les paramètres de construction commerciale.

Mots-clés: croissance intelligente, fonctions Commercial, structure Commercial système Commercial, Plan directrice de développement Commercial.