DISTRICT CENTRAL

des projets-porteurs pour la relance économique au District Central

PRÉSENTÉ PAR

SDC DISTRICT CENTRAL

contexte

Depuis 2016, la Société de développement commercial (SDC) District Central travaille à redonner un nouveau souffle à un quartier légendaire pour le faire rayonner et le propulser au sommet de la scène économique montréalaise. Pour se faire, elle s'appuie sur les entreprises et ses partenaires, les mobilise et les concerte autour d'une vision commune.

Forte d'une vision et d'une image de marque distinctive, le territoire se donne alors le moyen de ses ambitions en élaborant un plan d'affaires répondant aux besoins des entreprises et du territoire. Parmi les éléments-clés de ce plan, on y retrouve le développement et la mise en œuvre de projets-porteurs.

L'année 2020 s'amorce positivement, le territoire est désormais porté par sa communauté d'affaires et ses partenaires. Puis en mars, la crise de COVID-19 vient interrompre promptement cet élan.

La reprise graduelle des activités économiques en mai laisse présager des jours meilleurs, mais force est d'admettre que le contexte socioéconomique dans lequel le plan d'affaires avait été rédigé a radicalement changé. Il est donc primordial de vérifier si les orientations de la SDC sont toujours d'actualité et qu'elles vont répondre aux défis des entreprises en ce temps de crise. C'est pourquoi des leaders de la communauté d'affaires ont été sollicités et ont répondu présent une fois de plus à l'appel lancé par la SDC en mai dernier en mettant généreusement leurs expertises et compétences au service de la relance du District Central.

Résultat : les travaux du comité confirment la direction à suivre et un constat est sans équivoque : le plan de relance s'inscrira dans la continuité des efforts pour faire renaître le quartier et les projets-porteurs seront le moyen d'y arriver. Le tout en demeurant agile pour saisir les opportunités et initier des actions concrètes pour répondre aux enjeux immédiats.

C'est d'ailleurs dans ce contexte que la SDC dépose un projet d'envergure au Fonds d'initiative et de rayonnement de la métropole (FIRM) visant à connecter les opportunités dans le quartier. La réponse favorable du FIRM vient s'arrimer aux efforts du comité et devient, par le fait même, le point d'ancrage aux trois projets-porteurs identifiés.

La renaissance du District Central ne sera pas le fruit du hasard. Elle passera par la mise en place de projets structurants et portés par son écosystème tel que le démontrent les pages suivantes.

la toile de fond

De l'environnement actuel, au-delà de la politique, de l'économie, de la culture et de la technologie, il y a cette grande crise sanitaire. Nous prenons conscience que la santé publique est le véritable moteur de développement des collectivités. Ce n'est pas pour rien que la mobilisation de toutes les parties prenantes de la société devient vitale.

Pour réussir à court terme, il faut parvenir à développer des projets-porteurs, partagés et construits sur l'intelligence collective. La puissance de nos actions futures se mesurera à l'excellence de nos écosystèmes et à la force de nos liens.

le comité de relance

Pour réfléchir et bâtir ce Plan, la Société de développement commercial (SDC) District Central a pu compter sur des LEADERS D'AFFAIRES sur son territoire, des entrepreneurs et intrapreneurs aux expertises et profils diversifiés.

Présidente du comité
Laetitia Bedout
Directrice exécutive
Pixmob

Emmanuel Amar
Cofondateur
IDX Design + Com

Charles Benoualid
Vice-président
Recherche et développement
CGS

Monique Chartrand
Directrice générale
Communautique

Éric Duchemin
Directeur scientifique
Laboratoire d'agriculture urbaine

Stéphanie Gauthier
Copropriétaire
Agence Jodabe & Les Griffés

Hicham Jerando
Président et fondateur
Jerando Fashion

Gabrielle La Rue
Fondatrice et PDG
Locketgo

Jacqueline Saucier
Chargée de projets
Fonds immobilier de solidarité FTQ

Alexandre Skerlj
Directeur
Commercialisation des innovations – Transport et logistique
PME MTL Centre-Ouest

