

745

M. GLEN CASTANHEIRA

Montréal Centre-Ville

LA PRÉSIDENTE :

750

Alors, nous sommes de retour de la pause et nous allons reprendre avec un troisième intervenant ce soir, il s'agit de monsieur Glen Castanheira qui représente Montréal Centre-Ville et qui vient nous exposer l'opinion de l'organisme qu'il représente. Par souci de transparence, je vais dire que je connais monsieur Castanheira. Nous avons déjà siégé sur le CA de la CDEC Plateau Mont-Royal-Centre-Sud ensemble. Enchanté de te revoir ce soir.

755

M. GLEN CASTANHEIRA :

C'est un plaisir d'être avec vous.

760

LA PRÉSIDENTE :

La parole est à vous, Monsieur Castanheira.

765

M. GLEN CASTANHEIRA :

770

Merci beaucoup. Merci beaucoup de me recevoir, Mesdames, Monsieur le commissaire. D'emblée, vous m'excuserez, nous n'avons pas pu produire de mémoire, ni même de présentation. Nous sommes, en ce moment, débordés avec la gestion de la crise, un peu, et la préparation pour la saison estivale. Et comme vous l'avez appris de la bouche de notre premier ministre, nous accélérons maintenant la cadence pour être prêts à accueillir la visite au centre-ville. Donc, vous m'en excuserez.

775 Je vais toutefois donc m'en tenir aux grands points de la proposition de notre organisation et j'espère laisser assez de temps pour répondre à vos questions, c'est surtout ça que je souhaite faire, mais précision, peut-être interpréter certaines données que je partagerai avec vous.

780 D'emblée, notre organisation Montréal Centre-Ville dont je suis le directeur général, c'est la Société de développement commercial du centre-ville de Montréal. C'est la plus grande société de développement commercial du Canada. On représente 5 000 places d'affaires, pardon, 5 000 entreprises, environ 7 000 places d'affaires. Sachant que certaines entreprises ont plus d'une place d'affaires au centre-ville.

785 Notre territoire qui comprend entre la rue Atwater, la rue Saint-Urbain et la rue Sherbrooke et la rue Saint-Antoine, nord-sud.

790 Distinction importante à faire ici ; nous sommes une Société de développement commercial qui, contrairement à la plupart des SDC qui s'appellent BIA, BID à travers le monde, ne représente que les occupants. Donc, nous ne représentons pas les propriétaires fonciers. Donc, nous nous exprimons ici aujourd'hui en tant que représentants des places d'affaires et ça inclus tout le monde, allant du plus grand siège social jusqu'au cordonnier du troisième sous-sol, comme on dit assez souvent.

795 Notre mission contribue au dynamisme économique, commercial et rayonnement et à la qualité de vie du centre-ville.

Donc, concernant le projet en question qui nous a été présenté, entre autres par les représentants du développeur, on a pu poser nos propres questions et en parler avec notre conseil d'administration.

800 Je vais vous partager cinq grands axes qui nous permettent de prendre une position favorable envers le projet qui est présenté à l'OCPM. Donc, cinq grands points qui sont :

- le symbole important que ça représente et l'historique des lieux. On est dans le qualitatif ;
- mais dans le quantitatif, c'est l'impact sur le patrimoine ;
- 805 - la situation des bureaux au centre-ville ;
- l'impact sur l'animation du centre-ville, donc l'aspect rez-de-chaussée ;
- et le dernier élément, la protection du Mont-Royal, qui est pour nous, un élément extrêmement important.

810 Donc, pour ce qui est de la symbolique, je tiens à rappeler aux commissaires, qu'il y a une particularité avec ce projet-là puisqu'il s'agit du premier et le seul en ce moment au Canada. Il faut savoir que la Baie d'Hudson a plusieurs immeubles historiques à travers le Canada.

815 J'imagine que le promoteur vous en parlé, mais pour notre part, on a collaboré avec différentes SDC à travers le pays. Vous n'êtes pas sans savoir que La Baie du centre-ville de Vancouver n'existe plus. Il y a une importance historique tout aussi importante que la nôtre, mais celle de Winnipeg est en ce moment placardée à un tel point que le gouvernement a investi plus de 25 millions de dollars, a annoncé du moins, 25 millions de dollars, pour tenter de sauver les meubles.

820 Nous sommes donc extrêmement choyés au centre-ville de Montréal de voir notre immeuble de La Baie faire partie d'un projet de redéveloppement, tout en protégeant – et j'insiste – en protégeant l'activité commerciale au rez-de-chaussée. Mon discours serait tout autre si on avait ici une vocation qui viendrait à changer.

825 A savoir que le projet, à notre avis, s'inscrit parfaitement avec la transformation que vit en ce moment le centre-ville de Montréal. C'est-à-dire une accélération d'une transformation de plusieurs années et ça me fera plaisir de répondre à vos questions là-dessus.

830 Mais si on regarde, ne serait-ce qu'immédiatement alentour, le redéveloppement ou le réaménagement de la rue sainte-Catherine, qui est en surface, mais bien sûr avec tous les travaux en souterrain du Square Phillips, qui vise d'abord et avant tout d'offrir et de faire de notre

835 centre-ville – qui en est un de calibre mondial – de réaffirmer son rôle comme étant une destination de premier choix, tant pour les travailleurs que pour les visiteurs, que pour les résidents.

