

Les Sociétés de développement commercial

Des acteurs essentiels et incontournables



Mission et impacts sur le développement durable des municipalités



Sommaire

- 01 Introduction
- 02 Ce qu'est une Société de développement commercial
- 03 L'histoire des SDC au Québec
- 04 Les effets bénéfiques d'une SDC
- 04 Les SDC, un acteur de choix pour le développement local
- 04 Les mandats et les activités des Sociétés de développement commercial
- 05 Les SDC assument le leadership nécessaire à la mise en valeur d'une artère commerciale
- 05 Le partenariat fructueux entre une ville et une SDC
- 06 Une force économique
- 07 Des histoires à succès
- 12 Et plus encore...



Introduction



Un nombre grandissant de municipalités et de gens d'affaires se mobilisent au Québec pour revitaliser leur centre-ville et leurs artères commerciales. Dans cette optique, plusieurs font le choix de combiner leurs forces au sein d'une Société de développement commercial (SDC).

Les Sociétés de développement commercial se sont affirmées comme un acteur incontournable du développement commercial et de la revitalisation de plusieurs centres-villes du Québec, en mobilisant les investisseurs et gens d'affaires. On compte actuellement près de 40 SDC au Québec. Cette formule a fait la preuve de son efficacité autant dans les grandes villes que dans les municipalités de plus petite taille.

Ce qu'est une Société de développement commercial



Par ses actions, la SDC contribue à la mise en place :

- d'un environnement propice aux affaires
- d'un milieu animé, sécuritaire, propre et vivant
- d'un renforcement de l'activité commerciale existante
- d'une amélioration de la qualité de vie

La Société de développement commercial est un organisme privé à but non-lucratif qui veille à la représentation des intérêts des commerçants et professionnels d'une artère commerciale ou d'un centre-ville, et à leur implication et participation active au développement local.

La Société de développement commercial est une association à cotisation obligatoire de gens d'affaires d'un secteur, qui s'appuie sur un processus démocratique pour atteindre les objectifs fixés par ses membres. Elle regroupe des professionnels et entreprises qui ont des besoins similaires, qui s'associent pour se donner des stratégies et des outils communs afin d'assurer leur représentation auprès des décideurs et des autres groupes d'intérêt et pour contribuer activement à la revitalisation, au développement commercial, à l'animation et à la promotion de leur secteur.

S'il existe, ailleurs dans le monde, des associations de gens d'affaires basées sur une obligation de participation, le modèle québécois privilégie la liberté d'association des gens d'affaires. Dans ce cadre, les Sociétés de développement commercial sont des organismes dont la création, le financement et le fonctionnement sont toujours tributaires, avant tout, de la volonté de leurs membres.

La SDC devient un acteur incontournable du développement local et un allié de choix pour les municipalités soucieuses de travailler étroitement au renforcement économique du secteur central avec leur communauté d'affaires.

L'histoire des SDC au Québec



39

Sociétés de développement commercial au Québec dont 15 à Montréal.

230

Business Improvement Areas en Ontario, dont 71 à Toronto.

Un important potentiel de développement au Québec !

Basées sur le modèle des Business Improvements Areas nées en Ontario dans les années 1970, les premières SDC apparaissent à Montréal en 1981, sur la Plaza Saint-Hubert, le boulevard Monk, la Promenade Ontario et la Promenade Masson.

Dès lors, le nombre de SDC va croître au Québec, dans des municipalités de toute taille. Certaines SDC ont aujourd'hui presque trente ans d'expérience en matière de revitalisation, d'animation et de développement urbain. En 1997, l'appellation initiale de «Société d'Initiative et de développement des artères commerciales»

(SIDAC) est remplacée par celle de SDC.

Les SDC étaient regroupées de 1979 à 2006 au sein du Regroupement des centres-villes et des artères commerciales du Québec. Cet organisme avait pour vocation de favoriser la création, le développement et le réseautage des SDC. Depuis 2006, un organisme québécois à but non lucratif déjà collaborateur auprès des SDC, la Fondation Rues principales, s'est engagé, fort de son expertise en matière de revitalisation des centres-villes, à assurer le réseautage et le maillage entre les SDC, et à les accompagner dans leur évolution.

Depuis juin 2007, une association des SDC a également vu le jour, à l'échelle de l'île de Montréal, soit l'Association des SDC de Montréal. Elle regroupe 15 sociétés de développement commercial et représente le plus important regroupement de gens d'affaires de l'agglomération montréalaise. L'Association des SDC de Montréal entretient également des liens avec les autres SDC du Québec. Elle a organisé en mai 2009 un colloque d'une journée, conviant les SDC à partager leurs préoccupations quant au rôle clé qu'elles peuvent jouer dans l'amélioration du milieu de vie.

