

# La Société de développement commercial (SDC)

Pierre Boudreault, conférencier  
14 novembre 2018



Artères



# À propos d'Artères

- Pierre Boudreault, gestionnaire de centre-ville et d'artères commerciales
- 22 ans d'expérience en gestion de centres-villes et d'artères commerciales
  - SDC Promenade Fleury
  - Regroupement des centres-villes et des artères commerciales du Québec
  - SDC Destination centre-ville Montréal
  - ASDCM
- 32 mandats au Québec pour 23 clients depuis 2016

The logo for 'Artères' features a stylized green outline of a city skyline above the word 'Artères' in a green, sans-serif font. The 'A' is slightly larger and has a unique shape.



# Pourquoi doit-on s'occuper de nos artères commerciales?

- La concurrence est plus vive que jamais en 2018: achats en ligne, Amazon, bouleversements des formats commerciaux
- Raisons pour le consommateur d'aller hors des formats commerciaux traditionnels.
- Zone Talbot n'y fait pas exception en tant que destination commerciale



# Parce que c'est plus que du commerce!

- L'artère commerciale est un bien collectif
- Son déclin a un impact négatif sur l'image de la ville
- Sa vitalité a une influence directe sur la qualité de vie des citoyens



Peut-on gérer une artère commerciale  
comme on gère un centre  
commercial?

Non.

Centre commercial: un seul acteur qui contrôle  
100% de son environnement privé.

Artère commerciale:

Une partie publique (la ville) +  
une partie privée (les marchands)  
= partenariat public-privé

  
Artères



# Enjeux d'une artère commerciale: à qui la tâche?

Accès (circulation)  
Signalisation  
Stationnement, Parcomètres  
Transport en commun

Qualité du cadre bâti  
(Subvention à la rénovation)  
Trame commerciale/urbanisme

Compétitivité des entreprises  
Commerce électronique et web  
Formation

Regrouper, services en communs  
Échanges, réseautage, référencement

Achalandage  
Animations et événements

Branding et positionnement  
Perception de la clientèle  
Promotion du secteur  
Tourisme

Mix commercial (offre/demande)  
Recrutement commercial  
Proximité versus destination

Propreté  
Embellissement

Sécurité publique, Incendies,  
Déneigement, déchets, recyclage  
Taxation  
Pouvoirs politiques,  
représentation

Le succès de la gestion d'une artère commerciale repose sur la mobilisation des entreprises, l'implication soutenue des pouvoirs publics, la cohérence de l'action (un plan) et la pérennité de la démarche (durée).

Ce type de management doit donc disposer de ressources et d'une structure: la SDC le permet.

The logo for 'Artères' features the word 'Artères' in a green, sans-serif font. Above the letters 't' and 'è', there is a stylized white outline of a city skyline with several buildings of varying heights. The entire logo is centered at the bottom of the slide.

Artères





- Première SDC (Business Improvement Area): Bloor West Village BIA, Toronto, 1970
- M. Alex Ling, fondateur du TABIA
- 1<sup>er</sup> partenariat public-privé de la sorte



# Pourquoi une SDC?

- Pour se doter d'une vision commune de développement à long terme
- Pour promouvoir le développement et le rayonnement du district commercial
- Pour assurer le financement des actions de l'association par une contribution équitable de tous les marchands



Parce que les associations volontaires de marchands connaissent souvent deux problèmes:

- L'essoufflement des marchands bénévoles qui doivent la gérer
- La difficulté d'obtenir le paiement des cotisations volontaires des entreprises pour financer les projets de l'association.



# La Société de développement commercial (SDC)

- Est un organisme à but non lucratif
- Regroupe tout ce qui est non-résidentiel: les commerces, bureaux et entreprises implantés dans un périmètre défini
- Au Québec, ce sont les occupants des locaux qui sont les membres cotisants



# La gouvernance d'une SDC

- Un conseil d'administration de 9 administrateurs
- Assemblées générales des membres: vote du budget annuel, élection des administrateurs, rapport annuel, états financiers, grandes orientations
- Sa création est enchâssée dans la Loi des cités et villes et une réglementation municipale
- Budget annuel entériné par la municipalité en vue qu'elle collecte les cotisations