840 Et bien sûr, je ne peux passer sous silence l'impact historique – nous aurons bien sûr Héritage Montréal qui s'exprimera – mais sur l'histoire des lieux. Vous n'êtes pas sans savoir que le moment est très propice, là. Que le site qui est en discussion en ce moment, qui est le premier magasin Morgan, et bien Henry Morgan que l'on traitait de fou quand il s'est installé à cet emplacement-là, puisque le centre-ville se retrouvait dans le Vieux-Montréal.

845 Et c'est grâce, c'est en grande partie grâce à cet immeuble-là que le nouveau centre-ville a vu le jour. Vous comprendrez qu'en tant qu'ambassadeur du centre-ville de Montréal, je suis extrêmement fier de voir que ce même immeuble, en pleine pandémie, alors qu'on dit que c'est fini l'ère des bureaux, et bien qu'on va traiter de fou ce développeur-là, je suis tout à fait fier de voir que l'histoire se répète et moi j'espère que ce sera pour le mieux.

850 Alors, ça c'est pour l'aspect symbolique. Maintenant, pour l'aspect patrimonial, il est important et nous voyons d'un bon œil l'intégration architecturale et la préservation du patrimoine, qui est de la façon qu'elle nous a été présentée et de l'information que l'on détient.

855 Il est pour nous primordial que le patrimoine au centre-ville soit protégé et maintenu. Il en va de ce qui nous distingue des autres grands centres-villes du monde. Et ce qui contribue à notre positionnement pour toute notre clientèle, là, que je ne répèterai pas, que l'on vise à attirer.

860 Alors, ce qui est proposé ici nous rassure et on est confiants que ce qui est proposé là est un bon exemple de préservation de notre patrimoine architectural, en plus de respecter la vocation du lieu qui en est un de commerce.

Nous croyons aussi qu'il contribue de façon adéquate et je dirais même exemplaire, à la mise en valeur des éléments patrimoniaux du lieu. Donc, bien sûr l'immeuble, je reviendrais plus

865 en détail, là, parce qu'il y a un impact sur le rez-de-chaussée, mais l'esprit du lieu. Le Birks en diagonal qui a un rôle extrêmement important dans le positionnement du centre-ville et le Square Phillips.

870 On ne peut qu'espérer que le redéveloppement des autres immeubles environnants - il y en a un autre en biais, en diagonal – que l'on espère respectera et suivra le même exemple précédent, j'ose dire qui est fait ici. En souhaitant (inaudible) qu'il devienne la norme en matière de patrimoine au centre-ville. Ça c'est pour ce qui est du patrimoine.

875 Pour ce qui est des bureaux. Je tiens à dire qu'on voit extrêmement positivement ce projet-là pour ce qui est de son impact sur l'offre des bureaux au centre-ville. Je vais maintenant vous expliquer pourquoi.

880 Il est important de savoir que la transition et la transformation qu'on verra dans les tours à bureaux du centre-ville, qui est accélérée et j'insiste sur le terme accéléré par la pandémie et non pas causée par cette dernière, nous démontre clairement qu'il y a un besoin grandissant de bureaux de catégorie A, qui est précisément ce qui est proposé ici par le promoteur.

885 Alors, que ce que nous voyons, c'est un taux d'inoccupation qui explose dans les immeubles de catégorie C. Il est important de savoir pour la commission que les immeubles de catégorie C dans les bureaux au centre-ville ne représentent que 5% de notre parc immobilier, on est très chanceux. Alors que des bureaux de catégorie A représentent 60% et la balance, catégorie B, donc de moins grande importance.

890 Je tiens à préciser que nous dévoilerons demain – là, il est question de timing, je m'en excuse – la troisième édition de l'État du centre-ville que je pourrai partager avec la commission qui servira de référence par rapport à ce que je vous partage en ce moment.

C'est-à-dire qu'il y a une demande réelle de la part des employeurs pour des bureaux de catégorie A et on va voir une multiplication des entreprises à la recherche de ce type de bureaux

895 là pour la simple et bonne raison – et ce qui m’amène au prochain point – qui est que ce qui va permettre au centre-ville, à tous les centres-villes, mais au centre-ville de Montréal, entre autres – d’attirer et maintenir les grands employeurs et le talent, donc la main-d’œuvre qui est recherchée pour ces travailleurs-là, c’est en offrant un environnement de travail qui est stimulant et de haute qualité.

900 Alors, ça, ça commence bien sûr dans les immeubles, donc ça m’amène à l’animation au rez-de-chaussée parce que cette expérience-là va se poursuivre sur rue et sur le domaine public. Alors, nous sommes extrêmement, dans le fond, nous sommes très agréablement surpris de voir toutes les interventions qui visent à améliorer la connectivité de l’immeuble avec son environnement au rez-de-chaussée.

905 Je parle ici de la dynamique, entre autres, sur la rue Sainte-Catherine, avec le retrait de la marquise. Avec la transparence des fenêtres. Ce sont tous des éléments que dans le, ce qu’on appelle en anglais le *urban retail*, donc le commerce en milieu urbain, le comportement du consommateur, sont extrêmement importants pour rehausser l’expérience des consommateurs (inaudible).

910 Il en va de même... surtout, en fait, ça c’est tout nouveau pour nous. La dynamisation de la rue Maisonneuve. La rue Maisonneuve, sans commenter la structure qui est là actuellement avec La Baie, souffre malheureusement avec plusieurs tours à bureaux qui s’intègrent mal avec le rez-de-chaussée.

915 Il est important d’avoir cette connectivité-là entre les tours à bureaux et leur environnement. Ce que nous voyons ici de la part du promoteur est quelque chose qui est tout à fait exemplaire et je pourrais comparer ici, si vous cherchez de bons exemples sur la rue Maisonneuve, c’est la tour Deloitte qui a fait très bien, entre autres.

