



Stratégie de développement immobilier 2018-2020

*Entérinée par le conseil d'administration
sur résolution CA-2017-12-07-827*

TRÈS
Trois-Rivières

Table des matières

Mise en contexte.....	3
L'accueil des industriels – une approche proactive	3
Historique	5
L'évolution de l'apport de l'immobilier industriel à la richesse foncière	5
La place du municipal dans le tissu immobilier industriel	8
Importance d'une stratégie de développement immobilier	10
Que cherche l'entreprise en matière immobilière.....	11
Un avantage attractif	14
Des retombées économiques importantes.....	19
Structure organisationnelle proposée.....	21
La structure.....	22
Modèle de gouvernance.....	22
Règles de saine gouvernance	23
Le modèle de gouvernance	23
Mise en œuvre de la stratégie immobilière	24
Porte-folio immobilier 2016-2017.....	24
Fiche par bâtiment	25
Motel industriel – Sucre Solution	25
Technocentre	26
Hangar Lindbergh	27
Novocis	28
Motel industriel - STACE.....	29
Dayco	30
Édifice François-Nobert	31
Accélérateur 445	32
Infrastructures dédiées aux entreprises	33
Projet en développement 2018-2019.....	38
Technocentre	38
Pôle national de recherche sur les maladies du spectre de l'autisme	38
Achat Dayco – Motel industriel multilocatif.....	38
Construction neuve – Motel industriel	39
Accélérateur technologique Centre-ville	39
Centre d'affaires – édifice François-Nobert.....	39
Motel industriel – Groupe Doyon.....	39
Gourmet délice : Motel industriel alimentaire	40
Édifice Ameau	40
TABLEAU SYNTHÈSE.....	61

Mise en contexte

Au cours des récentes années, la fonction industrielle a subi les contrecoups de la désindustrialisation de notre économie. Alors que dans les décennies 60, 70, 80 et même 90 du siècle dernier, la production de biens occupait quelque 22 % de l'ensemble de la main-d'œuvre au Canada, cette proportion n'est plus que de 12,1 % en 2012. La Mauricie fait encore bonne figure avec 12,6 % de sa main-d'œuvre qui travaille en fabrication¹.

Cela dit, si l'emploi de fabrication a diminué, la fabrication compte toujours pour quelque 21 % du PIB et cette proportion demeure constante depuis 1984.

Cela montre bien la nécessité d'une forte présence de la fabrication dans le mix économique d'un milieu, et ce, malgré la contraction et la profonde transformation du milieu manufacturier. Tous les jours, on constate, au sein même de notre milieu trifluvien, comment le secteur manufacturier se modèlera vers une économie du savoir et s'éloignera des pratiques de fabrication polluantes. Loin de renier nos origines industrielles, au gré des succès et des échecs économiques des dernières années, nous sommes en mesure de constater que la fabrication change de visage et que nos parcs industriels se meublent d'une nouvelle génération de créateurs d'emplois.

L'accueil des industriels - une approche proactive

Parallèlement, au cours des deux premières décennies, les besoins des industriels ont également changé énormément. Nous aimons à les catégoriser en deux besoins distincts:

1. Les besoins en capital de risque;
2. Les besoins en immobilisation.

Les besoins en capital de risque

On le sait, tout un réseau s'est déployé, à partir du début des années 1990 pour permettre l'accès au capital de risque. Nos grandes institutions financières (Desjardins, Caisse de dépôt, par exemple) ont participé à plusieurs des nombreuses initiatives visant à faciliter l'accès au capital de risque. Les grandes centrales syndicales ont emboîté le pas (Fonds de solidarité, Fondation de la CSN) pour créer, on peut le penser, le meilleur véhicule de financement à risque accessible aux PME québécoises.

Cela dit, le capital de risque, toujours accessible,

1. N'a pas été réservé exclusivement aux entreprises manufacturières, surtout pour les fonds régionaux;
2. N'a que rarement été conçu pour les besoins immobiliers, sauf dans les cas où ceux-ci étaient directement nécessaires et partie intégrante à la réalisation d'un projet d'investissement.

¹ Portrait économique des régions du Québec, Édition 2015, page 50, tableau XIII

Il ne s'agit pas ici de critiquer cette façon de faire, mais bien de constater que l'immobilier n'a pas été considéré comme un outil financier d'attraction d'entreprises manufacturières ou industrielles par le milieu du capital de risque québécois au cours du développement de la panoplie des produits financiers offerts aux entreprises.

Les besoins en immobilisation

Or, nous l'avons souligné, les besoins des PME en immobilisation deviennent de plus en plus importants et la réaction du milieu financier vis-à-vis ces besoins pénalise grandement la réalisation de projets en amont des investissements.

Quelques régions ont d'ailleurs reconnu ce besoin immobilier et les exemples contemporains ne manquent pas. Ainsi, le CLD de Mékinac possède déjà un portefeuille important (2 bâtiments - 34 000 pieds carrés - 4 entreprises) qui procure une infrastructure d'accueil immédiatement disponible, ce qui est un élément important dans la décision de l'entreprise de se localiser à un endroit donné². Il en va de même avec le Digihub de Shawinigan.

Il ne s'agit pas ici d'incubation au sens strict du terme, bien que la diminution des loyers soit une possibilité, mais bien de l'idée de fournir rapidement et efficacement un espace industriel au moment exact où l'entreprise en fait la demande.

La présente stratégie vise donc à :

- ⇒ Présenter pourquoi et comment la satisfaction des besoins immobiliers des PME industrielles constitue de plus en plus une condition de succès des projets liés à la fabrication ;
- ⇒ Montrer comment ces besoins satisfaits constituent un fort outil d'attraction et de rétention d'entreprises créatrices d'emplois pérennes, rémunérateurs et multiplicateurs (donc ayant des retombées concrètes et mesurables sur les investissements commerciaux et résidentiels) ;
- ⇒ Déployer une réponse régionale originale et solide pour satisfaire ces besoins en s'inspirant des meilleures pratiques en la matière.

² La Société, une créature directe du CLD local, s'appelle d'ailleurs la *Société d'Infrastructures de Mékinac (SIM)*

Historique

Trois-Rivières compte huit parcs industriels, dont un à vocation technologique (le Parc Micro Sciences) et un à vocation aéronautique (le parc industriel aéroportuaire). Tous deux en expansion, ils peuvent accueillir de nouvelles entreprises dans leur créneau respectif.

La ville compte également six parcs industriels conventionnels. Des terrains sont toujours disponibles dans seulement deux d'entre eux, soit le parc industriel Carrefour 40-55 et le parc industriel des Hautes-Forges, situés de part et d'autre de l'autoroute 55, à la jonction de l'autoroute 40.

Grâce à une circulation fluide en tout temps et à des voies pour le trafic lourd éloignées des quartiers résidentiels, on peut y pratiquer des opérations 24 heures par jour, sept jours par semaine. Toutes les infrastructures industrielles incluent les rues, l'électricité haute tension, un aqueduc à fort débit, le gaz naturel, un réseau de fibre optique ainsi que des services de télécommunication.

Ces deux parcs industriels permettent un accès immédiat à l'aéroport. Le port, quant à lui, se trouve à moins de dix minutes. Desservi par le réseau ferroviaire, le parc industriel des Hautes-Forges constitue un choix stratégique pour une entreprise ayant des besoins logistiques.

On y retrouve également un complexe industriel multilocatif, qui peut servir d'incubateur pour des entreprises en démarrage dans le domaine manufacturier.

L'évolution de l'apport de l'immobilier industriel à la richesse foncière

Au cours des dernières années, l'investissement immobilier non résidentiel (industriel et commercial) de la ville de Trois-Rivières n'a pas suivi le rythme de l'augmentation de la richesse foncière uniformisée (RFU) comme le montre le tableau ci-après.

Profil économique de Trois-Rivières - Statistiques foncières

Année	Population	Richesse foncière uniformisée (RFU)	RFU Industrielle et commerciale (T-R/Classe/Québec en %)	Dettes à long terme/RFU			Charge fiscale moyenne		
				Trois-Rivières	Classe de population	Québec Total	Trois-Rivières	Classe de population	Québec Total
2005	125 086	5 155 061 079\$	1 252 404 349\$	4,71%	3,30%	2,88%	2 043\$	2 547\$	2 064\$
Proportion			19,60/19,71/17,19						
2010	129 886	8 454 291 774\$	1 540 978 471\$	4,18%	2,85%	2,49%	2 507\$	2 650\$	2 318\$
Proportion			19,85/19,93/16,91						
Δ 05/10	+3,84%	+64,00%	+23,04%				+22,71%	+4,04%	+12,31%
2015	134 802	10 850 848 001\$	1 856 895 160\$	3,30%	2,29%	2,49%	2 035\$	1 977\$	1 965\$
Proportion			18,57/18,23/15,66						
Δ 10/15	+3,78%	+28,35%	+20,50%				-18,83%	-25,40%	-15,23%

Source: Profil financier des municipalités - Site web du MAMOT

Quand on mesure l'apport strictement foncier ou immobilier des investissements non résidentiels, on se rend compte que la proportion de la RFU du non résidentiel s'amenuise. Alors qu'en 2005, cette proportion représentait 19,6 % de la RFU, elle n'est plus que de 18,57 %, 10 ans plus tard. On peut se consoler en pensant que Trois-Rivières a mieux fait que l'ensemble des municipalités du Québec ou qu'elle reste dans la moyenne des municipalités de sa classe (+ 100 000 habitants). De plus, dans les derniers 10 ans, la proportion de sa dette à long terme au RFU a diminué de même que la charge fiscale moyenne de ses contribuables. Cependant, ces proportions restent supérieures à celles des municipalités de sa classe comme pour l'ensemble des municipalités du Québec.

Outre le phénomène généralisé de la désindustrialisation des économies des pays développés, comment expliquer cette diminution relative du poids foncier du non résidentiel?