Au fil du temps, le rôle des SDC a connu une diversification, liée à l'évolution des enjeux du développement commercial et à la généralisation d'une vision plus globale du développement local. Si initialement, les SDC se concentraient principalement sur l'animation et la promotion des artères commerciales, leur champ d'intervention s'est depuis élargi à divers domaines tels que la promotion touristique, la propreté, la sécurité, l'information, l'embellissement du domaine public, l'affichage et la revitalisation physique.

Les effets bénéfiques d'une SDC

Les SDC : un acteur de choix pour le développement local

La constitution d'une SDC comporte plusieurs avantages d'importance pour le développement des artères commerciales et des centres-villes, soient :

- le regroupement concerté de la communauté d'affaires;
- la coordination et la mise en commun des efforts des gens d'affaires;
- une meilleure et une plus grande implication des gens d'affaires dans le développement de leur milieu;
- des investissements financiers et humains qui ajoutent un effet multiplicateur aux actions entreprises et aux résultats obtenus;
- la présence d'un partenaire essentiel en soutien à la planification du développement des municipalités.

Les mandats et les activités des Sociétés de développement commercial

Les premiers mandats confiés aux Sociétés de développement commercial sont identifiés par leurs membres qui cherchent à améliorer l'environnement dans lequel ils évoluent. Ces objectifs touchent toutes les clientèles des municipalités: les résidants, les clients, les touristes et les autres groupes d'intérêt en visant l'amélioration de leur cadre de vie et un plus grand rayonnement de celui-ci. Cette convergence des orientations amène même certaines municipalités ou autres acteurs socioéconomiques à confier de nouveaux mandats aux SDC, en accord avec ceux fixés par les membres.

Selon les différents milieux, le champ d'intervention des SDC comprend :

- la représentation des intérêts des gens d'affaires;
- la création de partenariats avec les autres acteurs impliqués dans le développement local;
- l'identification des tendances en matière de développement commercial;
- le recrutement et l'accueil de nouvelles entreprises;
- le soutien et la mise en valeur de l'offre commerciale existante;
- la conception d'activités de promotion et d'animation;
- le développement de l'offre touristique;
- le développement de l'image et de l'identité du secteur commercial;
- l'aménagement des espaces publics;
- la sécurité des artères commerciales;
- la propreté des artères commerciales.



Les effets bénéfiques d'une SDC

Les SDC assument le leadership nécessaire à la mise en valeur d'une artère commerciale

En rassemblant les gens d'affaires d'un même territoire et en collaborant activement aux projets de développement, les SDC deviennent un acteur important et incontournable de la mise en valeur d'une artère commerciale. Les SDC permettent ainsi aux territoires qu'elles desservent de rester compétitifs face aux grandes surfaces et aux développements commerciaux périphériques. En contribuant au dynamisme des artères centrales et à la vitalité des cœurs de villes, les SDC s'engagent pleinement dans le développement durable des collectivités.

Le partenariat fructueux entre une ville et une SDC

Un partenariat étroit entre la Ville et la SDC est garant de succès pour chacun de ces acteurs et assure une base solide au développement harmonieux des artères et des secteurs commerciaux.

Le cadre législatif qui régit les SDC établit une relation évidente entre une SDC et sa municipalité :

- La municipalité détermine par règlement les zones commerciales au sein desquelles pourront être créées des SDC.
- La SDC ne sera créée que suite à une demande formelle des gens d'affaires auprès de la municipalité et suite à une concertation du milieu des affaires et de la municipalité.
- La municipalité prévoit par règlement les modalités de fonctionnement et de cotisation de la future SDC, en collaboration avec les gens d'affaires intéressés à créer une SDC.
- Le financement d'une SDC est assuré, pour l'essentiel, par la cotisation obligatoire que la municipalité perçoit auprès de la totalité des contribuables tenant un établissement dans le district.

Au-delà des liens juridiques qui existent entre une SDC et la municipalité, ces deux acteurs se rejoignent sur le plan de leur volonté d'améliorer l'offre commerciale de leur cœur de ville, de créer un espace convivial et propice aux affaires et de renforcer l'activité économique locale. Ils partagent ainsi plusieurs domaines d'intervention et deviennent des partenaires privilégiés.



Les SDC et les municipalités travaillent conjointement sur :

- le soutien et la mise en valeur de la fonction commerciale et culturelle;
- l'organisation d'animations et de promotions collectives;
- le renforcement de l'image du secteur commercial;
- l'amélioration physique du centre-ville et des artères commerciales;
- la bonification de l'offre touristique.