Bien sûr ici – et ça aussi c'est intéressant – la rue Union, qui est sous exploitée et mal utilisée. En ce moment, toutes ces fenêtres-là sont placardées. Ce qui est proposé est tout à fait cohérent avec les meilleurs pratiques. Donc l'ouverture vers la rue.

925 Et aussi, le respect de l'échelle de la rue. Vous aurez plusieurs experts qui sont beaucoup mieux positionnés que nous pour commenter l'aspect architectural de la chose, mais d'un point de vue commercial, il est extrêmement important que cette échelle-là soit respectée. C'est-à-dire le retrait qui est proposé en maintenant le nombre d'étage actuel de la bâtisse historique, correspond tout à fait aux besoins des zones commerciales, d'avoir une certaine échelle.

930 Je m'explique ; personne n'aime magasiner ou se balader entouré de mégas tours anonymes de plusieurs dizaines d'étages. Pour le rôle que doit jouer Sainte-Catherine en tant que la plus grande artère commerciale au pays, il faut protéger cette échelle-là et nous croyons que ce projet-là va faire (inaudible).

935 Un dernier élément : qui est la protection du Mont-Royal ou du moins la protection des perspectives ou tentatives de minimiser autant que possible l'impact sur celle-ci. C'est important de savoir que pour nous chez Montréal Centre-Ville, la protection de la vue du Mont-Royal et la protection des hauteurs bien sûr – celle-ci n'en fait pas menace – est extrêmement importante
940 puisque, comme je le disais plus tôt, dans les atouts qui font de notre centre-ville une destination qui nous permet de nous distinguer des autres centres-villes du monde, vous comprendrez que la montagne en fait partie, bien sûr.

945 Alors, je m'arrête là. Je souhaite surtout répondre à vos questions là-dessus. Et vous comprendrez qu'on a un avis favorable envers le projet. J'oserais dire conditionnel à tout ce que j'ai dit plus haut, à ce qu'on a vu du projet, on est tout à fait séduits et on croit que c'est un projet qui s'inscrit tout à fait dans la relance et dans le positionnement du centre-ville.

950

LA PRÉSIDENTE :

955 D'accord. Merci, Monsieur Castanheira. Je vous rassure tout de suite, vous avez tenu votre temps en dix minutes et quelques poussières de secondes et naturellement, bien toute votre présentation est sténographiée de toute façon, alors on a comme l'équivalent d'un mémoire. Si naturellement vous voulez ajouter d'autres éléments par écrit par la suite, n'oubliez pas que vous pouvez nous les envoyer. Et là, c'est bien, on a une période d'échange qui va pouvoir revenir sur les différents points que vous avez mentionnés.

960 Si je comprends bien, vous, vous faites partie, votre organisation fait partie du clan des optimistes. Vous n'êtes pas sans savoir qu'à tous les jours nous amène un sondage avec un son de cloche différent sur l'avenir du centre-ville. Les travailleurs vont-ils revenir, les condos vont-ils se remplir ? Sur quelles bases fondez-vous votre analyse ?

965 **M. GLEN CASTANHEIRA:**

970 C'est une excellente question et oui je tiens à dire que nous sommes optimistes parce que nous nous basons sur des faits. Et donc, les données sur lesquelles on se base, il y a de un les tendances internationales. On voit ce qui se passe dans d'autres villes, mais si on se concentre strictement sur Montréal, nous commandons, en collaboration avec le gouvernement du Québec, la ville de Montréal, des analyses indépendantes qui visent justement à faire état de la situation du centre-ville. C'est d'ailleurs le rapport qui sera dévoilé demain pour sa troisième édition, rapport qui s'appelle : État du centre-ville.

975 Dans notre optimisme, il y a l'élément que, je vais essayer de le segmenter. Le retour des travailleurs, d'abord et avant tout et ensuite on s'attaquera aux résidences.

Retour des travailleurs. C'est important de savoir qu'avant, en fait, les données moyennes – parce qu'il y a différentes études qui existent, différents sondages – la moyenne dit que le retour

980 des travailleurs sera sur une base... du moins, les travailleurs de bureau, en moyenne, vont continuer de travailler 10 à 20% du temps en télétravail. Ce sont les prévisions générales.

Je tiens à préciser aux membres de la commission qu'en 2019, c'était très précisément exactement les mêmes données. C'est-à-dire avant la pandémie, c'était déjà une tendance qui se
985 préparait. Donc, les nouveaux employeurs, surtout ceux des industries culturelles et créatives ou de l'information, étaient déjà vers une migration du télétravail de 10 à 20% du temps. Donc, un à deux jours par semaine en télétravail.

A savoir que télétravail ne veut pas dire travailler de la maison. Ça veut dire travailler d'un
990 autre lieu que du bureau permanent, donc est-ce que c'est le café, le restaurant, le parc, la bibliothèque. Vous comprendrez que ce sont des tendances qui existaient déjà bien avant la pandémie.

Alors, la pandémie vient accélérer, concrétiser ce changement-là. Nous verrons
995 certainement une baisse du nombre d'emplois que l'on pourrait considérer comme étant traditionnels. Vous comprendrez, des emplois qui visent la gestion de données, des choses pour lesquelles il n'est pas nécessaire d'avoir un environnement stimulant ou un milieu de concentration de différents employeurs.

