

« Développement immobilier : les facteurs de réussite »

Montréal, le 5 novembre 2008 – L'Institut de Développement Urbain du Québec (IDU Québec) tenait aujourd'hui à l'Hôtel Delta du centre-ville son 2^e colloque annuel portant sur l'aspect juridique des projets immobiliers, et soulignant les solutions existantes afin de maximiser leur chance de réussite. Présidé par ses partenaires, messieurs Michel Poirier de *Heenan Blaikie*, et Mario M. Caron du groupe *Ogilvy Renault*, le colloque regroupait plusieurs experts venus s'adresser à divers types d'acteurs du milieu immobilier. Lors de cette journée, neuf conférenciers expérimentés se sont succédé afin de faire la lumière sur l'impact du facteur légal dans la planification et la réalisation de projets immobiliers.

Aménagement et urbanisme, un travail de concessions

Avec une expérience en conseil et une grande connaissance des développements locaux au niveau législatif, M^e Michel Poirier eut la chance d'être le premier à se présenter au micro. Selon lui, peu de changements ont été effectués au niveau législatif, en 2008. Un des amendements apportés a été celui donnant l'autorisation à la Ville de Montréal de modifier son plan d'urbanisme, afin de permettre à la fois la prise d'initiatives et la modification des plans. Jusqu'à maintenant, la procédure ne permettait pas à la ville de procéder elle-même à certaines modifications : il devait y avoir consensus avec l'arrondissement. C'est là un nouveau pouvoir pour la Ville!

On peut également s'attendre d'ici 2009 ou 2010 à une réévaluation de la loi sur l'aménagement et l'urbanisme. En effet, le Ministère des Affaires Municipales travaillerait actuellement à la révision de la loi demeurée inchangée depuis son vote en 1979 (son adoption suivit en 1980).

Que qualifie-t-on de « lobbyisme » ?

Le lobbyisme (ou lobbying) se définit par une pratique consistant à organiser certaines pressions auprès de diverses autorités, dans le but de défendre des intérêts, qu'ils soient personnels, professionnels ou encore économiques. Comme l'explique Me Isabelle Landry, on peut généralement observer des actes de lobbyisme selon le type de décision que l'on cherche à influencer : la première méthode étant d'avoir pour but d'élaborer, de présenter ou de modifier des propositions. La deuxième visant à influencer des décisions relatives à l'attribution de tout type de permis ou licence; et la troisième ayant pour but de se voir octroyé un contrat, avantage(s) ou toute autre forme de prestations.

Le lobbyiste quant à lui, est l'individu ou groupe d'individus qui organisent ce type de pressions. Il va sans dire qu'il existe au niveau légal de nombreuses obligations visant à restreindre les activités des lobbyistes, dont l'inscription devenue obligatoire.

Les relations gouvernementales

« Le mot de cette journée est l'embarras! » annonce M^e Pierre Delisle. Sujet délicat certes, les relations d'affaires avec les organismes (de quelque nature qu'ils soient) sont encadrées par de nombreuses règles et lois parfois méconnues des négociateurs, mais qui pourraient grandement contribuer à garder la confiance des collaborateurs. Dans tous les cas, il est déconseillé de recourir à des cadeaux pouvant soulever certains doutes quant à l'intention réelle de son destinataire.

Maître Delisle mentionne aussi l'importance de recourir au test de la bonne volonté, qu'il considère un bon baromètre dans le choix de ses actions. En effet, ne serait-il pas embarrassant de voir une entreprise reconsidérer son choix d'associé après avoir entendu parler de vos techniques d'affaires douteuses?

Des postes de péage pour l'accès à l'île de Montréal?

M. Matthew Turner est enseignant au département des sciences économiques à l'Université de Toronto. Son parcours exemplaire et ses analyses de la situation mondiale en font un invité de marque pour cette journée. « C'est toujours un plaisir de rencontrer des gens qui agissent plutôt que de s'en tenir aux discussions », commence M. Turner.

Conscient des inquiétudes soulevées face à la possibilité d'implanter des postes de péage aux abords de l'île de Montréal, celui-ci a tenu à expliquer sa vision du projet. Selon lui, il serait logique d'optimiser le système routier existant, jumelé à ces postes, afin de générer un revenu supplémentaire. Il souligne d'abord le problème des postes de péage actuels qui ne font que contribuer à augmenter la congestion, augmentant dramatiquement le temps d'attente. Il serait alors primordial d'opter pour un système de péages dits « de congestion », qui visent à réduire la congestion sur nos routes en augmentant le tarif de traversée aux heures de pointe.

Par exemple: un automobiliste empruntant le pont à 7h59 paierait moins cher qu'un autre traversant à 8h00; ce qui encouragerait les gens se rendant sur l'île de Montréal à emprunter les ponts en dehors des heures de pointe régulières. M. Turner poursuit en expliquant que

toute augmentation des dépenses pour le consommateur pourrait automatiquement engendrer des changements dans ses habitudes de vie, plutôt que d'avoir un impact sur les loyers.

Les quinze ponts donnant accès à l'Île de Montréal enregistrent actuellement plus de 1,3 million de passages, ce qui pourrait permettre à la ville d'envisager plusieurs centaines de millions de dollars en revenus. Il serait donc important de mettre en place un système de perceptions avec des coûts d'exploitation très bas permettant d'enregistrer des revenus notables. Pour conclure, le professeur mentionne qu'il existe de nombreuses possibilités quant aux postes de péage, et qu'il n'en tient qu'à nous de les explorer et de choisir de les exploiter.

Véritable porte-parole de l'industrie immobilière québécoise, IDU Québec présentait aujourd'hui ce colloque à l'intérieur d'une série de conférences dans le but d'informer les gens du milieu immobilier, avec le même dynamisme dont le groupe fait preuve dans son champ d'action. Et comme le milieu est toujours en changement, l'Institut de Développement Urbain travaille quotidiennement à offrir à ses collaborateurs des outils et un savoir-faire hors pair reflétant sa passion.

Finalement, nous tenons à remercier sincèrement les conférenciers ayant contribué à faire de ce colloque un succès. Du groupe *Ogilvy Renault* : M^e Miguel F. Manzano, M^e Sébastien Boucher et M^e Mario M. Caron. Du groupe *Heenan Blaikie* : M^e Pierre Delisle, M^e Valerie Gastebled, M^e Isabelle Landry, M^e Manon Jolicoeur et M^e Michel Poirier. N'oublions pas la participation de notre invité d'honneur, M. Matthew Turner du département des sciences économiques à l'Université de Toronto.

Au sujet de l'IDU Québec

Porte-parole de l'industrie immobilière commerciale au Québec, IDU Québec est un organisme indépendant avec comme bagage plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'immobilier. En plus de tenir ses membres informés des plus récentes analyses du marché, il a aussi comme mission de partager ses connaissances avec la communauté et les réseaux établis de gens œuvrant dans le secteur.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter Monsieur Raymond C. Bouchard, Président, Directeur général de l'Institut de développement urbain du Québec 514- 866- 3625 ext. 24 ou Madame Dominique Gagnon, Directrice marketing et événements 514-866-3625 ext. 26 www.iduquebec.com