D'abord, les préoccupations environnementales et une forte demande résidentielle ont déclenché un cycle de développement immobilier, à l'échelle de la province où on a observé une croissance importante des prix des terrains résidentiels et commerciaux, alimentée par un changement majeur des paradigmes de ce marché:

- ⇒ Densification de l'occupation au sol (la mode des condos);
- ⇒ Glissement des placements des ménages vers l'immobilier (ménages plus âgés, faiblesse et soubresauts des rendements mobiliers, etc.);
- ⇒ Environnements urbains mieux structurés, mieux planifiés, plus invitants.

Cette solide demande a évidemment attiré et soutenu une nouvelle génération de promoteurs immobiliers et a suscité une nouvelle relation de ceux-ci avec les municipalités. Il suffisait en effet de « zoner résidentiel » un terrain de la ville pour y voir accourir plusieurs promoteurs se disputant le développement de celui-ci à coup de promesses de mixité et de densification résidentielle.

Dans cette logique de développement, l'autorité municipale n'avait qu'à assurer un rôle d'arbitre, dont les exigences d'aménagement - suscitées par une clientèle de plus en plus sophistiquée - pouvaient presque toujours être absorbées par un marché en cycle haussier (préservation d'espaces verts de plus en plus importants, enfouissement des fils, équipement urbain dernier cri, etc.)

Le dernier cycle haussier de la valeur immobilière résidentielle a ainsi progressé sur une base de quelque 15 ans (1999-2014) - bien au-delà des cycles habituels de 7 ans - et propulsé l'augmentation des valeurs foncières municipales. Et, même si on observe actuellement la fin de ce très long cycle, il est peu probable que ce ralentissement change profondément la logique de ce fonctionnement si bien implanté. Les préoccupations environnementales sont là pour rester, de même que les normes d'habitation basées sur une densification des usages et la faiblesse des taux de rendement mobilier va soutenir la disponibilité de sommes importantes pour le secteur immobilier.

Dans un deuxième temps, il est clair que le secteur industriel n'a pas suivi cet emballement immobilier. Le prix des terrains industriels est resté très bas, alors que les taux de capitalisation sont demeurés très hauts.

Taux de capitalisation comparés

Catégorie d'actifs	Taux de capitalisation*
Commerce de détail	5,75 à 7,75
Industrie	6,75 à 7,75
Résidentiel Multilocatif	5,00 à 6,75

* Calcul du prix de vente d'un bien à partir de son loyer

Source : Colliers international – T4 - 2014

Cette situation a contribué à la désaffectation des promoteurs dans la fonction industrielle et les a propulsés vers les marchés résidentiel et commercial. Cette situation est en train de changer et on note l'apparition d'une nouvelle génération de promoteur immobilier dont le fonctionnement s'est adapté aux nouvelles conditions du marché immobilier industriel. Nous verrons dans les prochaines sections de ce document, comment cette réorganisation constitue une opportunité de recréer une richesse foncière industrielle intéressante.

Enfin, autre phénomène déterminant, on observe de plus en plus est la diminution de la proportion taxable des investissements industriels. Au cours des dernières années, les annonces d'investissements se chiffrant en centaines de millions de dollars se multiplient. Par exemple, au mois de septembre, Kruger a annoncé un investissement de 250 millions de dollars:

...Forte d'une paix industrielle obtenue en juin dernier, l'entreprise Kruger Trois-Rivières s'apprête à annoncer lundi un investissement de l'ordre de 250 millions de dollars pour se doter d'une machine capable de produire du carton.³

Nul ne doute que cet investissement soit une bonne nouvelle puisqu'il consolide quelque 260 emplois pour plusieurs années, mais il inclut, malgré son importance, une partie relativement congrue

³ Le Nouvelliste, 11 septembre 2015

d'immobilier. Il n'aura donc qu'une très faible incidence directe sur l'augmentation de la richesse foncière de la Ville.

Or, c'est un phénomène que l'on observe de plus en plus alors que la production à valeur ajoutée nécessite de plus en plus d'équipements mobiliers et coûteux et de moins en moins d'installations immobilières spacieuses.

La nouvelle technologie, en particulier, se conjugue davantage à la qualité des emplois créés et des accessoires utilisés qu'à leur quantité. Pourtant, dans tous les cas, l'aide de l'État demeure incontournable et elle est d'ailleurs largement sollicitée par les entreprises.

La place du municipal dans le tissu immobilier industriel

Trois-Rivières a su résister mieux que dans le reste de la province à la diminution du poids relatif de la RFU du non résidentiel. La figure 3 montre clairement que le poids relatif de la RFU reste à 18,55 % en 2015 alors qu'il n'est que de 15,66 % pour l'ensemble québécois.

Une longue tradition industrielle et le poids important des installations immobilières de l'industrie des pâtes et papiers ont maintenu ce poids relatif au niveau des villes équivalentes, malgré plusieurs fermetures et une période économique très difficile pour la région.

Au cours des dernières années, la Ville de Trois-Rivières a investi pour maintenir une activité industrielle importante et continué à y réserver une portion significative de son territoire. Elle a, comme beaucoup d'autres villes, suppléé à la désaffectation des promoteurs immobiliers. Le développement industriel reste au cœur de sa stratégie de développement comme le soulignait un récent article du Nouvelliste.

()... Par ailleurs, les intervenants économiques travaillent à l'élaboration d'un plan stratégique de développement du territoire. Pas moins de 140 personnes ont été rencontrées à cet effet. « Ce sera un outil de développement à long terme, particulièrement pour les hautes technologies et le secteur industriel. On n'est pas dans une situation de pénurie de terrains. Il y a le parc industriel Carrefour 40-55. Une rue sera bientôt prolongée. Il y a le parc des Hautes-Forges qui sera bientôt complet. À l'aéroport, il nous reste 5 hectares. On regarde plusieurs perspectives de développement. On a donc de la place pour accueillir de nouvelles entreprises », poursuit M. De Tilly.⁴

Cependant, le paysage du milieu immobilier industriel est en train de changer et le monde municipal doit s'y adapter. Nous verrons dans la section suivante comment la municipalité peut s'intégrer au processus de l'offre immobilière sans pour autant se substituer au travail de l'entreprise privée.

⁴ Le Nouvelliste, 12 août 2015

Si elle peut s'intégrer dans le processus immobilier industriel, le doit-elle? En définitive, l'intervention municipale directe dans l'économie demeure donc un geste éminemment politique avant d'être économique et doit donc être fortement encadrée avant d'être posée. Nous avons cependant vu qu'en matière industrielle, l'entreprise privée s'est désistée jusqu'à un certain point de son rôle traditionnel au cours des dernières années. Il y a donc nécessité pour l'acteur municipal de suppléer à cette désaffectation.

L'investissement industriel et, à plus forte raison manufacturier, reste le multiplicateur le plus important des économies occidentales.

De plus, si le commerce des terrains industriels ne génère plus une plus-value qui justifie l'intervention de l'entreprise privée, la taxation municipale non résidentielle assure une régularité et une diversification de revenus qui militent en faveur d'une participation de la municipalité au développement de la base industrielle de la communauté.

Il faut donc voir l'intervention municipale comme une réponse adaptée aux conditions actuelles du marché immobilier industriel. Le chapitre 3 nous montre comment cette intervention peut être articulée.

Dans cette section, nous avons établi que :

- ⇒ Le poids de la richesse foncière non résidentielle est en baisse parce que les nouveaux paradigmes du marché ont favorisé le développement résidentiel ;
- ⇒ Les taux de capitalisation dans l'immobilier industriel sont moins intéressants que ceux du commercial ou surtout ceux du résidentiel, générant la désaffectation des promoteurs privés ;
- ⇒ Les entreprises industrielles consacrent une plus grande partie de leurs investissements au mobilier qu'à l'immobilier ;
- ⇒ Les municipalités doivent s'impliquer davantage dans le développement industriel selon des paradigmes en évolution.

Importance d'une stratégie de développement immobilier

Nul ne conteste le rôle de l'État (tous niveaux confondus) dans l'aide au développement de l'entreprise. Nous avons établi que le capital de risque, beaucoup plus que la subvention directe, est l'outil le plus efficace pour soutenir l'entrepreneur, surtout quand il s'agit de créer de nouvelles chaînes de valeur régionales et surtout en matière de production industrielle.

Il est alors tentant pour une ville de participer à ce capital de risque selon le principe que le niveau le plus près des réalités locales est le mieux à même de comprendre efficacement, souplesment et rapidement les opportunités générées par le dynamisme régional.

C'est vrai, mais les retombées économiques de cette intervention sont difficiles à justifier auprès des contribuables locaux dans la mesure où elles sont, au mieux, indirectes. Notre système fiscal ne génère pas, en effet, de revenus locaux directs créés par l'augmentation de l'activité économique. L'impôt sur le revenu et, surtout, les taxes sur la valeur ajoutée (TPS et TVQ) sont l'apanage des ordres de gouvernements supérieurs.

Seuls les revenus fonciers sont de compétence municipale.

Il est donc naturel et plus facilement démontrable aux yeux du contribuable de concentrer le soutien à l'entreprise via ce créneau. Les raisons de ce choix sont :

- ⇒ C'est un créneau négligé par les programmes de prêts ou de subvention des gouvernements québécois ou fédéral et par les organismes qui les administrent;
- ⇒ L'intervention municipale peut générer des revenus de taxation foncière, mais aussi des revenus liés à la vente et la gestion d'un parc immobilier;
- ⇒ C'est un outil dont les avantages sont facilement compris par l'entrepreneur.

Alors que la municipalité joue un rôle d'arbitre en matière de développement commercial et résidentiel, la vacuité créée par la désaffectation des promoteurs privés dans le marché immobilier industriel a incité les municipalités à s'impliquer dans le développement industriel et à y jouer un rôle actif.