Une force économique



Les SDC participent activement au développement local en soutenant des entreprises grandement impliquées dans l'économie locale et qui réinvestissent massivement dans les cœurs de villes et de villages.

En favorisant la concentration d'activités dans les centres-villes, les SDC soutiennent les entreprises situées sur les artères commerciales et jouent un rôle important pour l'atteinte d'un développement durable; elles favorisent le maintien ou la création d'emplois près des lieux de résidence ou dans des secteurs accessibles en transport en commun.

Les SDC du Québec ce sont:

- 17 514 membres desservant près de 3 millions de personnes;
- 305 534 emplois sur les territoires gérés par des SDC;
- Plus de 700 millions \$ de taxes municipales en 2008;
- 10 975 470 \$ en cotisations des membres en 2009;
- Près de 3 600 000 \$ de revenus et d'investissements additionnels;
- 5 milliards \$ de ventes au détail;
- Plus de 400 000 \$ en dons ou commandites;
- 200 événements par an, dont plus de 40 foires commerciales;
- Plus de 60 événements culturels initiés ou en partenariat avec les SDC.

Des histoires à succès



Les SDC s'engagent, créent et innovent pour collaborer et contribuer à la vitalité de nos centres-villes, et en faire des milieux de vie dynamiques, attrayants et invitants, comme en témoignent les initiatives et réalisations qui suivent à titre d'exemples.

Alma (Saguenay - Lac-St-Jean)

En juillet 1983 naissait la Société de développement commercial d'Alma, comptant aujourd'hui plus de 181 membres. Sa mission est de dynamiser le centre-ville avec l'organisation d'activités d'animation et de promotion de toutes sortes et d'amener les gens d'Alma à s'impliquer dans leur milieu.

Parmi les principales actions menées localement, notons:

- la mise en place de l'argent SDC afin de promouvoir l'achat dans les commerces du centre-ville. L'élaboration de publicités et de promotions afin d'attirer la clientèle et développer des habitudes d'achat au centre-ville;
- la carte fidélité offerte à tous les travailleurs du centre-ville, donnant des rabais chez les commerçants participants;
- des interventions sur le plan physique avec la sauvegarde de bâtiments historiques, la réfection de certaines rues du centre-ville et des stationnements, l'installation d'une nouvelle signalisation;
- la création d'un nouveau site Internet pour le centre-ville d'Alma, qui présente les commerces, les événements et les promotions du centre-ville, en plus de présenter les services offerts aux commerçants;
- la mise en place d'une scène permanente avec écran géant, où est présentée une programmation originale et annuelle adaptée aux saisons et aux clientèles afin d'accroître les retombées économiques, sociales et touristiques des événements;
- la construction des Terrasses des cascades qui abrite un marché public ouvert toute l'année à l'intérieur et à l'extérieur en période estivale.



La Malbaie

La Société de développement commercial du centre-ville de La Malbaie s'implique activement dans le recrutement de nouveaux établissements d'affaires. En ce sens, elle collabore à l'élaboration d'un forfait de bienvenue pour favoriser l'implantation de nouveaux commerces dans le secteur. Elle offre ainsi 200 \$ de bons rabais aux nouveaux commerçants à utiliser dans les commerces du centre-ville. Une belle façon de favoriser l'intégration des nouveaux investisseurs dans la communauté d'affaires, tout en encourageant l'activité commerciale locale.

Afin de rendre l'artère commerciale St-Étienne plus invitante, la SDC a acquis une sculpture intitulée « Les Marcheurs » et, de concert avec d'autres partenaires, a veillé à son intégration dans un aménagement de qualité à l'entrée du centre-ville. De quoi inciter un peu plus les piétons à parcourir les rues du centre-ville.

Montréal (Avenue du Mont-Royal)

La Société de développement de l'Avenue Mont-Royal veille à défendre les intérêts et à répondre aux besoins de ses 480 membres depuis 1985. Elle a pour mission de maximiser la vitalité de l'Avenue en promouvant son développement économique. De plus, elle organise de nombreuses activités artistiques, culturelles et commerciales visant à faire de l'Avenue Mont-Royal une artère incontournable. Parmi ces actions, notons :