# Le principe de financement de la SDC

- Assuré par la cotisation obligatoire perçue par la municipalité auprès de toutes les entreprises du district.
- La cotisation est fixée en fonction des paramètres et du budget adoptés par les membres en assemblée générale.
- Exemples de base de calcul: forfaitaire fixe, superficie, taux variés combinant valeur foncière, la superficie et la localisation des locaux occupés;



Ses trois principales sources de revenus sont:

- les cotisations obligatoires des membres
- les subventions municipales
- la vente de commandites

# 7 catégories d'actions communes possibles pour une SDC

1. Embellissement du territoire et sécurité
2. Publicité, promotion et branding
3. Animations et événements
4. Service aux membres
5. Porte-parole auprès des médias et pouvoirs publics
6. Représentations et partenariats
7. Développement économique et commercial

# 2018: + de 2000 SDC dans le monde

Canada, États-Unis ▪ Nouvelle-Zélande ▪ Japon ▪ Afrique du Sud ▪ Jamaïque ▪ Angleterre ▪ Allemagne ▪ Irlande ▪ Écosse ▪ Australie, etc.

- New York: 74
- Los Angeles: 42
- Toronto: 82
- États-Unis: 1000 BID
- Royaume-Uni: 290 BID
- Canada: 400 SDC/BIA
- Au Québec: + de 40 SDC





Association des Sociétés  
de développement  
commercial de Montréal



association of town centre management



Business Improvement  
Areas of British Columbia



A National Coalition of the  
International Downtown Association



Association du Management de Centre Ville





# Raisons du succès mondial de la formule SDC

- Même si l'historique et la géographie varient, les enjeux commerciaux urbains sont les mêmes: cycles économiques, propreté, sécurité, stationnement, mixité commerciale, formats commerciaux changeants, compétitivité, concurrence du commerce électronique. etc.
- Nécessité d'une mise en commun des objectifs et d'une collaboration de type public-privé



7 SDC à Québec

3e avenue Limoilou  
Centre-ville St-Roch  
Faubourg St-Jean  
Maguire  
Montcalm  
Saint-Sauveur  
Vieux-Québec

14 SDC ailleurs au Québec

Drummondville (Saint-Joseph) - Joliette  
- Saint-Hyacinthe - Trois-Rivières -  
Baie-Comeau - La Malbaie - Hudson -  
Saint-Félicien - Rouyn-Noranda - Alma  
-Saint-Raymond - Victoriaville - La  
Tuque - Sainte-Anne-de-Bellevue

20 SDC à Montréal

Avenue du Mont-Royal  
Boulevard St-Laurent  
Destination Centre-ville  
District central  
Du Village  
Expérience Côte-des-Neiges  
Fleury Ouest  
Hochelaga  
Jean-Talon Est  
Petite Italie  
Rue Saint-Denis  
Plaza Monk  
Plaza Saint-Hubert  
Promenade Fleury  
Promenade Masson  
Quartier D  
Quartiers du Canal  
Quartier Latin  
Vieux-Montréal  
Wellington

# Les étapes de création d'une SDC

- Création d'un comité de gens d'affaires
- Discussions du comité avec la municipalité: district, cotisations, budget et listes
- Pétition des marchands pour démontrer l'appui au projet: district + cotisation + document d'information
- Dépôt à la municipalité par le comité de la requête officielle de création de la SDC (Minimum de 40 signataires pour Zone Talbot)



## *(suite - étapes de création d'une SDC)*

- Avis aux marchands qu'un registre sera tenu (pour les opposants qui veulent un référendum)
- Analyse du résultat (61 opposants requis si 500 membres) et décision de la municipalité
- Scrutin référendaire (si requis). Au % des votants.
- Résolution de la municipalité autorisant la création de la SDC
- Tenue de la première assemblée générale de la SDC: règlements, budget, conseil d'administration Artères



# Des facteurs de succès

- Un appui concret de la municipalité en vue d'une collaboration à long terme
- L'appropriation du projet par les gens d'affaires
- Être créée à partir d'une association existante
- Compter sur un accompagnement extérieur
- Éviter la survente à propos des avantages
- Une cotisation bien adaptée à son territoire



