

**OFFICE DE CONSULTATION PUBLIQUE
DE MONTRÉAL**

ÉTAIENT PRÉSENTS: M. ANDRÉ BEAUCHAMP, président
 Mme NICOLE BRODEUR, commissaire
 M. LUC LACHARITÉ, commissaire

**AUDIENCE PUBLIQUE
SUR LE PROJET DE
TRANSFORMATION DU MARCHÉ SAINT-JACQUES**

PREMIÈRE PARTIE

VOLUME 1

Séance tenue le 27 février 2013, 19 h

Centre Saint-Pierre
1212, rue Panet
Salle 100
Métro Beaudry

TABLE DES MATIÈRES

	SÉANCE DU 27 FÉVRIER 2013	1
	MOTDU PRÉSIDENT.....	1
5	PRÉSENTATION DU PROMOTEUR :	
	M. Jean-Pierre Houle	4
	Mme Sophie Julien	10
10	PRÉSENTATION DE LA VILLE DE MONTRÉAL :	
	Mme Anne-Rose Gorroz.....	15
	PÉRIODE DE QUESTIONS :	
	M. Régis Paletto.....	23
15	Mme Sylvie Loiseau Vioux	29
	M. Pierre-Luc Déry.....	36
	Mme Lise Bertrand.....	43
	M. Étienne Coutu	52
	M. Pierre L'Archevêque	62
20	M. Jérôme Catelli Denys.....	65
	Mme Priscilla Bittar	74
	Mme Ioanna Avanit.....	83
	Mme Diane Moreau	87
	M. Christian Boissière.....	94
25	M. Ron Rayside.....	102
	M. Claude Dionne	109

AJOURNEMENT

30

MOT DU PRÉSIDENT

M. ANDRÉ BEAUCHAMP, président :

35

Alors, bonsoir et bienvenue à chacun et chacune d'entre vous. Ouverture de l'audience sur le *Projet de transformation du marché Saint-Jacques*. Le Conseil municipal de la Ville de Montréal a mandaté l'Office de consultation publique pour procéder à la consultation publique sur le *Projet de rénovation du marché Saint-Jacques*.

40

Je rappelle que l'élément déclencheur du mandat c'est le changement de hauteur de l'édifice, mais qu'évidemment, le mandat que nous avons porte sur l'ensemble du projet et de ses constituantes; même si le motif de départ est la hauteur, les autres éléments font aussi partie de notre considération.

45

La présidente de l'Office m'a nommé président de la présente commission. Je m'appelle André Beauchamp. Je suis, comme vous voyez, accompagné de deux commissaires, madame Nicole Brodeur, qui est une spécialiste dans le domaine de l'éducation et a une carrière très importante dans l'administration publique, ainsi que monsieur Luc Lacharité, commissaire, membre additionnel à l'Office, qui a un départ en éducation et qui a été beaucoup dans les organismes publics et des organismes de gestion. Notamment, il a été au ministère des Affaires municipales, et il a beaucoup travaillé en développement. – Je pense que vous avez été aussi président, vice-président de la Chambre de commerce, c'est ça? Bien, merci. – Ainsi que l'analyste, madame Stéphanie Espach, qui agit comme analyste auprès de la commission, et qui a une formation en urbanisme, qui est tout à fait à point dans notre commission.

50

55

Moi-même, je suis théologien de formation ou de déformation, si vous voulez, et j'ai fait pas mal d'audiences publiques. J'ai été notamment président du Bureau d'audiences publiques sur l'environnement dans une vie antérieure.

60 Alors, je rappelle que l'OCPM est un organisme qui est en soi indépendant de la Ville de Montréal, même si, évidemment, le soutien est assuré par la Ville de Montréal. C'est un organisme impartial et qui a pour mandat de réaliser des consultations publiques, sous mandat, évidemment, de la Ville de Montréal.

65 Nous sommes régis par un Code de déontologie. Nous sommes aussi régis par un Code de procédure, et je pense que c'est important, dans le contexte actuel, de bien comprendre à la fois l'indépendance et l'impartialité de la commission. Et aucun des commissaires, bien sûr, n'a d'intérêt d'aucune manière dans le projet sous examen.

70 Le mandat de la commission, bien, vous êtes habitués à ce type d'audience, donc vous savez que c'est de nous assurer que la population puisse examiner le projet, donc poser des questions, soulever les différents aspects. Et nous, nous devons faire rapport aux élus de notre consultation en deux niveaux : d'abord, nous faisons un reflet de ce que nous avons entendu, traduire les préoccupations des citoyens; et, deuxièmement, nous procédons à notre propre analyse pour conseiller la Ville dans une prise de décision à être déterminée.

