

CONSULTATION SUR LES LOCAUX VACANTS

Ville de Montréal

JANVIER 2020

François Gosselin  
4689 Fabre, Montréal

# Consultation publique sur les locaux commerciaux vacants

Ville de Montréal  
Janvier 2020

J'aimerais profiter de cette consultation sur les locaux commerciaux vacants pour contribuer à la réflexion sur la problématique des locaux vacants à Montréal.

Quelques constats :

- 1- **La propriété des bâtiments commerciaux est très concentrée entre les mains de quelques grands joueurs**, qui ont fait l'acquisition de ces bâtiments à une époque ou personne n'en voulait. Bien qu'ils aient ensuite profité d'une période d'effervescence de 1995 à 2010, où le taux d'occupation était très élevé, il ne semble pas qu'ils aient l'intention de baisser le prix des loyers en période de ralentissement dans le commerce de détail. Ce qui freine l'ouverture de nouveaux commerces. Ces entreprises peuvent annuler ces pertes en les appliquant à des profits faits ailleurs. La fiscalité des entreprises n'incite pas les grands propriétaires de bâtiments commerciaux à faire les efforts nécessaires pour louer leurs locaux. On attend le locataire fortuné ou la grande bannière.
- 2- Il est possible que les quartiers centraux, qui ont pendant un certain temps offert une gamme diversifiée de commerces de destination et de proximité, soit aux prises aujourd'hui avec **une offre de superficie totale trop grande par rapport aux besoins de la population locale**. Dans les quartiers centraux les commerces de destination ont commencé à fermer au cours des 15 dernières années, et on se retrouve avec une offre de locaux excédentaire. Les boutiques spécialisées sont désormais implantées autour de Montréal avec de généreux stationnements. Montréal doit se recentrer sur sa clientèle locale. Une offre commerciale adaptée à la clientèle locale, avec des superficies correspondantes aux besoins réels pourrait très bien vivre.
- 3- **Les problèmes de circulation à Montréal** n'incitent pas les clients de l'extérieur à venir flâner en ville et profiter de l'ambiance des quartiers centraux. On vient à Montréal si on a vraiment besoin d'y aller, pour voir des proches, ou pour gagner sa vie. En plus les chantiers sont très nombreux, et donnent l'impression que l'ensemble de la ville est peu accueillante en ce moment. Les chantiers n'étant pas sur le point de disparaître, la ville doit réfléchir et tenter d'atténuer cet obstacle. Au moins pour les grands commerces du centre-ville.

- 4- **Le commerce en ligne.** Les achats en ligne au Québec sont dominés par Amazon, qui accapare 38% du marché (entre 9 et 10 milliards \$/an). Pour les autres, Ebay, Netflix, La Baie, Bestbuy, il n'y a personne au dessus de 10%. Au total c'est donc près de 25 milliards \$ par année, de volume de commerce au détail (sur 125 milliards \$), qui ne sort plus des commerces ayant pignon sur rue (20%). Répartit sur la population, c'est plus de 3000\$ par personne par année. Pour le Plateau Mont-Royal, on parle donc de près de 300 millions de \$ en ventes annuelles. C'est gigantesque. Si on exclue l'alimentation de proximité, les restos et les bars, qui sont peu affectés par la crise actuelle (commerce en ligne), on peut penser que les ventes au détail ont diminué de près de 40%. Qui peut tenir une telle pression ?
  
- 5- **L'argent disponible pour consommer autre chose que des biens de nécessité est à la baisse.** En effet quand le coût de la vie en général augmente plus vite que les salaires, les commerçants qui tiennent boutique dans le divertissement, loisirs, électronique, esthétique sont les premiers à en être victime. Les marchés d'alimentation et les pompes à essence seront toujours rentables. Mais votre bijoutier et le détaillant de chaîne stéréo pourrait trouver la baisse trop brutale et décider de fermer les portes après quelques trimestres dans le rouge. Cette fatalité est assez difficile à renverser. Un peu comme les clubs vidéos, une fois disparus, ils ne reviendront pas.
  
- 6- Le profil de la population du Plateau a beaucoup changé. J'habite ce quartier depuis 1991 et j'ai vu mes vieux voisins, qui faisaient leurs courses à pied dans le secteur, être remplacés par des européens plus fortunés, qui roulent en SUV et qui visiblement font leurs grosses dépenses hors du quartier. C'est un facteur parmi d'autres, mais je crois qu'il faut le considérer. Il est très facile de partir le samedi matin en voiture et aller acheter sa télévision 30% moins cher à 10km au nord. **Le Costco n'est jamais très loin pour y faire le plein de 90 % des besoins du ménage.** Ça ne laisse pas grand-chose pour les commerces de quartier.
  
- 7- La propreté des rues commerciales doit être irréprochable. Des paniers qui débordent c'est carrément inacceptable. On ne devrait pas tolérer des trous dans les trottoirs. Les chantiers improvisés sans permis, et les entraves soudaines et envahissantes devraient être lourdement sanctionnées. Comme on demande aux policiers de surveiller rigoureusement les voies réservées pour autobus, les inspecteurs d'arrondissement devraient pouvoir intervenir rapidement et montrer aux entrepreneurs que **la ville protège ses commerçants.**

## **QUELQUES SUGESTIONS EN VRAC**

### **Alléger les règles de zonage.**

Certaines villes américaines ont réagi aux loyers trop chers sur les rues commerciales, en permettant aux commerçants de s'installer dans des rues limitrophes, pour augmenter l'offre d'espaces commerciaux, briser les monopoles des locaux commerciaux et forcer une baisse des prix.