1000 Ceux-ci, on peut s'attendre à ce qu'ils migrent ailleurs et que ceux-ci soient remplacés, on voit déjà la demande qui existe, par des entreprises, surtout du secteur, donc industries culturelles créatives, secteur financier, qui nécessite un lieu de travail. Architectes, les cabinets d'architectes, par exemple, qui ont besoin de ce lieu de travail-là pour se concentrer.

1005 Alors, tout ça pour dire qu'on s'attend à oui, un ajustement de la demande de la superficie des bureaux, mais bien loin d'une réduction ou un ajustement dramatique.

En fait, beaucoup moindre de ce qu'on s'apprête à voir dans le commerce de détail dans la région métropolitaine de Montréal. Je fais ici une comparaison. Nous verrons bien sûr la

1010 fermeture de plusieurs centres d'achats périphériques, plusieurs bureaux en périphérie de Montréal, donc de catégories B et C, qui n'offrent pas de valeur ajoutée. Je m'arrête là, parce que je voudrais surtout préciser, si vous avez besoin de plus de précisions.

1015 Ensuite, pour ce qui est du résidentiel, je tiens à rappeler aux membres de la commission que jamais depuis les années 60 n'a-t-on eu autant de résidents au centre-ville de Montréal et que nous dévoilons demain des données qui démontrent que les mises en chantier pour le premier trimestre de 2021, surpassent, en fait, ont plus que doublé depuis le premier trimestre de 2020.

1020 Ce qui démontre qu'il y a une forte pression en ce moment pour le résidentiel au centre-ville.

1025 Enfin, une donnée que j'aurais dû préciser aussi qui sera précisée demain, est que le taux d'inoccupation des bureaux au centre-ville de Montréal, en ce moment, il est au même niveau qu'en 2019. Alors, il y a eu une petite baisse. Maintenant, il faut tout prendre avec des nuances, là. Tout n'est pas rose. Les tendances dans les bureaux, nous allons voir l'impact dans les cinq à dix prochaines années alors que les baux viendront à échéance.

1030 Mais on a la chance de voir comment se répercute cette transformation-là dans les baux à courte durée. Spécialement dans les bureaux qu'on considère comme coworking, mais en réalité comme WeWork, par exemple.

1035 Le début de la crise a vu un taux d'inoccupation exploser bien sûr parce qu'ils ont des baux flexibles, mais qui déjà, peinent à répondre à la demande. Alors, voilà. La demande existe, elle se précise et elle sera là.

LA PRÉSIDENTE :

Rien qu'une précision au niveau des espaces locatifs qui sont vides actuellement. Est-ce que vous pourriez quantifier de quelle catégorie ils font partie surtout ? Est-ce que c'est du...

1040 **M. GLEN CASTANHEIRA :**

Dans les bureaux, c'est... en fait, si vous me donnez quelques instants, je vais pouvoir vous ouvrir le document que je... parce que je suis justement en train de préparer notre réponse pour demain. Mais fort majoritairement, dans les tours de catégorie C. Donc, celles qui ne
1045 représentent que 5% du parc immobilier.

Encore une fois, c'est tout à fait conforme avec les besoins du marché, donc qui n'a pas besoin de... Vous comprendrez – là je vais faire une petite comparaison peut-être un peu boiteuse – mais on dit souvent, entre travailler d'une tour à bureaux, bien un peu comme mon
1050 bureau qui n'est pas un bon exemple, avec de la moquette grise et des murs beiges et travailler de la cuisine, on préfère souvent travailler de la cuisine.

Alors, si ça peut vous aider à voir vers où est-ce qu'on s'en va dans les bureaux, là, ça prend une valeur ajoutée.

1055

LA PRÉSIDENTE :

J'ai plein d'autres questions, mais je vais laisser la chance à mes collègues. On va commencer par Suzann.

1060

LA COMMISSAIRE :

Oui. Merci beaucoup, Monsieur Castanheira, c'était très intéressant et j'anticipe votre rapport de demain avec plaisir. Vous avez parlé de la vue sur le Mont-Royal, qui est une valeur
1065 importante pour vous. Qu'en est-il de la vue sur le St-Laurent, est-ce que c'est quelque chose aussi pour laquelle vous accordez une valeur ?

1070 **M. GLEN CASTANHEIRA :**

C'est une excellente question. La réponse courte serait oui, mais je dois vous admettre qu'on ne s'est jamais positionnés sur cet élément-là. En fait, c'est un élément sur lequel on devrait se pencher d'avantage.

1075

LA COMMISSAIRE :

Oui. Ça va, je n'ai pas d'autres questions. Je crois que le rapport de demain va être très éclairant. On n'a peu de temps aujourd'hui, puis de tomber dans les détails des statistiques, c'est peut-être pas la meilleure plateforme pour le faire.

1080

LA PRÉSIDENTE :

Jean ?

1085

LE COMMISSAIRE :

Moi, j'en aurais deux finalement. Voudriez-vous me redonner les pourcentages d'étude des catégories A, B, C ? Est-ce que c'était du actuel ou du projeté ?

1090

M. GLEN CASTANHEIRA :

Du actuel.

1095

LE COMMISSAIRE :

O.K., donc on était à combien dans le A, combien dans le B et combien dans le C ?

1100 **M. GLEN CASTANHEIRA :**

En fait, excellent il vient d'apparaître devant moi. Donc, les immeubles de classe A représentent 60% de l'offre, les immeubles de classe B représentent 35% de l'offre et les immeubles de classe C représentent 5% de l'offre.