Jusqu'à maintenant, cependant, la plupart des initiatives municipales se sont concentrées strictement sur le plan de l'achat de terrains industriels visant le contrôle de l'offre en tentant d'allécher l'entreprise cliente par un prix très bas et par l'absorption des coûts de viabilisation. Au mieux, cette stratégie est une stratégie défensive dans la mesure où elle ne s'adresse qu'à une portion congrue de la demande - l'entreprise cliente qui souhaite être propriétaire. Ironiquement, c'est souvent une entreprise locale dont les besoins immobiliers évoluent et qui cherche à améliorer ses installations physiques. C'est utile pour la rétention, mais peu attractif quand on veut augmenter l'assiette économique.

De plus, cette stratégie ne diminue que marginalement le risque associé à l'augmentation de l'activité de production d'une entreprise. En effet, les besoins en capitaux d'une entreprise en croissance doivent de moins en moins être consacrés à l'immobilier, mais plutôt à une constante mise à jour des équipements qui soutiennent sa compétitivité.

Il y a donc dichotomie entre l'offre immobilière municipale actuelle basée sur un paradigme obsolète et les besoins de l'entreprise industrielle moderne.

Que cherche l'entreprise en matière immobilière

La liste suivante résume les besoins exprimés par les entreprises industrielles modernes :

- ⇒ 20 000 pieds carrés divisibles – surface la plus populaire : 5 000 pieds carrés;
- ⇒ 21' de hauteur libre;
- ⇒ Bureaux (25 % à 50 %);
- ⇒ Portes de garage;
- ⇒ 25 %-35 % d'occupation;
- ⇒ Rapprochement de la bâtisse vers la rue;
- ⇒ Moins de gazon et plus d'arbres;
- ⇒ Revêtement noble sur le devant;
- ⇒ Entreposage, lorsque permis, à l'arrière ou sur un seul côté.

Nous verrons plus loin comment la municipalité peut et doit utiliser cette information pour préparer son « produit d'appel » immobilier dans un continuum d'efforts régionaux concertés.

Évidemment, cette liste ne tient pas compte des besoins particuliers de certains créneaux industriels plus spécifiques, comme les créneaux technologiques. Elle reste générale. Ce qui est sûr, c'est que les PME sont de plus en plus locataires. Leurs besoins sont en « pulsation » c.-à-d. la surface nécessaire à la production varie rapidement dans le temps et il est difficile de concilier leurs spécifications particulières et l'offre immobilière, surtout en région (la revente de certains bâtiments trop adaptés à l'usage est difficile).

Au vu de cette situation, les institutions financières répugnent de plus en plus à contribuer directement au financement hypothécaire des entreprises de production, laissant entendre que la capacité d'emprunt de l'entreprise serait plus efficacement utilisée à maintenir la compétitivité par l'achat et l'entretien d'une machinerie dernier cri qu'à payer « la brique et le mortier ». Le résultat est une baisse constante des taux de financement hypothécaire aux entreprises industrielles. En région, on a vu des offres aussi basses que 50 % et à des taux hypothécaires plus élevés que la moyenne ou à des échéances raccourcies. Actuellement, la moyenne de financement hypothécaire directement à l'entreprise est autour de 75 %.

L'apparition des intermédiaires

C'est dans ce contexte que se précise actuellement un nouveau paradigme de développement immobilier industriel. Alors que l'offre de terrains répond à un schéma direct:



Le nouveau paradigme veut :



De plus en plus, ce modèle s'implante au Québec dans la mesure où les promoteurs peuvent financer les hypothèques de leurs bâtiments locatifs d'une meilleure façon que l'utilisateur final industriel. Des firmes comme Montoni et Broccolini l'ont fait d'une façon systématique au cours des 5 dernières années, en particulier dans l'Ouest-de-l'Île, à Laval, à Ville Saint-Laurent, Drummondville et Saint-Hyacinthe. Pour absorber la faiblesse de la valeur du terrain, ces firmes ont commencé à offrir des bâtiments clés en main à leur clientèle selon une politique bail-20 ans/achat. Cette pratique se répand actuellement au Québec rendant l'offre de terrains moins intéressante pour l'utilisateur final.

Jusqu'à récemment, cependant, cette pratique n'incluait pas le retour à la construction de bâtiments dits « spéculatifs » c'est-à-dire de bâtiments construits par un promoteur avant qu'ils ne soient loués en totalité par un (ou des) utilisateur(s) final(aux). Dans le dernier cycle d'expansion industrielle qui s'est achevé à la fin du vingtième siècle, cette pratique était courante alors que les espaces vacants trouvaient rapidement preneurs. Ce n'est que très récemment que la timide embellie de la demande industrielle a remis cette pratique à l'ordre du jour.

À partir du début de l'année 2015, des intermédiaires financiers ont alors recommencé à lorgner du côté industriel pour offrir plus de bâtiments spéculatifs aux utilisateurs industriels. Le ralentissement de la demande résidentielle n'est pas non plus étranger à ce phénomène dans la mesure où les disponibilités de fonds d'investissement restent élevées et cherchent des débouchés.

Ce changement de mœurs spéculatives affaiblit la stratégie d'offre de terrains industriels. En effet, à partir du moment où un intermédiaire privé promoteur se porte acquéreur d'un terrain municipal dont les contribuables ont payé la viabilisation en tout ou en partie se pose l'inévitable question de l'éthique parce qu'il y a danger de détourner l'objectif initial de développement industriel souhaité par la municipalité. On a vu récemment plusieurs cas de promoteurs se portant acquéreur de terrains viabilisés industriels demandant par la suite un changement de vocation et de zonage sous prétexte de stagnation de vente à des fins industrielles.

Par ailleurs, l'offre clés en main des promoteurs privés dans un marché de plus en plus locatif vient affaiblir l'importance de l'offre de terrains industriels aux utilisateurs finaux. Dans la panoplie des outils de rétention et d'attraction d'entreprises industrielles, l'offre de terrains, même à prix très compétitifs, même viabilisés, doit être accompagnée et renforcée par d'autres outils immobiliers pour gagner en efficacité.

En effet, les demandes d'aménagement qu'exigent de plus en plus les utilisateurs industriels comme les nouveaux promoteurs rendent difficile la rentabilisation du modèle direct achat-vente. Or, par-delà la création de richesse foncière, génératrice de revenus fonciers, le profit espéré de la vente de terrains constitue souvent une justification évidente de l'intervention municipale aux yeux des contribuables.

Demandes immobilières

Le mix des services demandés aux municipalités par les utilisateurs industriels - Au Québec
<p>Les incontournables :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rues de 60 pieds (18 mètres) ; ▪ Éclairage ; ▪ Fils en arrière-lot (pas enterrés à cause du coût) ; ▪ Égout pluvial à ciel ouvert ; ▪ Service d'égouts et d'aqueduc ; ▪ Accès internet haute vitesse.
<p>Les atouts :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès ferroviaire dédié (siding) ; ▪ Entente pour le gaz naturel ; ▪ Entente préalable avec la municipalité pour raccordements spéciaux avec Hydro-Québec.
<p>Les avantages différentiels :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Normes spécifiques de construction ; ▪ Parc thématique (science, écoparc, technologie, zones industrialo-portuaires, etc.) ; ▪ Les aménagements pour les employés ; ▪ Le transport en commun.

Source: Stratégies immobilières LGP

Il est donc essentiel de revoir la stratégie d'intervention municipale en matière industrielle pour ajuster le modèle à la réalité du marché et à l'évolution des paradigmes pour en faire un outil complet et efficace. De plus, ce réajustement doit se faire à la lumière d'une préoccupation grandissante de gouvernance.

Un avantage attractif

Dans notre esprit, il est clair que l'offre de terrains ne constitue plus un avantage concurrentiel déterminant, non seulement parce qu'il est offert par plusieurs municipalités, mais beaucoup plus parce qu'il ne répond pas en soi à l'ensemble de la demande des entreprises industrielles.

Certes, l'offre municipale demeure essentielle dans la mesure où le contrôle immobilier est au cœur de l'intervention municipale. Tant que les taux de capitalisation demeureront élevés, la municipalité restera la principale bénéficiaire du développement industriel et, à ce titre, devra conserver son leadership.

Cela dit, pour devenir attractive et accélérer le développement endogène et exogène tout en générant des revenus adéquats et des retombées économiques mesurables, il faut associer les promoteurs privés, tant financiers qu'immobiliers pour partager le risque et les coûts de vente et de promotion, tel que le Fonds de solidarité, Fondation, Investissement Desjardins, etc.

L'évolution de l'offre industrielle

Nous avons largement illustré les changements des paradigmes de la demande industrielle. Il faut aussi comprendre que l'offre industrielle se transforme aussi. L'émergence des médias sociaux a permis aux agences de développement et aux municipalités de petite taille d'avoir accès aux utilisateurs finaux à coût abordable. Elle a aussi changé la recherche de sites par les « site selectors » mondiaux qui utilisent les plateformes du net pour le « premier tour » de sélection.

Or, au Québec, la stratégie dominante de gestion de prospects fait largement appel à une stratégie « **push** »: on lève les prospects, on étudie leurs besoins le plus précisément possible et on cherche la meilleure adéquation prospect/parc industriel. C'est largement la façon de procéder des organismes comme Montréal International, Québec International ou Investissement Québec.

Mais, de plus en plus, ces organismes constatent que cette approche est, par définition, antinomique avec le nouveau protocole de recherche des « site selectors » puisqu'ils commencent par rechercher un parc industriel répondant aux critères qu'ils ont définis sur le web, éliminant ainsi à distance et sans qu'il ne soit possible de nuancer, les sites qui ne réunissent pas immédiatement toutes les conditions recherchées.

Pour répondre à cela, il faut donc mettre sur pied une stratégie de type « **pull** » où on espère dessiner un parc industriel qui sera retenu d'entrée de jeu par le « site selector » car il réunira les qualités recherchées.