### **Permettre le zonage mixte (exemple : deuxième étage sur St-Denis)**

Permettre de louer le deuxième étage en résidentiel pour générer des passants dans les rues commerciales. Le zonage permettrait aux propriétaires de revenir à la location commerciale si le marché le permet. Actuellement la plupart des triplex sont zonés à deux étages commerciaux et le dernier étage résidentiel.

### **Taxer les stationnements de grande dimension**

En ce moment, un propriétaire d'immeuble commercial qui détient un stationnement, est le plus favorisé de tous. Plus son stationnement est grand, moins il paye de taxes au mètre carré. Il faut immédiatement revoir toute la politique de gestion du stationnement et le tarifier à sa juste valeur, surtout sur les terrains privés, où de grands commerces font une concurrence déloyale et démesurée aux petits commerces indépendants sans stationnement. Voir tableau Excel.

### **Subventionner les nouveaux commerçants indépendants.**

Offrir un rabais de taxes à un nouveau commerçant de bannière indépendante. A San Francisco, un indépendant c'est au maximum 10 commerces du même nom aux USA...

### **SRRR ouvert aux clients extérieurs durant la journée**

Ajuster les plages horaires afin de permettre aux clients de stationner en après midi dans les rues locales des quartiers centraux. Publier la mesure, et faire connaître la plage horaire comme un icône. « venez dîner en ville » Les zones SRRR seraient ouvertes à tous de midi à 16h pour des gens qui souhaitent venir en voiture voir un proche, dîner en ville ou même flâner une heure de plus sur une rue commerciale. Rares sont les résidents qui ont besoin de leur zones SRRR avant 16h.

### **Permettre et encourager la colocation**

J'ai été propriétaire d'un bâtiment commercial où travaillaient des professionnels. 90% des locaux étaient en colocation. Permettre qu'un café partage son comptoir avec une cordonnerie ou une bijouterie. Qu'une librairie partage un local avec une microcrèmerie. Les possibilités sont nombreuses, et les concepts pourraient être intéressants, devenir des pôles de quartier. Et conserver une authenticité vitale aux rues commerciales.

### **Lancer un programme de coop start-up ( santé-technique-juridique-artisans)**

Tenter d'attirer des petits groupes de travailleurs autonomes qui ont besoins d'un très petit local, mais qui pourrait bénéficier de la visibilité d'une grande artère. J'imagine une coop technique ou un architecte s'associe à un ingénieur et un inspecteur en bâtiment pour louer un local commercial au rez-de-chaussée et y tenir un coop technique qui offre tous les services pour l'évaluation, l'entretien, l'achat et la rénovation de bâtiments.

Même chose en santé. Pour l'avoir vécu, les professionnels de la santé n'ont jamais besoin de 2000 pieds carrés. C'est intenable. La coop ou tout est partagé est plus facile à tenir. Sur le modèle des start-up, la ville pourrait supporter quelques années ces implantations en réduisant les taxes sur deux ou trois ans. Il serait même possible de favoriser les professionnels diplômés depuis moins de 2 ans.

### **Ouvrir un site internet permettant aux résidents de s'exprimer**

Une activité qui devrait être prise en charge par les SDC. Tenter de rejoindre un maximum de résidents du secteur et connaître les habitudes de consommation, sonder les besoins et inviter les gens à manifester leur intérêt pour certains types de commerces dans leurs quartiers. Sorte de Facebook local. De plus un registre des locaux à louer sur un site internet permettrait également à de jeunes entrepreneurs de comparer rapidement les locaux disponibles, et de contacter facilement les propriétaires.

### **Interdire le commerce de ruelle**

Nul doute, les gens vont commercer partout où ils peuvent. J'ai personnellement comme voisin un ébéniste qui fait un petit commerce dans son garage. Tant que le volume demeure modeste, il est possible de tolérer et probablement impossible à contrôler. Mais dans certains cas on frôle la concurrence déloyale. Quand un SUV vient chercher des dizaines de barquettes de fleurs de jardins ou d'arrangements floraux pour funérailles, on peut se poser des questions. De la même façon qu'on ne tolère pas que des travaux se fassent sans permis, ou que la scie ronde tourne à 22h, faire du commerce de volume dans une ruelle ne devrait pas être toléré.

### **Interdire l'affichage idiot**

Certaines affiches sont agressantes. Cheap. La ville, en collaboration avec les SDC, Destination Montréal, devrait standardiser le traitement d'une façade de local à louer. À la fois pour l'esthétique mais aussi pour envoyer le message que ce local n'est pas à l'abandon, il est en transition.

### **Comment on finance tout ça ?**

L'ensemble de ces mesures peuvent et doivent être financées par un vaste programme de gestion et de tarification de 100% des stationnements tant privés, sur rues, qu'institutionnels et commerciaux. Tous les stationnements de la ville doivent être recensés, et tarifés à leur juste valeur. Les milliers de stationnements gratuits au centre de la ville sont un formidable incitatif à tout faire en voiture, mais en plus ils nuisent gravement aux commerces des anciennes rues commerciales en induisant une concurrence déloyale. Le tableau Excel qui accompagne cette contribution illustre quelques cas de taxations inéquitables entre les vieux bâtiments commerciaux des quartiers centraux et les grandes surfaces avoisinantes avec des centaines de stationnements. L'avantage fiscal accordé aux grandes surfaces est carrément inacceptable.

Merci pour l'attention accordée à mes observations