1105

LE COMMISSAIRE :

O.K. Donc, on est déjà bien pourvus en immeubles de classe A ?

1110 **M. GLEN CASTANHEIRA :**

En fait, on est chanceux, on a un bon parc immobilier de classe A, en effet.

LE COMMISSAIRE :

1115

Donc, autrement dit, ce qu'on va rajouter ça va venir encore dans la catégorie, dans la classe A ?

M. GLEN CASTANHEIRA :

1120

En effet, sachant toutefois que la demande en bureaux de classe A est en croissance. Je vous reviens avec un exemple concret. Je comprends votre point parce qu'on pourrait faire ici la comparaison avec la superficie en commerce de détail.

1125

Je pourrais, d'emblée, vous dire que le commerce de détail en souterrain et en galerie marchande est bien au-delà du ratio dont on a réellement besoin. Ça ne servirait à rien d'ajouter un nouveau centre commercial.

1130

Dans le cas qui nous concerne, les immeubles... je vais vous donner l'exemple de cette migration vers les immeubles de catégorie A. vous avez des locataires en ce moment, dans des classes C, qui migrent vers des classes A.

1135

Un exemple de ça, c'est SAP Canada. SAP Canada qui était dans un immeuble de catégorie B a migré à la place Ville-Marie qui est de catégorie A. Et on va voir, et en fait, c'est la même chose aussi pour Cossette qui était dans un immeuble de catégorie B et qui migre aujourd'hui chez WeWork, ironiquement, qui est un immeuble de catégorie A, qui est le Dominion Square.

1140

LE COMMISSAIRE :

Ma deuxième question que j'aurais c'est : en quoi finalement, en quoi on est différent finalement comme développement du centre-ville par rapport à d'autres capitales ? En ce sens que, c'est comme si on suit juste la tendance mondiale sans avoir de particularité, donc on pense... je ne sais pas.

1145

C'est comme si à un moment donné, (inaudible) des fois on dit que le mouvement *contrarians* où on peut faire différent des autres, ça nous donne une longueur d'avance. Je n'ai pas l'impression, j'ai pas compris en quoi on est différents.

1150

M. GLEN CASTANHEIRA :

1155

C'est une très bonne question et je veux être sûr de bien la saisir, alors corrigez-moi si ma réponse ne va pas précisément vers où vous voulez aller. Parce que, il est vrai qu'on a tendance, malgré – et c'est peut-être éditorial comme commentaire, là – mais malgré plusieurs travaux qui ont été faits pour relancer le centre-ville, des stratégies autour du centre-ville, la question que vous posez, il semble qu'elle n'ait jamais été réellement été mise au clair. Ça dépend du porte-parole, en fait. Qu'est-ce qui nous distingue des autres.

1160 En tant que porte-parole du centre-ville et pour nous comparer avec les autres grands centres-villes du monde, on se compare surtout de par notre diversité à notre centre-ville.

Par diversité, je veux dire la diversification des usages. Nous avons, habituellement, un centre-ville va être soit un business district...

1165 **LE COMMISSAIRE :**

... Center.

1170 **M. GLEN CASTANHEIRA :**

... oui – et là je vais le – le centre des affaires, alors district des affaires. Alors, que des bureaux. Et peut-être quelques lieux de diffusion culturelle.

1175 Nous, nous avons la chance d'être à la fois le plus grand pôle d'emploi, oui le business district, alors c'est 300 000 travailleurs, mais pas que. Alors, nous sommes aussi le plus grand pôle universitaire au pays, ce qui nous offre plus de 170 000 étudiants. Donc, à l'abri de toutes récessions, on s'entend.

1180 Nous sommes aussi le plus grand pôle culturel au Québec et je crois au Canada - mais je ne voudrais pas m'avancer trop - avec des centaines de lieux de diffusion culturelle.

Et la première destination touristique au Québec. Avec 11 millions de touristes pré-pandémie bien sûr, mais qui frôlaient le centre-ville.

1185 Et de plus en plus, et j'espère que c'est vers là qu'on va s'en aller d'avantage, en fait c'est la clé pour assurer la pérennité du centre-ville, c'est d'en faire de plus en plus un quartier résidentiel. Chose qu'il a perdu depuis les années 50 et 60.

1190 Alors, c'est vraiment ce qui nous distingue. Je vais nous comparer, si vous le permettez, avec Edmonton pour vous faire un peu extrême comme exemple. Mais Edmonton, bon le centre-ville est d'abord et avant tout un quartier d'affaire. Ce ne sont que des tours à bureaux et pire que cela, ce ne sont que des tours à bureaux qui abritent généralement des sièges sociaux d'entreprises de l'industrie des ressources naturelles, ce qui n'est pas notre cas.

1195 Nous sommes, oui le plus grand pôle des sièges sociaux au Québec, mais avec une diversification même dans notre économie. Alors, où on a l'industrie culturelle créative financière et plusieurs autres, dont des technologies.

1200 Aujourd'hui, si vous allez dans le centre-ville, si j'étais porte-parole du centre-ville d'Edmonton, je serais beaucoup moins optimiste.

LE COMMISSAIRE :

1205 Parce qu'effectivement, vous avez raison de dire qu'on ne doit pas juste se comparer aux autres villes du Québec. Les villes centres maintenant se comparent d'un pays à l'autre, là, finalement. Autrement dit, on se compare à Edmonton, on se compare à Los Angeles, on se compare à Boston, on se compare à d'autres villes.