Howard Szalavetz
Propriétaire
Les Immeubles HS

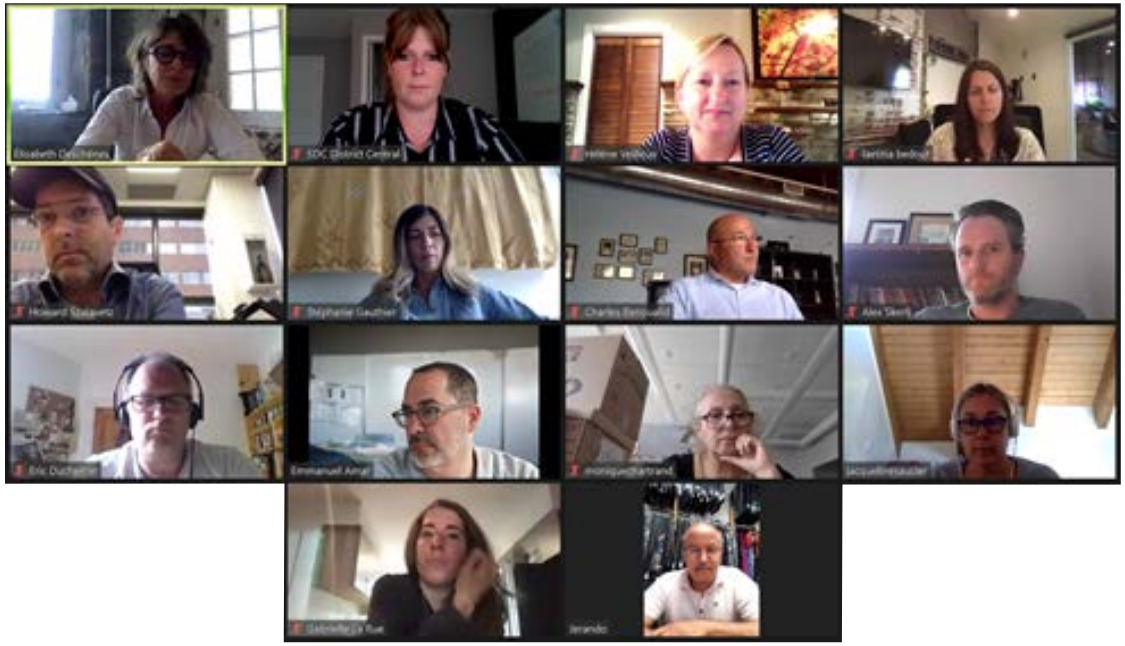
Appuyé par :

Geneviève Dufour
Directrice Stratégie et relations d'affaires
SDC District Central

Hélène Veilleux
Directrice générale
SDC District Central

Accompagné stratégiquement par
Élisabeth Deschênes, *Présidente*
ZA Communication d'influence

ici commence la démarche



mai

FORMATION DU COMITÉ

8 juin réunion 1

ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC

29 juin réunion 2

IDENTIFIER DES OBJECTIFS
POUR LA RELANCE

13 juillet réunion 3

IDENTIFIER ET PRIORISER
DES PROJETS-PORTEURS & ÉCHANGE
AVEC LA MINISTRE MÉLANIE JOLY

18 août réunion 4

CRÉATION DES ÉCOSYSTÈMES
ET MÉTHODOLOGIES PRIVÉS

le diagnostic

L'humanisme des entrepreneurs, la générosité des échanges et le partage des savoirs.

La vivacité de ce quartier d'affaires est liée à sa diversité de commerces, d'entreprises de services et d'entreprises industrielles.

Les projets-porteurs qui émanent du travail de cocréation des comités signeront le territoire et marqueront son avenir.

les 4 objectifs de la relance

- Valoriser l'offre globale « affaires et commerce » auprès des citoyens corporatifs et résidents.
- Augmenter la vitalité économique et sociale en développant un parc d'affaires urbain intégré au milieu de vie durable.
- Favoriser la connectivité entre les acteurs économiques, sociaux, politiques et d'affaires du quartier et rendre accessible, avec le plus de transparence possible, leurs atouts à toute la communauté.
- Stimuler l'attractivité du territoire grâce à une stratégie de communication d'influence à haut niveau d'impact.

les 4 axes stratégiques

- l'agilité
- l'innovation
- l'apprentissage
- l'humain

les projets-porteurs : repères et singularité du territoire !

ici connecteur d'opportunités

UN PROJET D'ENVERGURE FINANCÉ PAR LE FONDS D'INITIATIVE ET DE RAYONNEMENT DE LA MÉTROPOLE.

AXE 1 Créer des alliances nouvelles

La SDC sera sur le terrain à la rencontre des entreprises afin d'identifier les éléments représentant des opportunités d'affaires pour leur croissance et pour le développement du territoire tout en favorisant la mise en place d'une économie de partage au District Central.

Elle sera appuyée par une communauté d'experts (ex : universités, entreprises spécialisées) afin de l'aider à cibler les tendances et les maillages possibles.

AXE 2 Création du Programme des bâtisseurs

Financé sur une base volontaire par les acteurs privés du District Central, le programme viendra appuyer la SDC dans ses efforts de requalification économique, sociale et urbaine du territoire.