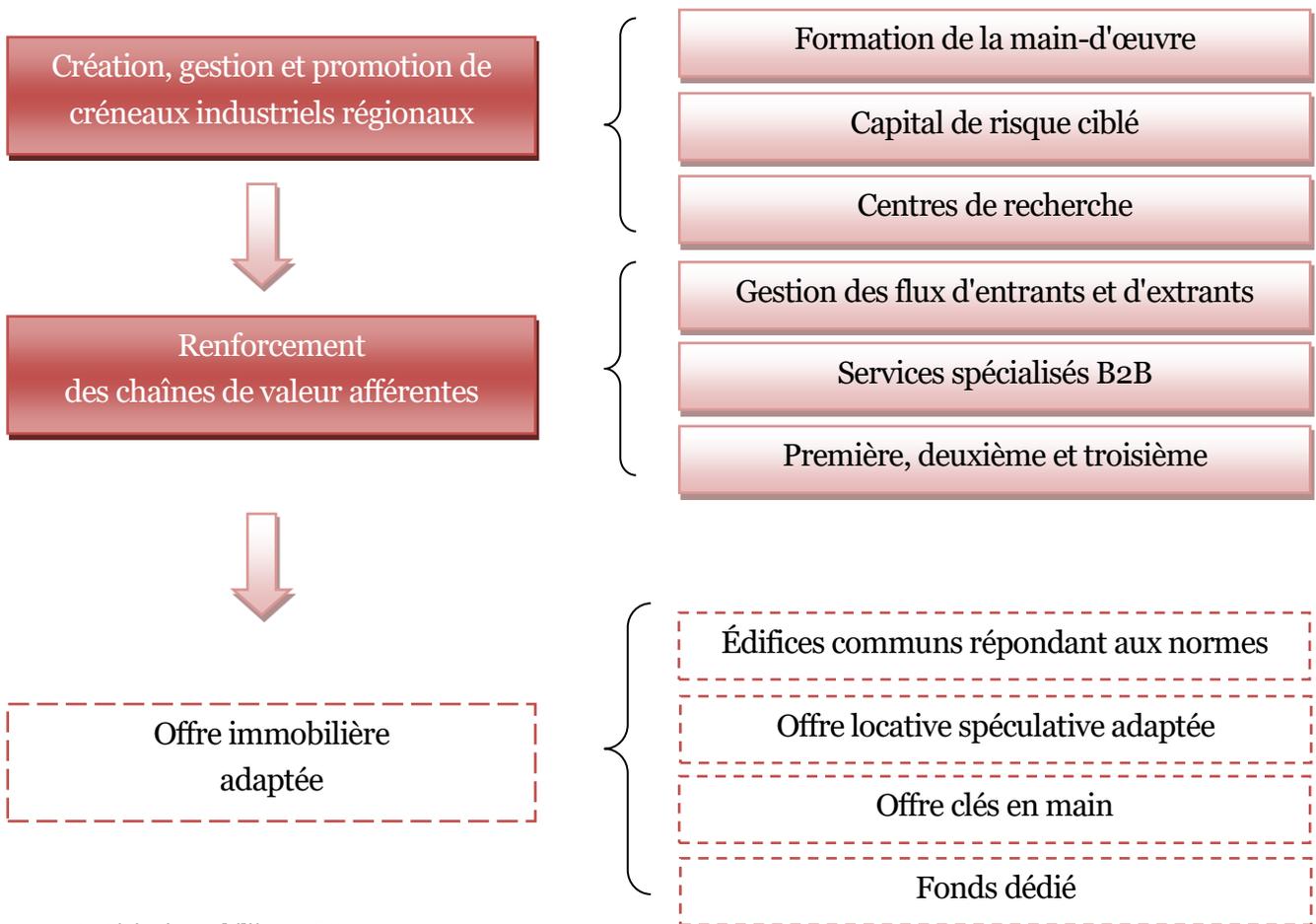
Il est évident qu'un parc ne saura répondre aux critères de toutes les entreprises, dans tous les secteurs. Une stratégie « pull » implique donc un choix stratégique en amont quant aux entreprises ou à la chaîne de valeur qu'on voudra attirer. À son tour, ces choix détermineront l'offre immobilière et les équipements qu'on devra y privilégier. La coexistence des deux stratégies n'est pas nouvelle et il existe au Québec des parcs spécialisés ou thématiques.

Ce qui est nouveau, c'est l'importance accrue de la stratégie « pull » et son utilisation étendue vers les parcs industriels, jusqu'à maintenant sans vocation particulière. Le positionnement des parcs industriels vers une (ou des) chaîne(s) de valeur bien campée(s) devient une norme de plus en plus

répandue, particulièrement en Europe et aux États-Unis. Or, la dimension immobilière de ce positionnement prend une importance considérable selon le principe qu'un bâtiment industriel donné ne peut répondre adéquatement à toutes les demandes de tous les secteurs industriels. Par exemple, les normes particulières du domaine de l'alimentation peuvent exiger des bâtiments construits d'une façon différente que ceux exigés par l'industrie de la métallurgie.

Le positionnement industriel peut donc favoriser l'attraction d'entreprises dans des créneaux plus ciblés où la région peut offrir une panoplie de caractéristiques spécifiques alléchantes pour les entreprises de ce secteur. Au Québec, les créneaux ACCORD ont été définis dans cet optique puisqu'ils forcent la création de conditions distinctives pour une région dans un créneau donné: main-d'œuvre spécialisée, centres de recherche en amont, chaînes de valeur renforcées, etc. L'élément manquant reste donc une offre immobilière qui épouse les besoins spécifiques des créneaux ciblés.

Stratégie « Pull »



Source: Stratégies immobilières LGP

Modèles comparables

Il n'existe au Québec que peu d'exemples concrets et complets de réussite de l'implantation d'un fonds dédié associé à un créneau particulier. Nous pouvons penser à la technopole Angus, par exemple, mais celle-ci est largement été soutenue par le gouvernement québécois lors de son départ. Nous cherchons plutôt à mettre en évidence un exemple où l'ensemble de l'initiative a été soutenue par la

municipalité et où l'intervention de ladite municipalité s'articule essentiellement autour du développement immobilier.

À ce titre donc, l'exemple le plus probant reste celui de Saint-Hyacinthe de par son succès incontestable et la rentabilité évidente qu'il a démontrée.

Saint-Hyacinthe

La philosophie d'intervention à Saint-Hyacinthe répond directement aux impératifs que nous avons définis plus haut. Alors que la ville désirait se spécialiser dans un créneau porteur - l'agroalimentaire - il fallait développer une série d'outils pour permettre l'éclosion du créneau, bâtir autour des actifs déjà en place et consolider les chaînes de valeur.

Il a rapidement été évident qu'une offre immobilière adaptée devait être proposée. Il a été tout aussi évident que cette offre ne serait pas donnée par l'entreprise privée. L'idée d'un fonds a donc découlé des constats fournis par le marché.

Le mécanisme privilégié est conforme aux pratiques courantes en matière d'immobilier. On a créé un organisme qui supporte le développement immobilier d'espaces locatifs ou d'offres clés en main adaptés aux besoins spécifiques du créneau porteur de l'agroalimentaire.

L'organisme - la Cité de la Biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire et agroenvironnementale (*La Cité*) possède son propre personnel qui doit:

1. Générer et gérer des prospects;
2. Gérer la construction et la gestion d'immeubles;

Comme une pratique très usitée du domaine immobilier le veut, *La Cité* s'est vite rendu compte qu'il était souhaitable de séparer les actifs immobiliers en unités plus petites lorsque la vocation, la fiscalité ou l'administration de l'actif le commandait. C'est pourquoi, par exemple, on a créé le Centre de Développement pharmaceutique de Saint-Hyacinthe (*Le Centre*) qui a construit et gère un immeuble à vocation particulière.

La Cité s'est construite au fil des ans par la concertation du milieu, quelquefois par la donation de terrains et finance ses activités en hypothéquant les actifs qu'elle possède ou qu'elle construit. Elle est donc, à ce titre, autonome. Cependant, cette autonomie n'aurait pas été possible sans le cautionnement consenti par la ville de Saint-Hyacinthe au début des opérations de la Cité.

À ce jour, plus de 10 ans après la création de l'organisme, le cautionnement municipal est toujours exigé par les prêteurs. Il se montre à quelque 30 millions de dollars aujourd'hui.

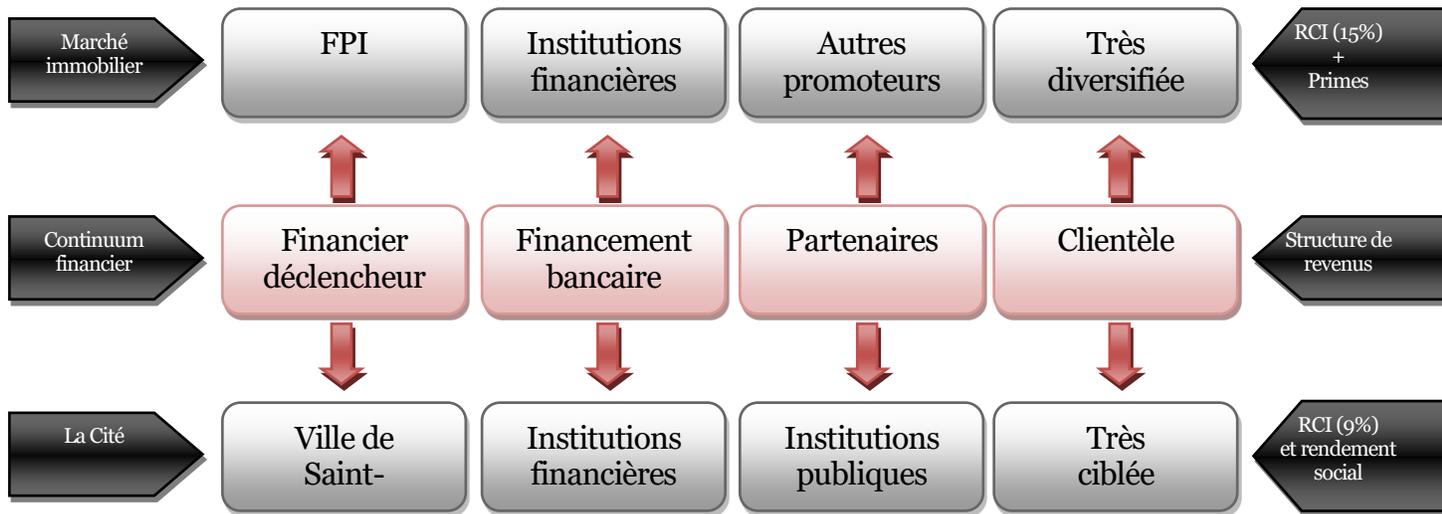
Le succès de *La Cité* repose sur deux critères fondamentaux:

1. L'excellence de l'équipe de vente; il est évident que sans un apport régulier de nouveaux clients, l'existence de *La Cité* et son fondement seraient compromis. C'est le réseau international, entretenu par l'équipe de *La Cité* qui a généré les prospects et qui les a transformés en clients locatifs ou acheteurs immobiliers qui ont, à leur tour, alimenté l'entreprise immobilière;

2. Le cautionnement municipal; si on devait faire un parallèle avec le monde immobilier, la Ville de Saint-Hyacinthe a joué le rôle d'une fiducie de placement immobilier (FPI) alors que la Cité jouait celui du promoteur. D'ailleurs, la Ville le reconnaît bien puisqu'elle fournit une subvention de fonctionnement qui, si on continue de faire un parallèle, équivaut à la rémunération du promoteur.

On a donc épousé le plus étroitement possible les caractéristiques du mécanisme de développement immobilier classique tout en profitant de certains avantages que confèrent la proximité d'un organisme de ce type avec les partenaires publics, tant au niveau provincial que fédéral ou municipal. Ainsi, le MAPAQ a été mis à contribution (terrains cédés), Investissement Québec est un partenaire financier (via certains programmes) ainsi qu'occasionnellement DEC (via certains arrangements ponctuels).

Fonctionnement de La Cité par rapport au fonctionnement immobilier classique⁵



Source: Stratégies immobilières LGP

Les résultats

Au 31 décembre 2013, *La Cité* avait des revenus annuels de quelque 2 M\$ pour un profit d'opération de près de 375 000 \$. Elle avait tout près de 10 M\$ d'actifs sous gestion. Cela avait contribué à attirer quelque 60 compagnies et créer plus de 1 500 emplois.⁶ Le Centre avait, quant à lui des revenus de 2 M\$ et un profit de 1,3 M\$. Le seul bâtiment sous gestion était évalué à près de 20 M\$. 1,2 milliard d'investissements.

⁵ RCI: rendement sur capital investi

⁶ États financiers de *La Cité* au 31 décembre 2013.

⁷ États financiers du *Centre* au 31 décembre 2013.

Ces résultats parlent d'eux-mêmes et montrent bien comment un rôle actif, même indirect, de la municipalité peut influencer et propulser le développement économique dans une direction souhaitée. L'intérêt primordial de l'opération reste:

1. Le contrôle du RCI à des niveaux plus compétitifs;
2. L'absence de primes à la gestion et à la construction des immeubles (rendement social).

En faisant le choix - et c'est un choix politique aussi bien qu'économique - de diminuer les ratios de rendement financier (loyer de l'argent, rémunération de gestion à même les produits, par exemple), les partenaires publics peuvent donc contrôler le loyer effectif payé par les entreprises ciblées.

Cela constitue un avantage concurrentiel beaucoup plus important que celui conféré à un prix de terrain plus bas ou même à un crédit de taxes puisque le loyer est une dépense récurrente et importante dans l'opération d'une entreprise de fabrication. Sans aller jusqu'à des baisses de 50 %, dans le cas d'un incubateur, par exemple, une baisse de 5 % ou 10 % peut se traduire par des gains significatifs pour l'entreprise sans affecter la santé financière des cautionnements.

Autres modèles

IRBs

Depuis très longtemps, plusieurs états américains ont institué la pratique des obligations pour développement industriel (*Industrial Revenue Bonds ou IRBs*)⁸. Ces IRB permettent surtout l'expansion d'entreprises existantes ou la création de nouvelles entreprises. Ces obligations peuvent aussi servir à financer la portion immobilière de cette expansion. La logique financière est de permettre à l'entreprise, surtout manufacturière, l'accès à des prêts à taux réduit ou à des échéances étendues assorties de congé de paiement d'intérêt. Tout cela varie d'un état à l'autre ou même, dans certains cas, d'une municipalité à l'autre puisque les municipalités sont autorisées dans plusieurs états à émettre de telles obligations, toujours cependant, au profit des entreprises privées.

Plus récemment, certaines villes ou états ont commencé à émettre des IRBs pour financer l'achat et la viabilisation de terrains à vocation industrielle selon le principe évoqué plus haut dans ce texte de la stratégie « Pull ». C'est notamment le cas de l'État du Wisconsin.
<http://inwisconsin.com/grow/assistance/industrial-revenue-bond/>.

Le principe de l'obligation municipale est de financer un projet via la participation du public qui achète ces obligations, garanties par l'État ou la municipalité émettrice. Cette pratique n'est évidemment pas permise au Canada. Cependant, l'idée du financement populaire pour des projets à portée sociale fait son chemin.

La certification de sites prêts à l'investissement - Gouvernement de l'Ontario

Dans le nouveau cursus de la stratégie « Pull », il apparaît essentiel de mieux encadrer la définition d'un parc industriel et son positionnement, dans la mesure où cet élément conditionnera le type d'investissements qu'on y fera à moyen et long terme. Dans cette vision du parc industriel moderne, il ne suffit plus en effet de calculer le coût de l'installation des égouts et de l'aqueduc, mais de

⁸ Nous allons utiliser l'acronyme américain pour le reste du texte

contribuer à la mise en place d'une « *personnalité économique* » de chaque parc. Cette personnalité se définit maintenant dans l'aménagement paysager, dans le mobilier urbain et dans l'architecture des bâtiments du parc pour attirer et retenir une classe spécifique d'entreprises le long de chaînes de valeur déterminées.

Le gouvernement de l'Ontario vient d'initier un programme de ***certification de site prêt à l'investissement pour votre propriété industrielle***⁹ qui va loin dans cet esprit. Le programme s'adresse à tous les propriétaires de sites industriels qu'ils soient privés ou publics et permet une aide financière de soutien en matière de marketing international en plus de recevoir une désignation de « site certifié prêt à l'investissement » pour une propriété admissible. Selon nos sources, les avantages liés à cette certification demeurent modestes pour l'instant, dans la mesure où le gouvernement ne consent que des sommes mineures au programme.

Cependant, il faut en retenir le principe par lequel l'adhésion au programme, et l'idée même d'une certification, permet une classification des sites industriels et ouvre la porte à des mécanismes de financement basés sur une hiérarchisation des sites industriels.

Le programme permet une certification sur une base de deux ans et ce sont les municipalités qui, jusqu'à maintenant, ont montré le plus d'intérêt à la certification dans la mesure où les bénéfices de celle-ci peuvent être jumelés avec un autre programme du gouvernement sur le financement des infrastructures des petites communautés. Enfin, FedEv Canada, l'équivalent de DEC en Ontario, regarde avec intérêt l'évolution du programme de certification et pourrait en faire la base de ses programmes d'aide au développement des outils d'attraction et de rétention industrielle.

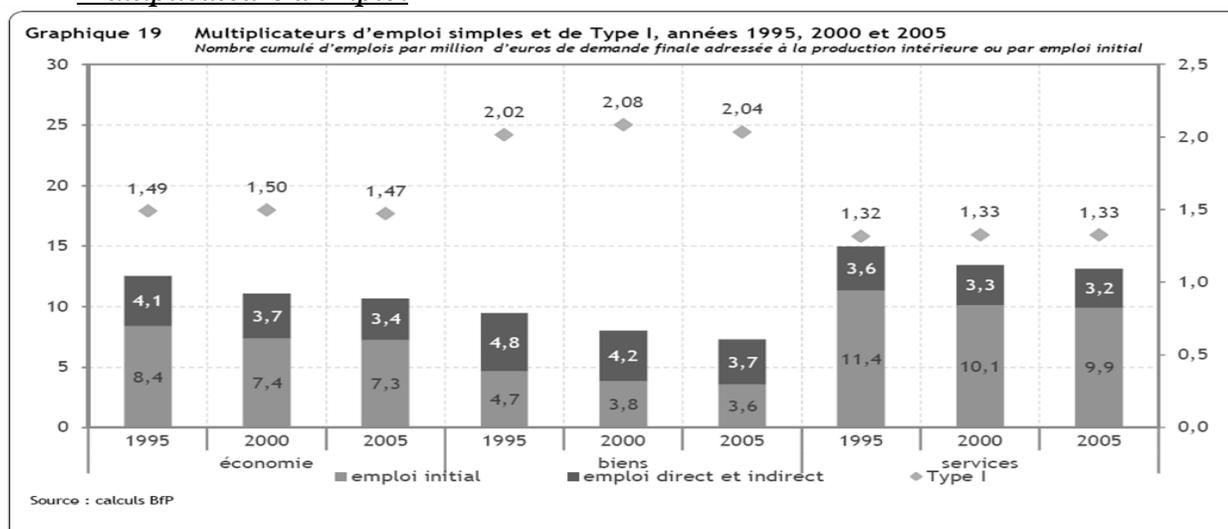
Des retombées économiques importantes

Nous l'avons brièvement évoqué, l'emploi industriel et manufacturier est celui qui génère le plus de retombées directes et indirectes sur une économie donnée.

Si on se réfère à la figure 10 ci-après, on voit qu'en 2005, un emploi industriel générait ou soutenait 2,04 emplois alors qu'un emploi dans les services ne soutenait qu'un faible 1,33 emploi par ailleurs. On voit aussi que même s'il y a une faible érosion de l'apport multiplicateur des emplois industriels entre 1995 et 2005, celui-ci reste confortablement supérieur à celui du secteur tertiaire.