75 Je rappelle que l'audience suit en deux phases différentes : la première phase de ce soir porte sur, essentiellement, l'information; vous serez donc invités à poser des questions. Quand vous posez des questions, vous vous adressez à la commission, et la commission a pour mandat de s'assurer que vous recevez des réponses à ces questions. Et c'est ainsi que, tranquillement, on peut procéder à l'ensemble de l'examen du projet.

80 Quand cette phase-là sera finie, trois semaines plus tard, il y aura une phase d'audition des mémoires. Vous serez invités à revenir devant la commission et, à ce moment-là, faire des propositions ou dire ce que vous pensez du projet, et de faire des recommandations. Alors donc, c'est votre pensée, votre articulation qui est prise en compte à ce moment-là.

85 La procédure de ce soir est assez simple. En début, le promoteur va expliquer son projet et il va donc le faire dans un temps relativement court.

90 Ensuite, la Ville va également intervenir, les représentants de la Ville de Montréal, pour expliquer, au fond, différents aspects du projet et les responsabilités de la Ville.

 Après ça, il y aura une pause santé et c'est à ce moment-là que j'ouvrirai les registres; et les gens qui veulent poser des questions doivent se présenter à l'arrière pour inscrire leur nom
95 sur un registre, et on recevra les personnes une après l'autre, pour que vous puissiez poser vos questions.

 Vous connaissez comme moi les règles de procédure. Le climat dans lequel tout cela se déroule, je pense à un climat de dignité, de respect.
100

 Tout document qui sera présenté ici, déposé, deviendra un document public.

 Il y aura transcription de l'ensemble des échanges, et ces transcriptions seront aussi rendues publiques, ce qui oblige évidemment un certain respect, éviter tout ce qui est injurieux,
105 tout ce qui est tendancieux, pour faire qu'au fond, n'importe quelle personne puisse être capable de poser des questions, sans recevoir ni de blâme ni de pression de qui que ce soit. Je pense que c'est cette idée de transparence et de justice la plus poussée possible.

 Pour le soutien de la commission, nous avons à l'accueil madame Niyigena, madame
110 Denise Mumporeze; à la sténographie, madame Yolande Teasdale, et pour le son, l'ingénieur du son, monsieur Yvon Lamontagne. C'est bien ça? Merci.

 Alors, ça va pour les règles du jeu? On s'entend bien? Donc, Monsieur Houle, Monsieur
115 Jean-Pierre Houle, je vous invite à présenter les gens de votre panel et à faire l'exposé de départ.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

120 Merci beaucoup, Monsieur le président. Donc, je présente mes collègues, ici, les
architectes du projet, qui vont prendre la parole après moi pour faire la présentation du projet lui-
même. Je veux faire un petit positionnement de qui on est, nous, comme promoteurs et
propriétaires.

125 Donc, la Société Europa qui a agi sous le nom de Les Projets Europa pendant plusieurs
années, on œuvre dans le milieu de la construction et du redéveloppement depuis 1985. J'ai
travaillé moi-même, personnellement, à la rénovation de plusieurs immeubles dans le quartier
immédiat, ici, sur les rues Beaudry, Amherst, Berri, parc Lafontaine, Rachel, Bordeaux, il y a de
ça déjà 25 ans, environ.

130 Et, ensuite, on a continué vers le Plateau Mont-Royal, on a travaillé pendant une dizaine
d'années à Outremont. Et maintenant, on est plutôt dans le Vieux-Montréal, et avec le projet du
marché Saint-Jacques, on revient dans le quartier immédiat ici.

135 Comme tout promoteur, on agit, la plupart du temps, en rénovant un site, en remontant
une proposition qui est désaffectée ou qui était un terrain vacant, et cetera.

140 La Société est spécialisée dans le résidentiel, dans la rénovation vers le résidentiel,
quoique dans tous les sites qui demandaient un aspect commercial au rez-de-chaussée, par
exemple pour aider à avoir des services à nos propres résidents ou parce que c'était des artères
commerciales, on a conservé toujours une vocation commerciale en bas, qui est le même
concept qu'on va, bien entendu, développer dans le marché Saint-Jacques.