- « Paysages éphémères » : « un événement urbain qui consiste en la création, chaque été, d'un parcours d'interventions paysagères éphémères qui contribuent à sensibiliser le public aux diverses opportunités de transformation de la ville comme milieu de vie »;
- la création d'un nouveau site Internet de l'Avenue, qui représente une fenêtre sur le monde, en plus de permettre de trouver facilement chaque commerce de l'Avenue. Plus de 7 000 abonnés reçoivent l'infolettre 2 à 3 fois par mois (www.mont-royal.net);
- une Marche de Noël aux flambeaux courue par 7 000 participants durant la période des fêtes;
- la mise en place du projet Bécik Vert, première flotte de vélos-partage de Montréal ;
- la mise à la disposition des consommateurs de sacs de magasinage réutilisables uniques et stylisés : 15 000 sacs vendus en moins de 3 mois;
- des outils promotionnels efficaces : plus de 500 000 lecteurs du « Guide Mode de vie » de l'Avenue, et du Magazine « Décembre sur l'Avenue »;
- la gestion de l'accueil touristique au Plateau Mont-Royal.





New Richmond

À New Richmond, en Gaspésie, la Société de développement commercial a mis sur pieds différentes activités de promotion pour créer de l'achalandage au centre-ville.

En effet, depuis 2005, la SDC de New Richmond organise durant l'année des campagnes d'achat local sous le thème « Quand on cherche ICI, on trouve ICI ». Sa campagne des Fêtes est un véritable succès chaque année et elle contribue à faire prendre conscience aux gens que l'achat local est primordial pour l'économie d'une région comme la Gaspésie.

La SDC de New Richmond est aussi active au niveau communautaire. En 2009, l'événement « L'Halloween au Village Gaspésien de l'Héritage Britannique », offre un après-midi d'activités pour les enfants qui a lieu chaque année, et qui attire plus de 1000 personnes provenant de municipalités

avoisinentes dans un rayon de 100 km.

En novembre 2008, la SDC de New Richmond a distribué gratuitement 12 000 sacs écologiques dans les foyers de la ville de New Richmond et des autres municipalités de la Baie-des-Chaleurs afin de conscientiser la population à l'importance d'utiliser des sacs écologiques réutilisables.

Plessisville

À Plessisville, un comité de bénévoles de la SDC, du Club Optimiste et de Rues principales Plessisville travaillent à la réalisation du tournoi annuel de hockey-balle au centre-ville. Une activité populaire qui anime le secteur pendant une fin de semaine complète. Lors des dernières éditions, le tournoi a attiré pas moins de 350 personnes au centre-ville pendant les deux jours d'activités.

Pour multiplier les retombées de cette activité, la SDC fournit, comme prix aux équipes gagnantes, des chèques-cadeaux chez les marchands du centre-ville et investit 6 000 \$ pour l'organisation de l'événement.

En plus des deux terrains de jeux, en constituant l'attrait principal, une terrasse comptant 60 places avec le bar IGA Coop Plessisville permet aux gens de passer une agréable fin de semaine. S'ils souhaitent bouger encore plus, un terrain de volley-ball complète la mise en scène.





Trois-Rivières (centre-ville)

Vivez l'expérience urbaine!

À Trois-Rivières, la Société de développement commercial, en plus de promouvoir le développement et la vitalité du centre-ville, participe activement à son amélioration physique et à la mise en valeur de son patrimoine bâti. Elle investit temps, énergie et argent provenant du privé dans certains projets structurants pour l'ensemble de la communauté d'affaires, les citoyens et les visiteurs du centre-ville.

Entre autres, la SDC publie chaque année le Guide Destination Centre-ville. Ce bottin, distribué à plus de 30 000 exemplaires, contient près de 60 pages couleurs et permet de promouvoir plus de 500 places d'affaires membres de la SDC Centre-ville. Ce dernier renferme également une variété de renseignements utiles sur le centre-ville dont une carte des stationnements.

La SDC met aussi en place durant la période estivale une brigade urbaine qui assure l'entretien des rues du centre-ville et transmet aux passants et aux touristes de l'information sur les activités en cours et à venir afin de bonifier leur expérience urbaine.

Elle assure également une représentation efficace de ses membres auprès des instances municipales et présente des projets de revitalisation de différents secteurs du centre-ville. Elle entretient également un lien privilégié avec les propriétaires d'immeubles autant pour la rénovation de leurs édifices que pour les soutenir dans leurs démarches auprès de locataires commerciaux potentiels. Avec un taux de vacance de 4,6%, le centre-ville de Trois-Rivières a su bien mettre en place sa stratégie de développement commercial.



Ville de Québec

La Société de développement commercial du centre-ville de Québec est présentement la seule SDC de la Capitale. Bien que son action soit diversifiée, la revitalisation du quartier Saint-Roch est un défi de taille qui touche de multiples milieux (commercial, résidentiel, associatif, artistique et technologique) et l'association des commerçants et gens d'affaires du secteur relève le défi depuis de nombreuses années. La SDC anime également le centre-ville avec des événements d'achalandage important, dont voici quelques exemples.

