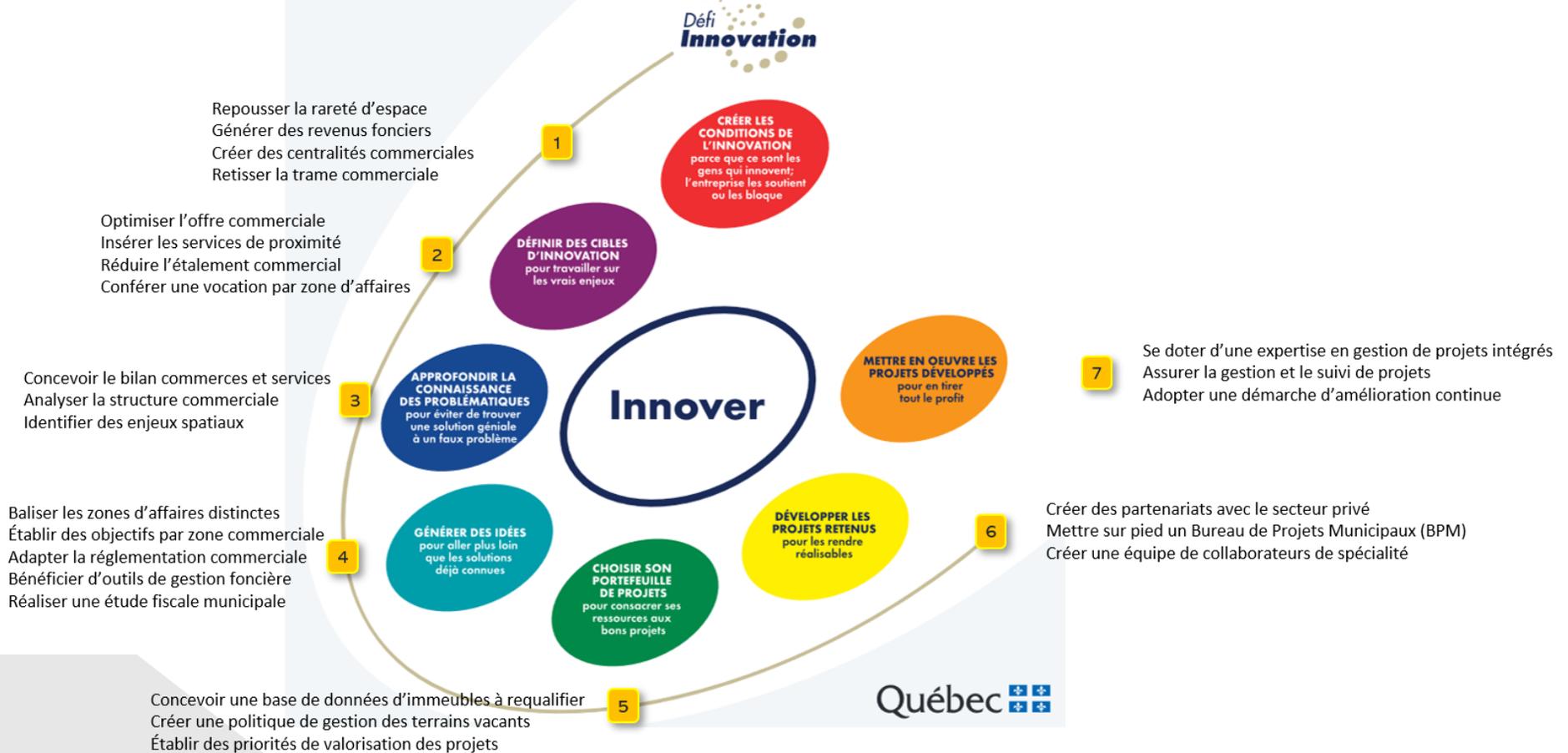


Le redéveloppement des villes passe par l'innovation. L'innovation consiste en un procédé qui remet en question les manières traditionnelles de faire les choses et qui en propose de nouvelles pour résoudre

des enjeux difficiles à traiter. Le gouvernement du Québec propose une méthodologie que nous adaptons à la gestion de l'armature commerciale. Déjà, plusieurs municipalités s'intéressent à cette démarche qui permet de relancer l'éco-

nomie commerciale tout en satisfaisant un nombre d'attentes spécifiques axées sur la gestion de l'espace, la génération de nouveaux revenus fonciers et l'amélioration constante de la fonction commerciale.