1210 L'attractivité par rapport aux jeunes, par rapport aux entreprises se passe à cette échelle-là, maintenant.

M. GLEN CASTANHEIRA :

1215 En fait, si vous me permettez d'ajouter à cela, il serait, ce serait une erreur pour nous, donc je parle bien du centre-ville de Montréal, de se comparer aux centres-villes du Québec. Le rôle des centres-villes des grandes métropoles est le même, peu importe leur nation ou leur état.

1220 Donc... Et mon discours changerait si on décidait comme société que la métropole du Québec était Trois-Rivières, bien ça serait une autre histoire. On se concentrerait plus (inaudible).

 Le rôle du centre-ville de Montréal est le même que celui du centre-ville de Berlin et ça adonne que c'est une capitale, alors un peu plus que... San Francisco et Chicago, par exemple.

1225 **LE COMMISSAIRE :**

 Merci.

LA PRÉSIDENTE :

1230 C'est bon ?

LA COMMISSAIRE :

1235 J'aurais des questions supplémentaires, s'il vous plaît. Vous avez parlé de l'animation du centre-ville, du rez-de-chaussée, que vous étiez surpris des interventions qui favorisent l'animation sur la rue Sainte-Catherine. J'aimerais vous entendre sur le boulevard De Maisonneuve où vous avez commenté sur une fenestration ouverte sur la rue, mais c'est quand même un espace à bureaux qui donne sur la rue.

1240 Et un peu plus tôt aujourd'hui, on a eu une intervention qui questionnait dans le fond, ce surplomb qui vient, dans le fond, recouvrir le passage puis vous parliez justement du Quartier des spectacles qu'il y a tout près. Quelle est votre appréciation justement de ce surplomb justement sur le passage, sur la voie publique, sur cet espace public qui vient un peu être encadré par le bâtiment, qui vient peut-être rétrécir un peu cet espace public-là ?

1245

M. GLEN CASTANHEIRA :

1250 Vous m'excuserez, je ne suis pas entièrement sûr de comprendre ce à quoi vous faites référence par le surplomb, je suis en train d'ouvrir le document devant mes yeux.

LA PRÉSIDENTE :

1255 On parle...

M. GLEN CASTANHEIRA :

1260 Vous parlez de la hauteur ou il y a réellement un...

LA COMMISSAIRE :

1265 On parle d'un surplomb qui va sur la... dans le fond, c'est que le bâtiment vient, en haut du basilaire, vient dans le fond comme recouvrir le passage de l'est vers l'ouest du bâtiment. Et même que la partie à l'ouest, on vient dans le fond avancer le bâtiment pour occuper une partie qui actuellement est un espace public.

1270 Alors, une intervention plus tôt, bien disait plutôt le contraire de ce que vous avez dit. C'est bien dans ce cas-ci, justement, considérant le Quartier des spectacles, on devrait plutôt justement ouvrir, t'sais avoir ce grand boulevard comme on voit dans les métropoles. On peut parler de Barcelone avec Passeig de Gràcia, on les voit bien ces grands boulevards-là. La cinquième Avenue.

1275 Et comme vous l'avez apprécié du côté de Sainte-Catherine, je me demandais, quel est votre regard, Montréal Centre-Ville, sur l'animation sur rue et l'espace public sur le boulevard De Maisonneuve de façon, on va dire, générale, si vous voulez ?

M. GLEN CASTANHEIRA :

1280 Alors, merci. En tout cas, j'aime ça des bonnes questions comme ça. Depuis tantôt que vous me lancez d'excellentes questions, c'est très agréable, c'est un beau challenge.

1285 D'emblée, il est vrai, alors en effet, il n'est pas... dans la mesure où... vous avez donné des excellents exemples avec Fifth Avenue, Madison Avenue, par exemple. J'aime beaucoup l'exemple de Chicago qui pour moi est un exemple fantastique d'une métropole qui a réussi à avoir des gratte-ciels qui s'intègrent bien dans un cadre bâti de façon exemplaire.

1290 Il est dans les meilleures pratiques de s'assurer que l'immeuble soit en continu et donc sur la ligne de propriété ou du moins, d'éviter toute forme de marquise, qui est un peu ce qu'on avait sur Sainte-Catherine.

1295 De ce que je vois, je vous admetts qu'on ne s'est pas penchés en détails là-dessus, en fait, je ne l'avais pas réalisé avant que vous le mentionniez et là, je le vois qu'il y a réellement une dent qui entre un peu à l'intérieur.

1300 Donc, en effet, ce ne serait pas dans les meilleures pratiques. Il pourrait être avantageux – puis là on y va dans le détail – de s'assurer... je reprends l'exemple ici de la Maison Manuvie qui fait bien, d'avoir une grande ouverture complète sur la rue.

1305 Ceci étant dit, je ne la vois pas comme étant, c'est clairement une amélioration. Bien sûr, ce qui était là avant, ça ne mérite même pas qu'on en parle, mais une nette amélioration de ce qu'on voit ailleurs.

1305 Mais il serait de meilleure pratique de s'assurer qu'on vienne jusqu'à la... qu'on soit en continue, à moins qu'on nous fasse la démonstration que la volonté soit d'animer cet espace-là.

Et quand je parle d'animation, c'est d'installation d'art public, d'installation de mobiliers urbains publics, d'espaces de... un café avec une terrasse. Et bien là, ça justifierait peut-être cet aspect.

1310

Ce qu'il faut éviter, en fait, c'est un espace qui soit mort.