L'illumination de la rue Saint-Joseph

Il regroupe maintenant 8 événements hivernaux sur 4 mois d'activités et fut récipiendaire d'un prix provincial d'animation commerciale. Ces 8 événements remportent chaque année un réel succès et créent un achalandage colossal dans le secteur. Ils contribuent à faire de Saint-Roch le nouveau centre d'intérêt de la grande région de Québec, en plus d'apporter un peu de chaleur et d'animation durant la période hivernale. Dans le cadre de cet événement, la SDC organise elle-même 2 événements d'envergure, Saint-Joseph en lumières et le Saint-Roch d'Or, une activité originale prenant avantage des nouvelles technologies en lien avec le Carnaval de Québec.

Le circuit piétonnier balisé à Québec

Il est le premier circuit balisé de la ville et le troisième en Amérique du nord (Salem et le FreedomTrail de Boston). L'objectif est de décentraliser la clientèle touristique du Vieux Québec vers d'autres secteurs en leur faisant découvrir le nouveau centre-ville de Québec.

Ouverture des terrasses

Chaque année, pour lancer la belle saison d'été, l'association et ses membres de la rue du Parvis organisent l'ouverture des terrasses. Cet événement fait la promotion d'un milieu de vie agréable à proximité de la splendide église Saint-Roch.

Le circuit culinaire et historique.

Riche d'une histoire exceptionnelle, le quartier Saint-Roch mérite une découverte originale sous un angle historique et commercial. Les visiteurs peuvent ainsi s'enquérir de l'histoire commerciale du quartier avec un guide, tout en effectuant une promenade agréable ponctuée de découvertes culinaires dans Saint-Roch.

Et plus encore...



- À Drummondville: la onzième édition de la Fête du quartier Saint-Joseph, ainsi que le projet « Un quartier vert » qui consiste à embellir le quartier Saint-Joseph avec l'installation de corbeilles à fleurs et d'oriflammes.
- À Joliette: l'October Blues et l'organisation des Marchés de Noël et du marché public.
- À Lachute: le site Web, le Carnet de bienvenue pour les nouveaux résidents et l'opération Destination magasinage au centre-ville.
- À La Tuque et à Rouyn-Noranda: les Ventes Trottoir.
- À Magog: la Pub Coop avec les membres de la SDC dans les médias locaux.
- À New-Richmond: la campagne d'achat local durant la période précédant les Fêtes.
- À Baie-Comeau: le concours « Sculpture sur Neige 3D » à la SDC Place Lasalle.
- À Saint-Hyacinthe: les magazines de mode, ainsi que l'organisation en décembre 2009 d'une Journée Partage au cours de laquelle a été érigé un immense sapin de Noël au centre-ville et où la population a été sollicitée pour contribuer à la remise d'un cadeau d'une valeur de 20 \$ à des élèves d'une école défavorisée située sur le territoire de la SDC : plus de 170 cadeaux ont été distribués.
- À Victoriaville: les deux ventes trottoir en juin et en août et la promotion de Noël. L'organisation de la première édition de « Mon centre-ville en neige » avec une nouveauté au Québec, du "Banshee Bungee", et la démonstration d'un sculpteur professionnel de renommée internationale.
- Dans le Vieux-Sorel: le Rendez-vous des saveurs et le Concours de Noël.
- Au centre-ville de La Malbaie: le Grand Baz'Art au mois d'août.
- À Rivière-Rouge: la Vente trottoir et le vin et fromage, ainsi que la première journée de la famille à laquelle ont participé 500 personnes.
- À St-Félicien: l'animation culturelle du centre-ville l'été.

Mission et impacts sur le développement durable des municipalités

- 17 514 membres desservant près de 3 millions de personnes;
- 305 534 emplois sur les territoires gérés par des SDC;
- Plus de 700 millions \$ de taxes municipales en 2008;
- 10 975 470 \$ en cotisations des membres en 2009;
- Près de 3 600 000 \$ de revenus et d'investissements additionnels;
- 5 milliards \$ de ventes au détail;
- Plus de 400 000 \$ en dons ou commandites;
- 200 événements par an, dont plus de 40 foires commerciales;
- Plus de 60 événements culturels initiés ou en partenariat avec les SDC.

avec la participation de:



11, rue de l'Ancien-Chantier
Québec (Québec)
G1K 6T4
1-877-694-9944
www.fondationruesprincipales.qc.ca