Processus d'innovation ... en gestion de l'armature commerciale



Ce processus de revalorisation de la fonction commerciale ne se fait pas en vase clos. Il s'agit d'un chantier urbain qui s'inscrit dans une planification plus large du territoire.

Des motifs d'analyse urbaine

La révision du plan d'urbanisme, la révision du schéma d'aménagement, l'adoption d'un plan maître de développement économique, le redéveloppement des quartiers, la mise en valeur de terrains vacants importants, les projets de quartiers résidentiels intégrés ou simplement l'adoption d'une vision municipale représentent autant de motifs à l'origine d'une révision du développement commercial.

Bien que l'économie puisse connaître des sursauts momentanés, les projets d'investissements demeurent constants, dans la mesure où des occasions d'affaires sont observées. Les multiples demandes des investisseurs favorisent souvent une certaine confusion quant à leur pertinence dans l'ordre urbain.

En effet, la vision urbaine dépasse largement en durée et en ampleur la vision à court terme du privé. Lorsque la pérennité de cette vision semble menacée, il est temps de revoir la structure urbaine et de l'ajuster pour tenir compte des nouveaux défis qui la touchent.

Cet ajustement est normal et s'inscrit dans un processus d'amélioration continue, une technique bien connue des entreprises manufacturières (aussi appelé Kaizen). L'essence de cette approche consiste à apporter des petites améliorations à intervalles régulières.

Par exemple, il peut être question de modifier quelques règlements sur les usages commerciaux visant tel ou tel quartier, d'adopter une politique sur le

coefficient d'occupation au sol minimal d'un immeuble non résidentiel, de définir à l'avance des espaces réservés au développement commercial pour un futur quartier et autres.

La requalification immobilière

Ce sujet revient régulièrement dans les communications de DEMARCOM. Et pour cause ! Le cadre bâti non résidentiel n'a pas été planifié pour répondre aux impératifs d'aujourd'hui. Il est normal d'observer des lacunes dans l'offre immobilière et les besoins actuels à combler.

Plutôt que d'attendre un état de désuétude avancé d'un immeuble, il existe des critères qui permettent de qualifier certains immeubles de candidat potentiel à une requalification immobilière. Mais cette requalification doit pouvoir servir les nouveaux intérêts urbains.

Par exemple, le cadre immobilier de bien des rues commerciales peut bénéficier d'immeubles mieux conçus, ayant plus d'un étage et proposant des qualités plus en ligne avec les besoins d'aujourd'hui (isolation, systèmes de tuyauterie et autres). Ces changements rendent possible l'attraction de nouvelles entreprises souhaitant tirer parti d'un immeuble récent.

D'ailleurs, la valorisation d'un immeuble peut inciter d'autres propriétaires à faire de même. Les gains attendus s'avèrent souvent au rendez-vous (renouvellement des commerces, rendement plus élevé, amélioration de l'image du lieu).

Au plan urbain, les occasions de valoriser le parc immobilier non résidentiel

sont nombreuses et valent les efforts consacrés à les identifier.

Il en résultera nombre de projets potentiels qui peuvent être entreprise soit par la ville, soit par le privé ou même en coparticipation.

La ville de demain ?

Lorsque que l'on conjugue la gestion des défis urbains, l'analyse des potentialités du territoire et les processus d'innovation, l'on forme déjà les paramètres de la ville de demain. De plus, en adoptant un processus d'amélioration continue, cette ville future s'adapte constamment aux défis qu'elle rencontre.

La force inhérente de chaque ville à affronter les opportunités de demain réside dans la direction générale et l'équipe interne, car ce sont ces ressources qui détiennent le savoir et les compétences nécessaires à la valorisation continue du tissu urbain.

Nous avons souvent observé dans nos travaux auprès du domaine urbain que cette ville du futur existe déjà dans l'esprit de bien des gens. La volonté de concrétiser cette vision existe. Une étincelle suffit à faire de cette vision une réalité !



**ÉTABLIR UNE
DISTINCTION
COMMERCIALE**

DEMARCOM
Cibler l'essentiel

Economie, emplois, investissement, revenus fonciers

demarcom.ca
1 855 672-8989