# SDC de Montréal - Budgets 2018

SDC	Nombre de membres	Cotisations des membres	Subvention annuelle de l'arrondissement	Fonds de dynamisation des artères commerciales <sup>1</sup>	Subventions Artères en chantier	Autres subventions municipales, commandites et revenus	Revenus totaux
Destination Centre-ville	8000	3 650 000,00	-	-	-	130 000,00	3 780 000,00 \$
Vieux-Montréal	2000	1 450 000,00	130 000,00	-	-	15 000,00	1 595 000,00 \$
District central	1700	500 000,00	60 000,00	-	-	60 000,00	620 000,00 \$
Les quartiers du canal	850	292 000,00	50 000,00	-	150 000,00	60 000,00	552 000,00 \$
Boulevard St-Laurent	600	570 000,00	5 000,00	360 000,00	-	-	935 000,00 \$
Avenue du Mont-Royal	475	790 000,00	21 200,00	399 000,00	-	190 000,00	1 561 763,00 \$
Plaza Saint-Hubert	400	750 000,00	50 000,00	-	-	60 000,00	860 000,00 \$
Wellington	333	282 000,00	90 000,00	-	-	348 000,00	780 000,00 \$
Du Village	300	580 000,00	360 000,00	-	-	200 000,00	1 140 000,00 \$
Hochelaga	300	522 000,00	119 000,00	-	-	-	642 000,00 \$
Rue Saint-Denis	275	200 000,00	17 000,00	167 000,00	-	20 000,00	404 000,00 \$
Jean-Talon Est	270	212 000,00	60 000,00	-	-	84 000,00	356 000,00 \$
Promenade Fleury	245	275 000,00	60 000,00	-	-	140 000,00	475 000,00 \$
Petite Italie	235	140 000,00	53 000,00	-	-	50 000,00	243 000,00 \$
SDC Monk	165	220 000,00	50 000,00	-	-	115 000,00	361 500,00 \$
Quartier latin	150	315 000,00	290 000,00	-	-	300 000,00	905 000,00 \$
Promenade Masson	140	310 000,00	50 000,00	-	-	170 000,00	530 000,00 \$
Fleury Ouest	80	39 000,00	60 000,00	-	-	66 000,00	165 000,00 \$
La Zone Décarie Nord	345	100 000,00	50 000,00	-	-	62 000,00	212 000,00 \$
Expérience Côte-des-Neiges	260	150 000,00	60 000,00	-	-	90 000,00	300 000,00 \$



# SDC Ville de Québec

## Budgets 2018

SDC	Nombre de membres	Cotisations des membres	Subvention salariale annuelle Ville	Autres subventions <sup>3</sup> annuelles Ville (ou arrondissement)	Autres revenus, subventions et commandites	Revenus totaux 2018
Centre-ville St-Roch	235	170 500,00 \$	50 000,00 \$	100 000,00 \$	25 000,00 \$	345 500,00 \$
Montcalm	225	98 700,00 \$	50 000,00 \$	138 420,00 \$	65 075,00 \$	352 195,00 \$
St-Sauveur	153	71 300,00 \$	50 000,00 \$	20 000,00 \$	29 250,00 \$	170 550,00 \$
Faubourg St-Jean	150	93 550,00 \$	50 000,00 \$	54 175,00 \$	22 900,00 \$	220 625,00 \$
3e Avenue Limoilou	100	55 000,00 \$	50 000,00 \$	12 000,00 \$	28 250,00 \$	145 250,00 \$
Maguire	98	57 584,00 \$	50 000,00 \$	40 000,00 \$	32 000,00 \$	179 584,00 \$
Vieux-Québec <sup>4</sup>	250	223 000,00 \$	50 000,00 \$	52 300,00 \$	74 560,00 \$	399 860,00 \$



# Actions des SDC: Quelques exemples

  
Artères



# Les 7 SDC de Québec

Une présentation des **SDC de Québec**

**1<sup>re</sup>**  
édition

Q U É B E C

## table gourmande

12 AU 25 NOVEMBRE 2018

MON QUARTIER. MON ASSIETTE.

**14**  
**JOURS**  
de festivités  
gourmandes

Près de  
**30**  
restaurants

Les talents  
**d'ici**  
du restaurant  
**de quartier** à la  
**fine cuisine** !