⁹ <https://www.ontario.ca/fr/page/obtenez-une-certification-de-site-pret-investissement-pour-votre-propriete-industrielle>

Multiplicateurs d'emploi



Source: Les multiplicateurs de production, de revenu et d'emploi 1995-2005 - Une analyse entrées-sorties à prix constants, page 42, Septembre 2013, Caroline Hambÿe, Bureau fédéral du Plan – Analyses et prévisions économiques

Dans nos économies de services, on a avancé le concept de « tertiaire moteur » pour illustrer que la tertiarisation de l'emploi pouvait aussi bien soutenir l'économie locale que l'emploi des secteurs primaires ou secondaires. C'est vrai et sans renier l'importance des emplois plus « nobles » associés à la tertiarisation, force est de constater que l'économie tertiaire génère, en moyenne, des salaires plus bas et une précarité plus élevée pour l'ensemble des travailleurs. De plus, les études comme celle que nous évoquons ici démontrent encore que l'effet multiplicateur des emplois du secteur tertiaire se fait toujours attendre.

Les secteurs primaire et secondaire - surtout ce dernier - continuent donc d'être des vecteurs de création de richesse. À partir du moment où l'on accepte ce constat de base, il est évident de privilégier ce type d'emplois pour générer de l'activité économique pérenne et de renforcer la base économique de la région. C'est de cette façon que l'on créera plus d'activités résidentielles, plus de services et plus d'activités commerciales.

De plus, nous avons récemment terminé la compilation¹⁰ de certaines dépenses liées aux revenus fiscaux des municipalités. Nous avons constaté que chaque dollar perçu en taxation résidentielle coûte 0,85 \$ en services liés à ce revenu. Par contre, chaque dollar perçu en revenu non résidentiel (commercial et industriel en grande partie) ne coûte que 0,37 \$ en services. C'est donc là un argument supplémentaire pour assurer un équilibre des revenus de taxation directe entre le résidentiel et le non résidentiel.

Chaque dollar investi dans l'économie secondaire permet donc de maximiser les retombées et de densifier le tissu économique local.

¹⁰ Étude interne de quelque 25 municipalités importantes du Québec - 2015

Dans ce chapitre, nous avons établi que :

- ⇒ Les fonds financiers de soutien aux entreprises ne font pas une grande place au financement immobilier ;
- ⇒ Les besoins immobiliers de l'entreprise industrielle s'uniformisent le long de chaînes de valeur et de créneaux d'excellence ;
- ⇒ C'est la municipalité qui bénéficie le plus de la vigueur immobilière industrielle ;
- ⇒ Le positionnement et le design des parcs industriels obéissent de plus en plus à une stratégie « Pull » ;
- ⇒ Il existe de nouvelles initiatives pour favoriser le financement des structures industrielles d'accueil, mais le rôle de la Ville demeure primordial ;
- ⇒ Il y a de nouveaux partenaires possibles, privés et publics qui montrent un intérêt de plus en plus important pour le financement des structures, mais selon des paradigmes de fonctionnement qui diffèrent du passé ;
- ⇒ Les revenus fiscaux non résidentiels contribuent davantage aux surplus municipaux.

Structure organisationnelle proposée

À la lumière de ce que nous avons présenté, il nous semble évident que la structure financière d'une intervention locale au financement immobilier doit avoir la souplesse nécessaire pour:

- ⇒ Consolider le rôle de pivot de la Ville de Trois-Rivières;
- ⇒ Permettre l'intégration des partenaires privés ou publics dans le processus, tel que les fonds fiscalisés;
- ⇒ Permettre la mobilisation de la population;
- ⇒ Avoir la souplesse voulue pour intégrer les programmes d'aide actuels et futurs des gouvernements supérieurs, le cas échéant;
- ⇒ Obéir aux impératifs minimaux de rentabilité tout en maintenant un large degré d'acceptabilité sociale.

Pour permettre l'atteinte de ces objectifs, nous proposons une structure largement inspirée des modèles existants, mais dont les ajouts actualisent les nouveaux paradigmes du fonctionnement.

La structure

La structure proposée est la suivante :

Les différentes obligations

Mission et objectifs	Description de l'organisme/entreprise	Gouvernance	Financement	Gestion	Commentaires
Achat et vente de terrains et bâtiments	IDE Trois-Rivières	Publique - priorité aux élus municipaux et société civile	Cautionnement municipal de 20 M\$ Possibilité d'une collecte de fonds public sous un modèle proposé par Angus Technopole	IDE	La Ville met tous ses terrains actuels à la disposition de l'OBNL ; les coûts de viabilisation sont entièrement absorbés par la Ville; un mécanisme de rémunération à la disposition peut être mis sur pied pour amortir le coût des infrastructures aux utilisateurs. La Ville de Trois-Rivières garde l'option d'avaliser toute vente de terrain jusqu'à l'émission du permis de construction.
Promotion industrielle	Entente de partenariats entre l'OBNL et des partenaires financiers et/ou des promoteurs privés	Pas de création d'organismes différents pour cet objectif donc gestion par protocole de fonctionnement entre organisations séparées	Selon le protocole	Selon le protocole, mais voulue vers IDE	Ce protocole permet de baliser le traitement des prospects levés par les différents partenaires des niveaux ci-dessous et d'en partager les coûts de gestion

Modèle de gouvernance

Dans la mesure où le financement et le nombre et la nature des partenaires se diversifient, il faut que la gouvernance de l'OBNL (à créer) soit souple et conforme aux règles d'éthiques et de déontologie des partenaires qui la compose.

Règles de saine gouvernance

L'essentiel des projets étant financé grâce au cautionnement municipal, la présence de la Ville de Trois-Rivières sur le conseil d'administration d'IDE Trois-Rivières demeure incontournable. Dans le cadre d'une entente probable avec un fonds de capital de risque, la distribution des membres votants tiendra compte de leur participation ou procéderons-nous à la création d'un organisme porteur?

Le modèle de gouvernance

IDE Trois-Rivières se réserve le rôle primordial de chien de garde des intérêts de la ville et des citoyens. Elle voit à la bonne gestion de l'OSBL, offre un encadrement administratif, prend en charge les frais de comptabilité et de gestion générale. De plus, la promotion et la prospection de clients incomberont à IDE Trois-Rivières.

Ainsi, la ville conservera, via IDE Trois-Rivières, son bras économique, un contrôle sur la stratégie immobilière industrielle de son territoire.

Gouvernance proposée

Échelon	Gouvernance	Administration
OBNL	Conseil de 5 personnes : Un représentant de la haute direction de la ville + 2 représentants de la Ville 2 représentants d'IDE Trois-Rivières 1 partenaire financier	L'administration dépend d'IDE Trois-Rivières; cela suppose une subordination « line » du DG de l'OBNL au DG d'IDE Trois-Rivières Le conseil de l'OBNL demeure toutefois souverain quant à l'opération immobilière dans un projet donné. Il est à noter que la ville peut, à son tour, cas par cas, refuser d'avaliser une décision du conseil de l'OBNL.
IDE Trois-Rivières	Invariable	

Bien que le modèle ait été bâti principalement pour répondre à l'acquisition et à la gestion de bâtiments neufs, il peut aussi servir pour la réfection et le recyclage de bâtiments existants. Cependant, l'adjonction de partenaires financiers force le respect d'un cadre financier rentable.

Le but de l'exercice est d'assurer une rentabilité financière d'un concept d'infrastructures d'accueil tout en minimisant le coût d'opération. À terme, cet exercice doit nécessairement s'autofinancer.

Il ne s'agit donc pas d'un projet d'incubation.

De plus, l'implication de partenaires financiers poursuivant un but lucratif garantit jusqu'à un certain point que le processus décisionnel amenant la participation à un projet d'investissement réponde à de sains critères financiers qui resteront cependant à négocier avec les partenaires retenus.

Les revenus de l'OBNL seront générés que par une source principale, soit les revenus de location.

Le fonds peut se doter de critères de rendement définis. Ainsi, une plus-value automatique d'un minimum de 10 % sur la disposition d'un bâtiment par exemple. Ou un rendement sur capital propre de 9 % ou sur prêt de 5 %. Bref, à ce titre, l'indépendance de l'OBNL doit justement permettre de définir les critères à choisir, tout en gardant en tête les raisons de la mise sur pied de l'organisation qui est d'accélérer le développement d'infrastructures immobilières à l'usage des entreprises industrielles.

Mise en œuvre de la stratégie immobilière

Porte-folio immobilier 2016-2017

Actuellement, IDE Trois-Rivières dispose d'un portefeuille d'actif constitué de cinq bâtiments à usage multiple, soit :

Technocentre	Incubateur technologique secteurs des bioprocédés (2006)
Motel industriel – Sucre Solution	Bâtiment industriel multilocatif (Sucre Solution) (2006)
Hangar Lindbergh	Hangar aéronautique (2006)
Novocis	Incubateur technologique TI – Communications (2016)
Motel industriel - STACE	Bâtiment industriel STACE (2017)

Nos bâtiments couvrent une superficie de 167 204 pi². Les revenus de location en 2016 se sont élevés à 538 839 \$.