145 Et dans les rénovations qu'on a faites – par exemple, on voit ici sur une photo, on avait
celle-là ou celle de la place d'Armes – un immeuble qu'on avait construit sur un terrain vacant,
sur la rue McGill, qui est un autre exemple d'une propriété entièrement résidentielle avec 25 000
pieds commerciaux au rez-de-chaussée.

150 La suivante, qui est un immeuble qu'on a rénové à la place d'Armes, qu'on voit ici sur le côté droit de la photographie, et dans le même concept, maintenant, il y a un Starbucks en bas puis un autre magasin, puis des bureaux au niveau 2, et des appartements résidentiels aux étages 2 à 8. On a fait la même chose sur la place D'Youville, dans plusieurs autres exemples.

155 Donc, c'est la situation qu'on propose ici à la société et au projet lui-même. C'est quelque chose dans lequel on a une assez bonne expérience. Et toutes les étapes qu'on a faites dans le passé ont bien fonctionné. Il y a une bonne énergie dans les immeubles, il y a un bon climat. Ce n'est pas des immeubles qui ont des situations négatives de revente ou tout ça, c'est des bien pensés et ça a été des succès à plusieurs niveaux.

160 Pour notre positionnement dans le marché Saint-Jacques lui-même, on a acquis la propriété en 2012 dans le but, bien entendu, de revitaliser, de remonter complètement le marché public d'alimentation à partir d'une idée... de son concept original. En ce sens qu'ils ont été construits en 1931, si je me souviens bien, en même temps que la Ville avait remonté, sous Camillien Houde, le marché Jean-Talon et le marché Atwater qui couvraient un triangle, qui couvraient très bien le territoire du centre-ville de Montréal, et nous, on a vu une bonne occasion
165 de remonter, de remettre ce marché-là, qui a un très bon territoire potentiel.

170 Le but et une des approches que nous avons, on veut conserver... dans tous les immeubles dont je vous ai parlé tantôt, nous avons conservé, à long terme, les commerces du rez-de-chaussée comme propriétaire.

175 Le but ici est encore la même chose, c'est de garder l'investissement commercial du marché Saint-Jacques au niveau des commerces d'alimentation, à long terme. Donc, on va pouvoir assurer, je pense, la bonne marche du marché, qui est un projet qui va demander patience. Ce n'est pas quelque chose qui peut se flipper, qui peut... D'après moi, on n'arrivera pas nécessairement à un marché très, très, très actif et complètement dynamisé en un an ou deux, ça peut prendre un petit peu plus de temps que ça, mais c'est notre approche.

180 Dans le statut immédiat, en ce moment, en date d'aujourd'hui, du marché Saint-Jacques tel qu'il est, nous avons débuté le recrutement des commerces en septembre, en revenant de l'été et tout ça, et là, on est à 80 % loué à l'intérieur avec des bons intervenants que nous choisissons avec beaucoup, beaucoup de travail. On rencontre plusieurs poissonniers, plusieurs bouchers pour finalement trouver celui qu'on pense qui va faire l'affaire.

185 Donc, quand même, il y a un boulanger qui n'est pas ouvert encore, mais qui a signé puis qu'il est tout en train de faire ses interventions pour s'installer, un saucissier, un boucher. On est en négociation avec un poissonnier, une épicerie générale, fruiterie, fromager qui était déjà là, pâtissier. On a un nouveau magasin de pâtes et sauce qui sont des jeunes filles qui viennent de Saint-Sauveur. La Crêpanita, qui était déjà là, a été conservée, puis on a ajouté aussi un torréfacteur, café, qui vend du café. Et on est en négociation avec une gelateria qui a des
190 soupes, dans le sens qu'une gelateria, l'hiver, ça tombe, puis les soupes pourraient faire... enfin, c'est un concept comme ça. Et on continue, et on a l'intention de continuer sans arrêt pour vraiment être plein à capacité puis ajuster, même, les commerces, selon les résultats qu'on va avoir.

195 Ça, c'est au niveau du statut commercial. C'est assez simple, il faut les louer, il faut remplir, et cetera.

200 Ensuite, dans le statut résidentiel, on a des plans très avancés qui ont été déposés à la Ville de Montréal, et on planifie une mise en vente quand les autorités auront été reçues, malgré qu'on va faire, pas une étude de marché, mais des tests de marché, dans le sens qu'on peut s'inscrire sur notre site Internet et faire des rencontres avec des clients pour voir exactement les besoins et les attentes de la clientèle résidentielle.