Il permettra de développer des services dédiés au secteur immobilier afin de susciter des investissements et mettre en place des projets à haut niveau d'impact pour la communauté.

connecteur d'opportunités suite

RÉSULTATS SOUHAITÉS

- Meilleure connaissance du tissu socioéconomique et de ses atouts
- Mobilisation des gens d'affaires et des partenaires locaux
- Création d'opportunités d'affaires/ maillages et inscription du territoire dans le développement durable
- Développement d'un modèle d'affaires et de collaboration exportable dans d'autres quartiers de la région métropolitaine
- Augmentation de la notoriété du District Central
- Encourager les investissements privés et publics

ici se donner les moyens de ses ambitions

trois projets-porteurs nécessaires pour connecter les opportunités

mettre en place des cercles de collaborateurs entre entreprises

- Coaching & mentorat
- Hubs de création et de production

développer l'intelligence client-marché (données)

créer une plateforme de communication

- Promouvoir et animer le quartier
- Connecter les entreprises entre elles
- Infrastructure d'échange et partage de biens et services

en actions

Outre les projets-porteurs qui représentent des initiatives sur le moyen et long terme, de nombreuses actions concrètes ont été ou seront mises en place à court terme pour soutenir les entreprises du District Central et répondre aux besoins.

ici campagne de sociofinancement

En collaboration avec les SDC de Promenade Fleury, de Fleury Ouest et l'AGAGO, réaliser la campagne **Mon quartier, j'achète !** afin de favoriser l'achat local grâce à une bonification des montants des bons d'achat.

ici campagne média d'achats locaux de l'arrondissement

Collaborer à l'élaboration et au rayonnement d'une campagne promotionnelle pour mettre en valeur les commerces locaux.

Riipen

ici Riipen

Développer un partenariat avec Riipen afin de permettre aux entreprises membres de la SDC d'utiliser la plateforme et d'être jumelées à des étudiants de l'enseignement supérieur qui réaliseront des projets ou des défis pour l'entreprise.

EXEMPLES DE PROJETS :

- Analyse de l'environnement d'affaires
- Recherche de nouveaux marchés
- Projections financières
- Stratégie marketing

ici stratégie d'affaires publiques

Mettre en valeur les actions et les projets de requalification du territoire (ex : mobilité, urbanisme, immobilier) qui démontrent que le District Central est en pleine transformation.

ici étude de potentiel de développement commercial

Établir le portrait de l'offre commerciale actuellement disponible dans le secteur Chabanel du District Central et cibler des pistes de développement pour la bonifier et ainsi, répondre aux besoins des travailleurs et résidents du quartier.

ici installation de compte-personnes

Se doter d'outils performants pour analyser les habitudes de déplacement des travailleurs et résidents du District Central pour ensuite tenter d'améliorer leur expérience.

ici l'avenir du terrain vacant et le développement d'une aire TOD

Impliquer la communauté d'affaires du District Central dans le développement du terrain vacant situé au 50-150 Louvain O. et dans le développement d'une aire TOD (transit oriented development) autour des gares Ahuntsic et Chabanel.

phase 1
mobiliser informer engager

Échéancier
de juillet à décembre

ACTIONS	J	A	S	O	N	D	2021
Partenariat avec Riipen	■	■	■		■	■	■
Campagne de sociofinancement « Mon quartier, j'achète ! »		■					
Étude de potentiel de développement commercial		■	■	■			
Journée stratégique sur le développement immobilier et urbain			■				
Campagne média d'achats locaux de l'arrondissement			■	■	■	■	
Installation de compte-personnes				■			
Stratégie d'affaires publiques					■	■	■
Dresser les bases du projet « Connecteur d'opportunités »					■	■	■
Travaux – Aire TOD et terrain vacant 50-150 Louvain Ouest							■

phase 2
agir
bâtir
investir

LES 3 PROJETS-PORTEURS (cellules de collaboration, intelligence client-marché et plateforme de communication)	Automne 2020	Hiver 2021	Printemps 2021	Été 2021	Automne 2021
Analyse sommaire : faisabilité, approche, budget					
Comité d'analyse : convenir d'une méthodologie pour développer les 3 projets-porteurs					
Cellules de travail : Définir les projets - Élaborer des échéanciers par projet					
Travaux en comité sur les 3 projets-porteurs					
Développement des outils					
PROJET CONNECTEUR D'OPPORTUNITÉS					
Embauche de deux chargés de projet					
Mise en place d'un groupe d'experts					
Visites d'entreprises et fiches d'opportunités					
Maillages					

phase 3
positionner capitaliser prospérer

LES 3 PROJETS-PORTEURS (cellules de collaboration, intelligence client-marché et plateforme de communication)	Automne 2021	2022	2023
Mise en place - Lancement des projets-porteurs			
Mobilisation des acteurs autour des projets			
Promotion et rayonnement des projets			
PROJET CONNECTEUR D'OPPORTUNITÉS			
Consultation du groupe d'experts			
Visites d'entreprises et fiches d'opportunités			
Maillages			
Mobilisation du secteur immobilier			
Création du programme des Bâtisseurs			

SDC
DISTRICT
CENTRAL

www.district-central.ca
info@district-central.ca

T. 514 379.3232
F. 514 379.3233

555, rue Chabanel Ouest,
Bureau R-02A,
Montréal (Québec) H2N 2H7