Fiche par bâtiment

Motel industriel - Sucre Solution

Données financières			
\$	2015	2016	2017
Revenus*	219 912	230 539	215 500
Dépenses	280 701	244 006	126 500
Amortissement	74 010	61 045	60 900

* sans ville

Année d'acquisition	2003
Valeur à l'acquisition	2 957 791 \$
Solde d'emprunt 2018-01-01	1 131 135 \$
Superficie en pi ²	55 000
Coût Capex au pi ²	53,77 \$/pi ²
Revenus de location au pi ² : 2015	4,00 \$/pi ²
Versus Revenus au pi ² : 2016	4,19 \$/pi ²
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	2
Nombre d'emplois	34
Investissement client	1 200 000 \$
Taxes annuelles : 2016	93 297 \$

Gestion du risque : 79 %

Profit 2017 : 89 000 \$ (après amortissement)

Rendement 2017 : 3 % (avant amortissement)

Technocentre

Données financières			
\$	2015	2016	2017
Revenus*	160 323	168 627	180 504
Dépenses	694 294	580 006	550 000
Amortissement	155 930	169 721	150 000

* sans ville

Année d'acquisition	2010
Valeur à l'acquisition	5 432 311 \$
Solde d'emprunt 2018-01-01	3 916 666 \$
Superficie en pi ²	16 479
Coût Capex au pi ²	329,65 \$/pi ²
Revenus de location au pi ² : 2015	9,73 \$/pi ²
Versus Revenus au pi ² : 2016	10,23 \$/pi ²
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	10
Nombre d'emplois	25
Investissement client	n/d
Taxes annuelles : 2016	139 070 \$

Gestion du risque : 58 % Risque majeur très élevé (projet en cours)

Pertes 2017 : 369 496 \$

Rendement 2017 : -6,8 %

Hangar Lindbergh

Données financières			
\$	2015	2016	2017
Revenus*	147 951	147 704	125 995
Dépenses	245 961	370 125	185 000
Amortissement	57 675	50 490	50 516

* sans ville

Année d'acquisition	2005
Valeur à l'acquisition	2 417 138 \$
Solde d'emprunt 2018-01-01	981 724 \$
Superficie en pi ²	32 250
Coût Capex au pi ²	74,95 \$/pi ²
Revenus de location au pi ² : 2015	4,58 \$/pi ²
Versus Revenus au pi ² : 2016	4,58 \$/pi ²
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	2
Nombre d'emplois	10
Investissement client	n/d
Taxes annuelles : 2016	92 262 \$

Gestion du risque : 76 % (risque moyen)

Pertes 2017 : 59 005 \$

Rendement 2017 : -2,4 %

Novocis

Données financières			
\$	2015	2016	2017
Revenus*	s.o.	0	25 500
Dépenses	s.o.	91 690	103 622
Amortissement	s.o.	-	28 239

* sans ville

Année d'acquisition	2016
Valeur à l'acquisition	2 991 079 \$
Solde d'emprunt 2018-01-01	2 809 932 \$
Superficie en pi ²	13 475
Coût Capex au pi ²	221,97 \$/pi ²
Revenus de location au pi ² : 2015	0
Versus Revenus au pi ² : 2016	0
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	
Nombre d'emplois	
Investissement client	
Taxes annuelles : 2016	97 400 \$

Gestion du risque : 68 % (risque élevé)

Pertes 2017 : 78 122 \$

Rendement 2017 : -2,6 %

Motel industriel - STACE

Données financières			
\$	2015	2016	2017
Revenus*	s.o.	s.o.	325 000
Dépenses	s.o.	s.o.	160 000
Amortissement	s.o.	s.o.	77 742

* sans ville

Année d'acquisition	2016
Valeur à l'acquisition	3 310 520 \$
Solde d'emprunt 2018-01-01	3 333 000 \$
Superficie en pi ²	50 000
Coût Capex au pi ²	66,20 \$/pi ²
Revenus de location au pi ² : 2015	0
Versus Revenus au pi ² : 2016	0
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	1
Nombre d'emplois en 2018	60
Investissement client	40 M\$
Taxes annuelles : 2016	95 081 \$

Gestion du risque : 94,7 % (très faible)

Profit 2017 : 165 000 \$

Rendement 2017 : 5 %

Dayco

Données financières					
	\$	2015	2016	2017	2018
Revenus*		s.o.	s.o.	s.o.	392 616
Dépenses		s.o.	s.o.	s.o.	273 000
Amortissement		s.o.	s.o.	s.o.	--

* sans ville

Année d'acquisition	2017
Valeur à l'acquisition	4 600 000 \$
Solde d'emprunt 2018-01-01	4 600 000 \$
Superficie en pi ²	96 000 (86 000 pi ² au sol)
Coût Capex au pi ²	47,92 \$/pi ²
Revenus au pi ² : 2018	4,01 \$/pi ²
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	3
Nombre d'emplois en 2018	70
Investissement client	25 000 000 \$
Taxes annuelles : 2016	102 000 \$

Gestion du risque : 79 % (risque moyen-faible)

Gain 2018 : 119 616 \$

Rendement 2018 : 2,6 %

Édifice François-Nobert

Données financières				
\$	2015	2016	2017	2018
Revenus*	s.o.	s.o.	s.o.	22 180
Dépenses	s.o.	s.o.	s.o.	8 765
Amortissement	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.

* sans ville

Année d'acquisition	2018
Valeur à l'acquisition/rénovation	40 000 \$
Solde d'emprunt 2018-01-01	s.o.
Superficie en pi ²	5 318
Coût Capex au pi ²	7,52 \$/pi ²
Revenus au pi ² : 2018	4,17 \$/pi ²
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	8
Nombre d'emplois en 2018	12
Investissement client	---
Taxes annuelles : 2016	0

Gestion du risque : 81 % (faible risque)

Gain 2018 : 13 415 \$

Rendement 2018 : 33,5 %

Accélérateur 445

Données financières				
\$	2015	2016	2017	2018
Revenus*	s.o.	s.o.	s.o.	125 000
Dépenses	s.o.	s.o.	s.o.	90 891
Amortissement	s.o.	s.o.	s.o.	

* sans ville

Année d'acquisition	2017-2018
Valeur à l'acquisition	2 670 000
Solde d'emprunt 2018-01-01	1 870 000
Superficie en pi ²	13 000
Coût Capex au pi ²	205 \$/pi ²
Revenus au pi ² : 2018	9,61 \$/pi ²
Données factuelles	
Nombre d'entreprises	4
Nombre d'emplois en 2018	20
Investissement client	---
Taxes annuelles : 2016	25 000 \$

Gestion du risque : 74 % (risque moyen)

Gain 2018 : 34 109 \$

Rendement 2017 : 1,3 %

Infrastructures dédiées aux entreprises

TECHNOCENTRE, POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le Technocentre est un incubateur accueillant des entreprises menant des activités de R&D dans les domaines des bioprocédés industriels et des technologies environnementales.

Les infrastructures comprennent :

- 8 laboratoires privés en location
- Un laboratoire commun avec équipements
- Des équipements spécialisés, dont des bioréacteurs de 3,6 à 500 litres et une unité de filtration de grade sanitaire
- Des bureaux pour les chercheurs et pour les entreprises de secteurs technologiques
- Une aire de repas et sa cuisine
- Une salle d'entraînement
- Des services d'incubation technologique



NOVOCIS, POUR LES AVANCÉES TECHNOLOGIQUES

Le Novocis vise les entreprises menant des activités de R&D dans les domaines des télécommunications, de l'électronique et des T.I. Il héberge également le Centre collégial de transfert de technologie en télécommunication (C2T3) du Cégep de Trois-Rivières ainsi qu'Alinov.

Des locaux de différentes superficies y sont disponibles à la location. On y trouve également une salle anéchoïque, des bureaux, des salles de formation, une salle de repas avec terrasse et des salles de conférences.

L'édifice est doté de matériaux et d'infrastructures qui ne génèrent pas d'électricité statique, notamment les planchers et les matériaux de recouvrement de tables de travail.



HANGAR LINDBERGH

Réservé aux entreprises et aux institutions de formation en aéronautique le hangar Lindbergh est situé dans le parc industriel aéroportuaire. Il est relié par un taxiway à la piste de l'aéroport.

AMÉNAGEMENTS

- Dimension de l'usine : 29 000 pi² (2694 m²), aucune colonne
- Dimension des bureaux (sur 2 étages) : 6 600 pi² (613 m²)
- Dimension de l'entrepôt (sur 2 étages) : 7 300 pi² (678 m²)
- Hauteur libre : 24 pieds (7,3 m)
- Porte côté piste : 100' (30,5 m) de largeur et 16' 8" (5,1 m) de hauteur
- Quais de chargement : 2 quais, plus une porte de garage de 8' X 8' (2,4 m X 2,4 m)
- Chauffage : Gaz naturel
- Grand stationnement
- Éclairage type halogène métallique (500 lux)



MOTEL INDUSTRIEL – SUCRE SOLUTION

Le Complexe industriel est situé dans le parc industriel des Hautes-Forges. Il s'agit d'un espace dédié principalement à des entreprises manufacturières en démarrage.

CONDITIONS DE LOCATION ET AMÉNAGEMENTS PRÉVUS

- 5,60 \$/pi² (56,99 \$/m²) net
 - Frais communs de 1,10 \$/pi²
 - Bail de 3 ans
 -
- Multiples de 5000 pi² (464,5 m²) en sections de 50' x 100' (15,25 m x 30,48 m)
 - Un quai de livraison avec porte de 8' x 8' et accessoires (quai supplémentaire possible selon la surface louée)
 - Hauteur libre sous les poutres : 24'-0" (7,3 m)
 - Dalles en béton 125 mm d'épaisseur avec scellant
 - Alimentation électrique de base
 - Éclairage type halogène métallique (500 lux)
 - Alimentation en eau froide, une sortie pour toilette et une sortie pour cuvette (par 5000 pi²)
 - Aménagement intérieur aux frais du locataire
 - Frais communs répartis selon la proportion louée



MOTEL INDUSTRIEL - STACE

Cet entrepôt industriel de 50 000 pieds carrés est situé dans le parc industriel des Hautes-Forges et il est présentement complet.