205 Dans la proposition que nous avons faite, comme dans toutes les autres interventions qu'on a faites dans notre vie, disons, de promoteur, on respecte beaucoup et on est attiré par des immeubles qui sont beaux. Il y en a dont j'ai oublié les photos, on en a des encore plus beaux que ceux qu'on a vus.

210 Et celui-ci est particulièrement beau, bien entendu. Un immeuble prestigieux, très belle architecture faite par monsieur qui a un beau nom, Zotique monsieur Zotique Trudel, et on respecte, la proposition veut respecter, bien entendu, l'immeuble, toute sa beauté, sa prestance. Et donc, on va en respecter le gabarit, l'harmonie des formes et... comme dans les autres propositions. Et en fait, on s'entoure aussi de professionnels qui partagent nos vues là-dessus.

215 Le projet dans son ensemble se veut une revitalisation et il y a une synergie, bien entendu, avec les axes commerciaux que vous connaissez : Ontario, Amherst. J'ai déjà rencontré l'Association des commerçants, tout ça. Et nous, il y a une synergie. Si on remonte le marché, ça va aider les commerces autour, et aussi on va avoir des évènements qui font qu'avec nos évènements, ça va aider... il va y avoir un échange commercial.

220 On est déjà en travail avec les intervenants, et ça va dans la ligne directe des investissements de la Ville de Montréal qui ont été votés l'an dernier pour revitaliser la rue Ontario. Je ne sais pas s'il y a quelque chose sur la rue Amherst? Bon, on a des projets qui ne sont pas encore en marche. Par exemple, déplacer la piste cyclable en face de notre marché.
225 C'est à l'avantage du marché, puis ça peut être aussi à l'avantage des résidents qui vont pouvoir acheter les choses quand ils vont passer en vélo, mais ça, c'est sous forme de projet.

230 Dans notre approche, aussi, on s'est associé avec la Corporation de gestion des marchés publics de Montréal, qui gère tous les marchés, que ce soit Jean-Talon, Atwater, et cetera, et nous avons conservé, nous avons d'ailleurs renouvelé un mandat d'un an avec eux, qui nous aident dans la gestion principalement des étals extérieurs, les évènements extérieurs, la Fête du sirop d'érable, les cabanes à sucre, les maraîchers extérieurs, l'installation des fleuristes, et des évènements spécifiques qu'on va développer. Il y a quand même un assez bon calendrier et ce calendrier-là est bon pour nous, bon pour le marché, pour attirer des gens, et bon aussi
235 pour le quartier. Parce que plus on va dynamiser le coin, il y a, encore une fois, une synergie pour un échange qui va se faire par là.

240 Dans la proposition, on avait eu les préoccupations internes, du projet, ou externes dans le milieu immédiat. Par exemple, la nuisance sur le bruit, la nuisance sur le camionnage, des choses comme ça.

245 Dans les autres propositions qu'on avait faites, même à Outremont où est-ce qu'on avait des trains, dans le Vieux-Montréal où est-ce qu'il y a des magasins, on est conscient de ça, et on peut traiter assez bien, je pense, les problèmes éventuels. Et aussi, pour avoir déjà un an d'utilisation du marché, les commerces qu'on a dans le marché Saint-Jacques sont petits. C'est des petits commerces de 400 pieds.

250 Donc, il n'y aura pas de situation, comme un grand camion de 45 pieds qui va livrer à 5 h du matin, qui va faire « ti-ti, ti-ti, ti-ti ». On n'aura pas besoin de ça, parce qu'il n'y a pas cette quantité de marchandise là qui va se déplacer vers le marché. Ça se livre le jour, principalement l'avant-midi, dans des petits camions de livraison très simples et très discrets, finalement. Bien entendu, un marché public ça ne fait pas de bruit comme tel.

255 Dans la proposition, comme on peut voir dans les documents qui circulent, il est mentionné qu'il y aurait peut-être une brasserie. L'idée d'une brasserie c'est plutôt un... on a imaginé un endroit où est-ce que quand on va faire son marché, où est-ce qu'on travaille, finalement, on peut relaxer un peu.

260 Donc, c'est plutôt une sandwicherie, un petit restaurant dans lequel il y aurait peut-être des bières artisanales et on pourra boire un verre de Sauvignon. C'est quelque chose de quand même très discret. Donc, il n'y aura pas une brasserie comme telle, qui pourrait créer du bruit pour les résidents qui sont en face sur la rue Amherst. Ce n'est pas du tout dans nos vues, puis on n'a pas besoin de ça dans notre immeuble. Puis, bien entendu, on ne voudrait pas nuire à nos propres copropriétaires résidentiels.