Artères



# Les rendez-vous urbains (Saint-Hyacinthe)



**Rendez-vous Urbain**

**17 juin au 16 juillet**

**5 WEEK-ENDS MUSICAUX SUR SCÈNES EXTÉRIEURES**  
**COGECO ET C'EST GRATUIT!**

**PARTENAIRES**

Ville de Saint-Hyacinthe  
Terrebonne agglomération

centre-ville  
SAINT-HYACINTHE + + + +

LE BÉTON  
LE ZARICOT  
PIA PIA TTA  
PEPE  
CENTRE-VILLE  
Saint-Fabrice  
L'Épingle



Artères



# Trois-Rivières - Carte privilège



Artères



# Branding et identification du territoire



Artères



# SDC du Village - Piétonisation estivale



Artères



# SDC du Village



Artères



# Rue Cartier - Décors lumineux (Québec)



Artères



# Festival Mural (boulevard St-



Artères



# Éléments floraux - Partenariat



Artères

# Cabane, panache et bois rond! (Verdun)



# Valorisation du commerce local



Artères



# Promenade Fleury – chèques cadeaux



**POUR NOËL,  
LES CHÈQUES-CADEAUX  
de La Promenade Fleury**

**CHÈQUE-CADEAU**  
La Promenade c'est plus de  
245 commerces, boutiques,  
restaurants et professionnels.  
www.promenadefleury.com

**CHÈQUE-CADEAU**  
La Promenade c'est plus de  
245 commerces, boutiques,  
restaurants et professionnels.  
www.promenadefleury.com

**Promenade Fleury**

ALORS DE... *Sur porteurs*  
MARCHANDS DES SAISONnières VILLERIEUX  
SPECIMEN

**Promenade Fleury**

**ÉCHANGEABLES CHEZ LES MARCHANDS ET LES  
PROFESSIONNELS DE LA PROMENADE FLEURY**

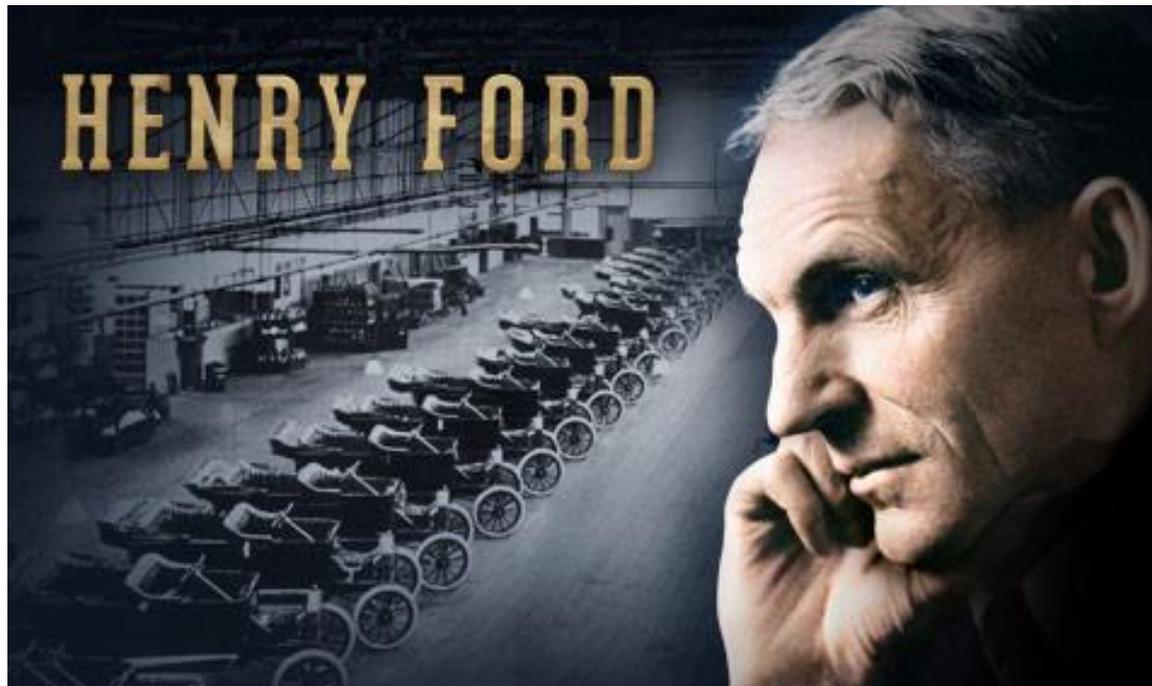
# Leadership et projets innovants

- Formation des détaillants
- Code de bon voisinage
- Mixité commerciale (contingentement)
- Plan de développement durable



Artères

“Se réunir est un début; rester ensemble est un progrès; travailler ensemble est la réussite.”



# Questions et commentaires



pboudreault@arteres.co  
arteres.co