Projet en développement 2018-2019

IDE Trois-Rivières travaille actuellement sur plusieurs projets porteurs à forte incidence sur la structure économique de Trois-Rivières, dont voici un bref aperçu :

Technocentre

Location à long terme de l'ensemble des bureaux et laboratoires à la société Choisy/GDG
environnement :

15 \$/pi²

Bail de 15 ans

Nouvelle construction pavillon à proximité

Location stationnement Dayco

Vocation du bâtiment : Incubateur - entreprises bioprocédés

Pôle national de recherche sur les maladies du spectre de l'autisme

Réaménagement de la maison blanche située rue des Ursulines

Location long terme au CIUSSS

Don du bâtiment valeur de ± 4 M\$

Coûts des travaux : ± 3 M\$

Vocation du bâtiment : Centre de recherche sur l'autisme

Achat Dayco - Motel industriel multilocatif

Location au départ 100 %

Achat d'un immeuble industriel pour multilocation

Superficie de 88 000 pi²

Acquisition : 2,7 M\$ travaux : 2 M\$

Vocation du bâtiment : Motel industriel à vocation multisectorielle – industries légères et incidences moyennes

Construction neuve - Motel industriel

Nouvelle construction industrielle rue Bellefeuille

Superficie de 30 000 pi²

Budget de 4,5 M\$

Location : 100 %

Vocation du bâtiment : Motel industriel multisectoriel, industrie légère

Accélérateur technologique Centre-ville

Rénovation au coût de 1,3 M\$

Location à 50 %

Lancement du Quartier des technologies

Vocation du bâtiment : Centre d'accélération pour entreprise en phase de croissance, secteurs technologiques

Centre d'affaires - édifice François-Nobert

Location de l'édifice François-Nobert, coin Royale et des Forges, pour entreprises en démarrage, travailleurs autonomes

Coût : 50 000 \$

Vocation du bâtiment : Centre d'affaires pour travailleurs autonomes et entreprises en démarrage (start-up)

Motel industriel - Groupe Doyon

Coût acquisition : 850 000 \$

Travaux aménagement : 1 M\$

Location 100 %

Déménagement siège social de Nicolet

Vocation du bâtiment : Motel industriel à vocation unique, secteur service aux entreprises

Gourmet délice : Motel industriel alimentaire

Acquisition : 1,2 M\$

Aménagement : 400 000 \$

Location à 100 %

Déplacement usine de Berthier

Vocation du bâtiment : Motel industriel à usage alimentaire exclusif au laboratoire en bio-procédé

Édifice Ameau

Aménagement : 3 M\$

Partenariat Filaction

Vocation du bâtiment : Multilocatif, bureaux et hôtellerie

**Formulaire
Gestion du risque
Grilles d'évaluation de projet immobilier**

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	1
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	0
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	2
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	2
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	0
L'incidence sur la compétition privée est faible	2
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	2
Le financement de l'immeuble est assuré (rentabilité)	0
Autres (boni)	0
<i>30 points</i>	20

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	0
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	0
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	0
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	2

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	22
Pourcentage du pointage (%)	58

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	0
Seuil de rentabilité première année (revenus)	700 k\$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	0

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

Projet : Centre d'affaires – Édifice François-Nobert

Formulaire Gestion du risque Grilles d'évaluation de projet immobilier

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	1
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	1
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	1
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	1
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	2
L'incidence sur la compétition privée est faible	1
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	1
Le financement de l'immeuble est assuré	2
Autres (boni)	2
<i>30 points</i>	24

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	1
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	2
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	2
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	7

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	31
Pourcentage du pointage (%)	81

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	45 000 \$
Seuil de rentabilité première année (revenus)	8 200 \$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	s. o.

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

Projet : Motel industriel - STACE

Formulaire Gestion du risque Grilles d'évaluation de projet immobilier

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	2
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	2
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	2
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	2
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	1
L'incidence sur la compétition privée est faible	2
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	1
Le financement de l'immeuble est assuré	2
Autres (boni)	2
<i>30 points</i>	28

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	2
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	2
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	2
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	8

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	36
Pourcentage du pointage (%)	94,7

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	
Seuil de rentabilité première année (revenus)	238 k\$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

**Formulaire
Gestion du risque
Grilles d'évaluation de projet immobilier**

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	2
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	2
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	2
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	1
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	0
L'incidence sur la compétition privée est faible	1
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	2
Le financement de l'immeuble est assuré	2
Autres (boni)	0
<i>30 points</i>	24

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?
 Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?
 Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?
 Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?

0
0
1
1
2

8 points

Pointage final (*sur 38 points*)
 Pourcentage du pointage (%)

26
68

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans
 Seuil de rentabilité première année (revenus)
 Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

**Formulaire
Gestion du risque
Grilles d'évaluation de projet immobilier**

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	2
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	2
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	0
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	2
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	0
L'incidence sur la compétition privée est faible	1
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	0
Le financement de l'immeuble est assuré	1
Autres (boni)	2
<i>30 points</i>	22

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	2
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	2
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	2
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	8

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	30
Pourcentage du pointage (%)	79

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	3 400 k\$
Seuil de rentabilité première année (revenus)	525 k\$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	7,5 %

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

**Formulaire
Gestion du risque
Grilles d'évaluation de projet immobilier**

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	2
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	2
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	1
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	2
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	1
L'incidence sur la compétition privée est faible	2
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	0
Le financement de l'immeuble est assuré	1
Autres (boni)	2
<i>30 points</i>	25

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	2
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	2
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	2
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	8

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	33
Pourcentage du pointage (%)	87

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	2,2 M\$
Seuil de rentabilité première année (revenus)	242 k\$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	1 %

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

**Formulaire
Gestion du risque
Grilles d'évaluation de projet immobilier**

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	1
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	2
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	2
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	2
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	0
L'incidence sur la compétition privée est faible	1
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	0
Le financement de l'immeuble est assuré	0
Autres (boni)	2
<i>30 points</i>	22

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	2
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	2
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	2
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	8

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	30
Pourcentage du pointage (%)	79

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans (<i>Maison blanche à évaluer</i>)	3 M\$
Seuil de rentabilité première année (revenus)	172 500 \$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	1
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	1
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	2
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	6

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	30
Pourcentage du pointage (%)	79

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	0
Seuil de rentabilité première année (revenus)	187 000 \$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	3 %

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

Projet : Hangar Lindbergh

Formulaire Gestion du risque Grilles d'évaluation de projet immobilier

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	1
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	1
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	1
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	2
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	2
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	0
L'incidence sur la compétition privée est faible	2
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	1
Le financement de l'immeuble est assuré	2
Autres (boni) (Formation pour AAR)	2
<i>30 points</i>	24

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	0
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	2
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	1
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	5

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	29
Pourcentage du pointage (%)	76

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	
Seuil de rentabilité première année (revenus)	208 600 \$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	-2,4 %

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

**Formulaire
Gestion du risque
Grilles d'évaluation de projet immobilier**

Section 1 : Situation macro-économique reliée au projet

Le projet s'inscrit-il dans la mission d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet s'inscrit dans la stratégie d'IDE Trois-Rivières	2
Le projet aura un impact sur la création d'emplois	1
Le projet aura des retombées économiques pour Trois-Rivières	1
Le projet s'intègre à l'écosystème économique	2
Le projet respecte la philosophie du développement durable	1
Le site du projet est stratégique	2
L'impact sur le milieu ambiant sera faible	2
Le site choisi est compétitif	1
La conjoncture économique globale (taux, marché) est favorable	2
L'immeuble est facilement vendable et adaptable	1
L'incidence sur la compétition privée est faible	1
L'immeuble sera-t-il innovateur (Lead, etc.)	1
Le financement de l'immeuble est assuré	2
Autres (boni) (Récupération édifice abandonné)	2
<i>30 points</i>	23

Note

0 = non
1 = partiellement
2 = oui

Section 2 – Évaluation de la capacité du projet à créer de la valeur pour IDE Trois-Rivières

Est-ce que ce projet favorise la maximisation des revenus ?	0
Le type de bâtiment, architecture, permet-il une plus-value à notre parc immobilier ?	1
Est-ce que le « zéro vacance » est atteignable 2 ans ?	2
Le fait d'ajouter cet immeuble peut-il nuire au parc immobilier existant (compétition interne) ?	2
<i>8 points</i>	5

Pointage final (<i>sur 38 points</i>)	28
Pourcentage du pointage (%)	74

Section 3

Budget maximal pour une rentabilité sur 2 ans	155 000 \$
Seuil de rentabilité première année (revenus)	155 000 \$
Taux (cap rate) visé par ce projet considérant un taux d'intérêt à 2,25 %	

À la lumière des critères qualitatifs et quantitatifs exposés dans le document,

Je _____ (analyste) recommande le présent projet.

Je _____ (coordonnateur) recommande le présent projet.

En date du : _____

Approbation du conseil d'administration : _____

résolution _____

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

TABLEAU SYNTHÈSE

	2017	2018	Variation 2018/2017
Revenus	879 044 \$	1 869 175 \$	+98 %
Dépenses ¹¹	1 312 007 \$	1 770 636 \$	+45 %
Profit/pertes	-432 963 \$	98 539 \$	+352 352 \$
Rendement ¹²	-2,5 %	0,4 %	+1,8 %
Valeur à l'acquisition	17 108 839 \$	24 418 839 \$	+41%
Solde d'emprunt	12 172 457 \$	18 642 457 \$	+50 %
Superficie totale	167 204 pi ²	281 522 pi ²	+68 %
Coût moyen (capex)	102,32 \$/pi ²	86,74 \$/pi ²	-15 %
Revenus au pi ²	5,22 \$/pi ²	6,16 \$/pi ²	+18 %
Nombre d'entreprises	15	30	+50 %
Nombre d'emplois	129	231	+79 %
Investissement client	41 200 000 \$	62 000 000 \$	+51 %
Nombre de bâtiment	5	10	+50 %
Taxes annuelles	517 110 \$	644 110 \$	+25 %
Cote de risque	60-70 pts	**2 40 %	** 2 20 %
	70-80 pts	**2 40 %	***** 5 50 %
	80-100 pts	*1 20 %	*** 3 30 %

Légende	
Pointage	Facteur de risque
60 – 70	Élevé
70-80	Moyen
80-90	Faible

¹¹ Intérêt compris

¹² Sur capital à l'acquisition