LA COMMISSAIRE :

1315

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

1320

J'ai deux questions, moi. Alors, on va aller sur le terrain du patrimoine. Vous avez parlé naturellement que c'était une bonne chose et que vous saluez le soin qu'on donne à la restauration du bâtiment d'origine. Contrairement à l'abandon que d'autres magasins ont vécu dans d'autres villes au Canada.

1325

Est-ce qu'il y a une valeur ajoutée à restaurer aussi l'intérieur au maximum de son potentiel d'un bâtiment original comme ça, du point de vue d'un commerce ? Avez-vous des idées, des exemples aussi de grands magasins ailleurs dans le monde qui ont vécu une transition ou un ajout comme celui qu'on nous propose dans le projet La Baie ?

M. GLEN CASTANHEIRA :

1330

Encore une excellente question. Malheureusement, j'aurais dû me préparer. Je n'ai pas les exemples à travers le monde de transformation. Il y en a, j'ai envie de vous donner l'exemple de Lisbonne et je suis biaisé étant (inaudible), mais les galeries du Chiad qui est dorénavant un centre commercial à côté de la plus ancienne librairie au monde, si je ne m'abuse. Qui est un bon exemple d'intégration. Donc, qui est un théâtre qui a été transformé en centre commercial.

1335

LE COMMISSAIRE :

Comme ça s'appelle ? Les galeries du ?

1340

M. GLEN CASTANHEIRA :

Si je ne me trompe pas, du Chiad, C-H-I-A-D-O.

1345

LE COMMISSAIRE :

O.K. Et donc, l'exemple chez nous, le meilleur exemple qui me vient en tête, en fait, c'est le Birks, en diagonal. En fait, permettez-moi de reculer et de répondre à votre question franchement, est-ce que oui il y a une valeur ajoutée à restaurer l'intérieur, la réponse c'est oui, absolument.

1350

Ça ajoute à ce cachet dans le commerce, d'autant plus où nous sommes à une époque où on peut obtenir n'importe quel produit, n'importe où dans le monde, à n'importe quel moment. Tout réside dans l'expérience. Et tout l'argent du monde peut vous offrir n'importe quelle expérience moderne, mais tout l'argent du monde ne peut recréer l'authenticité d'un patrimoine historique.

1355

En d'autres mots, vous avez beau aller à Las Vegas et visiter le Caesars Palace et prétendre que vous avez – c'est d'ailleurs un des centres d'achats les plus performants au monde, celui du Caesars Palace, mais ça ne remplacera jamais un billet d'avion pour Rome. Un endroit que nous avons tous envie d'aller visiter.

1360

Donc, oui, la restauration de l'intérieur est une valeur ajoutée, non seulement pour nous collectivement, mais même pour le promoteur.

1365

LA PRÉSIDENTE :

1370 D'accord. Je vous amène sur un autre terrain aussi. On a parlé que la restauration et la
revitalisation passait par l'ensemble des pourtours du Square Phillips qui lui-même va être
aménagé. Alors on a Birks qui a déjà fait un gros effort dans ce sens-là. On a le magnifique
building sur le côté sud, le Cement Building.

1375 Et vous avez mentionné le troisième côté, le troisième biais. Est-ce que vous faisiez
allusion à la tour de 61 étages qui va être bâtie ou plutôt aux deux vieux bâtiments, l'ancien
Orpheum qui est à l'est ou le bâtiment un peu année 50 qui est sur le coin sud-est ?

LE COMMISSAIRE :

1380 Le Cement building.

LA PRÉSIDENTE :

1385 Le Cement building, lui, il est beau, lui. Plutôt l'ancien théâtre qui est, je pense plutôt au
coin est, à côté de La Baie.

M. GLEN CASTANHEIRA :

1390 En effet, au coin est, mais je ne pense pas que c'est celui qui est le théâtre dont vous
faites référence. En fait, non, je ne fais pas référence au 1, Square Phillips, je pense qui est la tour
dont vous faites référence. Je fais ici référence à l'immeuble à l'intersection Place Phillips et rue
Sainte-Catherine qui abrite en ce moment à l'intersection, un Burger King, si je ne m'abuse.

LA PRÉSIDENTE :

1395 Ah, O.K., oui.

M. GLEN CASTANHEIRA :

1400 L'autre, si je ne me trompe pas, le théâtre dont vous parlez, c'est coin Aylmer et Sainte-Catherine ?

LA PRÉSIDENTE :

1405 Exactement, l'ancien Orpheum.

M. GLEN CASTANHEIRA :

1410 Ah, d'accord. Vous me l'apprenez, je ne savais pas comment ça s'appelait ce qui était là avant, mais en effet, on espère qu'il y aura une intégration architecturale ici.

LA PRÉSIDENTE :

1415 J'imagine que vous allez surveiller le développement aussi des terrains qui sont à l'est de La Baie ?

M. GLEN CASTANHEIRA :

1420 Absolument. Et on espère surtout... en fait, c'est une bonne façon d'exprimer pourquoi on est aussi agréablement surpris de voir cette volonté d'animer la rue. C'est que grâce au projet qui nous est proposé, s'il respecte bien sûr, c'est toujours conditionnel à ce qui nous a été présenté.

1425 Alors, cette animation de la rue Aylmer, le cas échéant, en ouvrant ses portes et ses fenêtres, ça encourage tout autre développement sur les terrains actuels de location de voiture Hertz, par exemple, un terrain vague qui est au coin Mayor, de faire la même chose. Et d'elle aussi avoir une intégration architecturale qui s'ouvrira sur la rue et qui permettra d'animer tout ce secteur-là.

