

## Réflexions concernant les locaux commerciaux vacants.

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles un commerce va fermer ses portes. Des changements dans le marché, l'inhabileté du commerçant, la maladie, le divorce, etc... Mais, le facteur le plus important est la perte économique. Une entreprise commerciale ne peut survivre en l'absence de profit. Éventuellement, les pertes vont ronger le capital et la faillite ou la fermeture devient inévitable.

On peut chercher des façons d'augmenter les revenus. Mais, bien souvent, des facteurs externes interviennent qui sont incontrôlables. Par exemple les prix : avant de les augmenter, il faut estimer l'élasticité de la demande pour son service ou son produit. On peut penser à des associations de marchands qui aideraient à augmenter les revenus en créant de l'achalandage.

En bout de compte, ce sont les coûts qui sont le plus contrôlables par le commerçant. Il peut contrôler ou négocier le prix d'achat de son produit, le coût de sa main-d'œuvre, le loyer à la signature du bail et plusieurs autres frais. Les taxes sont pour la plupart reliées à son profit, à sa masse salariale ou à ses ventes. La taxe de vente est la plus importante, mais elle est payée par les clients, donc n'intervient pas dans son calcul des coûts.

Cependant, la taxe municipale qui est collectée des propriétaires d'édifices commerciaux est refilée aux locataires. Cette taxe n'est pas basée sur le revenu du commerce, mais sur la superficie occupée. Elle devient partie du loyer (coût fixe), mais non négociable.

Si le local est vide, le propriétaire de l'édifice doit quand même payer cette taxe. Il doit donc estimer le montant total à payer et le répartir sur les locataires actuels. Autrement, son édifice va dégénérer sans les réparations nécessaires. Il va donc augmenter les loyers. Ce qui contribue à ce que le local demeure vacant plus longtemps.

Pour le commerçant qui ouvre un nouveau commerce, les premières années sont les plus difficiles et souvent à perte. Habituellement, on dit d'un restaurant qu'il a des chances de rester ouvert s'il survit les deux premières années. Les frais initiaux sont énormes et doivent être récupérés, du moins en partie.

C'est pourquoi je crois que, parmi tous les moyens imaginatifs auxquels on peut penser, un congé ou une diminution de taxe les deux premières années serait un excellent moyen pour la Ville de contribuer au succès de ses commerçants. Il y aurait un effet multiplicateur de développement qui pourrait même servir à augmenter les revenus de la Ville.

Un autre moyen serait de corriger ou d'éliminer certains petits règlements obscurs et inutiles qui ne font que nuire à l'épanouissement des commerces sans ajouter quoi que ce soit à la qualité de vie du voisinage. Une révision s'impose.

Finalement, il faudrait éviter de fermer des rues commerciales pour des travaux de longue durée ou au moment de l'année le plus profitable aux commerces. De même pour la restriction du stationnement sur les rues où les clients viennent de plus loin.

Chaque rue ou voisinage connaît un contexte différent. La solution unique aux locaux vacants n'existe pas. Mais je pense que la Ville devrait contribuer au succès des commerces. Autrement, la base de taxe va pour le moins stagner et, à la longue, nous allons tous en souffrir. Plusieurs exemples existent de villes en faillite. Certaines sont en train de se revigorer. On peut penser à Detroit. Plus on attend, plus c'est difficile.

Je vous remercie pour cette consultation et je vous souhaite tous un futur profitable.

Jean-Pierre Gravel

Local 75 Bistro Pub

5601, avenue de Monkland

514-239-6656