1430 Alors qu'à l'inverse ; si aujourd'hui un développeur nous proposait un projet aujourd'hui, sur ces terrains-là, il n'y aurait pas de valeur ajoutée à ouvrir son immeuble sur Aylmer puisqu'il serait reçu par un mur aveugle.

1435 Alors, c'est un peu ça. C'est un peu comme du jardinage, hein. Tout est, dans tout, ça prend un pour tirer l'autre et ici, en revenant aux composantes d'origine qui étaient couvertes sur l'ensemble de la rue, on va encourager d'autres développeurs ou du moins, assurer le succès d'autres projets qui s'ouvriraient sur la rue.

1440 En fait, si vous me permettez un dernier exemple, c'est celui du Square Phillips. Vous verrez dans les prochaines années que le réaménagement du Square Phillips va non seulement bénéficier à tout le monde parce qu'il est merveilleux.

1445 Mais cet immeuble dont nous venons de faire référence qui abrite le Burger King à l'intersection Phillips et Sainte-Catherine, deviendra assurément certaines des plus belles terrasses que nous auront au centre-ville de Montréal. Un vient avec l'autre. N'eut été de la restauration du Square Phillips, il aurait été virtuellement impossible d'envisager ce qu'on y verra dans les prochaines années.

1450 **LA PRÉSIDENTE :**

Merci. Suzann ?

1455 **LA COMMISSAIRE :**

Oui, c'est un sujet qui revient souvent, c'est justement cette étude à la pièce. Et là on parle de... c'est comme ça que le processus est fait, hein, aujourd'hui on parle de ce bâtiment-là.

1455 Alors, je vais profiter de votre présence ici, comme vous, vous avez cette vision stratégique de l'ensemble du centre-ville, pour poursuivre dans votre idée justement de voir venir,

de justement de penser à l'effet domino, finalement, qu'un développeur peut avoir sur un autre et sur un autre.

1460 Et là, on a le Square Phillips qui vient un peu orienter – je dis un peu, beaucoup orienter qu'est-ce qui peut se faire autour. D'après vous, quelle serait la façon de permettre ça ? Je vous lance ça.

M. GLEN CASTANHEIRA :

1465 Oui. Ecoutez, c'est que j'hésite, je dois vous parler au nom de mon organisation que je représente depuis peu et j'hésite à remettre mon chapeau de consultant en développement commercial.

1470 Je vous répondrai qu'en nous basant sur les meilleures pratiques, ce qui fonctionne pour éviter d'y aller à la pièce, il y a un exemple américain que j'aime bien qui est celui du form-based code.

1475 C'est-à-dire tout passe par les règles que nous aurons pour assurer l'intégration architecturale des immeubles au centre-ville. Il en va de même partout, en fait, c'est la clé de toutes zones commerciales.

1480 Il est important de savoir que j'avais faite cette présentation quand on étudiait le dossier du Bourbon, en fait, dans le Village. Il était de rappeler qu'il y a des principes de base en commerce, tel le rythme de la rue. Le rythme de la rue et le passage que vous passez entre chaque vitrine, entre chaque porte.

1485 La distance entre chaque rue, la hauteur entre les corniches et la rue, en fait ce sont tous des principes qui existent depuis belle lurette, mais qui sont malheureusement uniquement appliqués par les grands propriétaires commerciaux qui ne gèrent que des grandes zones commerciales.

1490 Je vous parlais plus tôt du Caesars Palace. Le Caesars Palace applique à la lettre ces principes et c'est bien simple, il recrée un village romain, n'est-ce pas. Alors, la solution passerait donc par un encadrement, ou du moins, des lignes directrices claires pour ce qui est de l'intégration architecturale, au moins pour les cinq premiers étages des immeubles du centre-ville.

LA COMMISSAIRE :

1495 Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Jean, est-ce que tu as une question ?

1500 **LE COMMISSAIRE :**

Merci. Non, non.

1505 **LA PRÉSIDENTE :**

C'est beau. Bien, il ne nous reste plus rien qu'à vous remercier, Monsieur Castanheira.

M. GLEN CASTANHEIRA :

1510 Merci, merci à vous.

LA PRÉSIDENTE :

1515 On va relire tout le verbatim de votre présentation avec beaucoup d'intérêt, il y avait beaucoup de matière, alors je vous remercie encore une fois.

M. GLEN CASTANHEIRA :

1520 Ça me fait grand plaisir et je pourrai vous faire donc parvenir l'État du centre-ville
(inaudible).

LA COMMISSAIRE :

1525 Merci beaucoup.

LE COMMISSAIRE :

Merci.

1530 **LA PRÉSIDENTE :**

1535 Merci. Alors, donc ceci met fin à notre première soirée d'audiences. Est-ce que la ville ou les promoteurs désirent se prévaloir de leur droit de rectification ? Monsieur Fahey ou bien Olivier Légaré ? Madame Shooner, est-ce que vous avez un rectificatif ou un complément d'information à ajouter en relation avec une des présentations que vous auriez entendues ?

M. OLIVIER LÉGARÉ :

1540 Non, merci.

M. BRIAN FAHEY :

1545 Sincèrement, je ne crois pas qu'il y ait eu de faussetés ou de fausses déclarations. Je vous dirais que monsieur Passillé a dit beaucoup de choses, là, puis je pense que c'était plus dans des termes très généraux que spécifiques. Donc, je vais m'abstenir de commenter puisqu'il n'était pas dans le spécifique, mais d'avantage dans le général et bon, c'est un point de vue qu'il