265 Il y aura, dans les étapes à venir que vous allez voir sur le projet, il y aura de l'affichage qui va être sur une base intérim, pendant un an ou deux. Et, aussi, des aménagements extérieurs qui sont un peu intérim, qui ne sont pas permanents. On ne peut pas, la Corporation

270 ainsi que nous, par opération, par expérience de l'opération, dans un marché, il faut laisser une certaine souplesse pendant un an ou deux pour voir exactement comment le marché va fonctionner le mieux possible, avec le fleuriste, avec les maraîchers, combien on a de maraîchers, s'il y a un évènement, s'il y a un pique-nique extérieur, si les enfants viennent après l'école... bon, tout ça.

275 Et dans une phase ultérieure, j'imagine environ trois ans, à un moment donné, on va avoir un affichage permanent qui va être proposé à travers un permis de la Ville de Montréal, puis on va avoir un marché qui va finalement prendre son visage un peu plus permanent. Dans l'intérim, il va y avoir des affiches puis ça va être un peu moins, peut-être, recherché qu'il faut, mais c'est recommandé comme ça.

280 La raison pour laquelle on demande un étage ajouté, c'est pour créer un équilibre commercial, en ce sens qu'un marché d'alimentation, ce n'est pas quelque chose de payant. On n'est pas au Carrefour Laval où est-ce qu'il y a un achalandage de quatre, cinq millions de personnes. Les gens vendent des fèves, des patates, des choses comme ça, il n'y a pas un gros
285 revenu. Donc, il est intéressant d'avoir un équilibre commercial dans l'immeuble au complet, pour que le marché puisse vivre longtemps avec une pérennité et qu'il ne soit pas étouffé par un propriétaire qui serait trop gourmand par la situation financière du projet.

290 Donc, le fait d'ajouter une superficie peut aider. Et aussi, dans notre vue, quand on voit l'immeuble, quand vous voyez l'immeuble, quand, moi, je vois l'immeuble, pour être aussi dans le quartier depuis une trentaine d'années, on veut un immeuble plein jusqu'en haut. Et l'occupation résidentielle c'est l'occupation la plus sûre.

295 Quand on va mettre ces maisons-là – c'est des maisons de ville principalement qui vont s'installer là. On appelle ça là, parce que c'est des unités à plusieurs niveaux. Une fois que c'est vendu, ça se revend, mais c'est toujours occupé. Vous allez avoir un immeuble toujours éclairé le soir, toujours plein, contrairement à ce qu'il a été depuis 40 ans. Le marché Saint-Jacques a été fermé environ en 1980 ou quelque chose comme ça.

300 Donc, il y a l'équilibre commercial, il y a l'occupation à 100 %. Et, finalement, dans notre
plan commercial, encore une fois, le plan était simple : il faut remplir le marché de commerçants.
Ensuite, on commence une campagne publicitaire avec une agence de relations de presse,
journalistiques. On espère avoir un mouvement du côté journalisme pour le projet, qui est un bon
projet, porteur socialement. Et aussi, la publicité payante que les commerçants vont se payer et
305 les affiches dont je vous ai parlé.

 Et avec l'ensemble de ces quatre éléments-là, je pense qu'on va arriver à créer un
marché qui va fonctionner et qui va pouvoir rester, et qui va monter. Bien entendu, l'achalandage
lui-même viendra du quartier. Ça ne peut pas venir du promoteur.

310

 Alors, ça résume un peu notre point de vue au niveau du concept promoteur social vis-à-
vis du projet, et je transmets la parole à Sophie.

Mme SOPHIE JULIEN :

315

 Alors, bonjour! Sophie Julien, je suis associée au sein de l'Atelier Christian Thiffault.
Malheureusement, monsieur Thiffault ne pouvait pas être là, ici, ce soir pour un conflit dans une
autre consultation publique pour un autre de nos projets. Donc, il y a aussi Christine qui est en
charge du projet à l'agence qui sera là pour répondre à toutes les questions.

320

 Donc, monsieur Houle en a déjà parlé, mais juste pour vous mettre en contexte un peu.
Alors, le bâtiment actuel est le second marché à être implanté sur le site du marché Saint-
Jacques. Donc, il date de 1931, des architectes Zotique Trudel et J.A. Karch. Donc, on voit qu'il y
avait à l'époque les étals extérieurs du marché Saint-Jacques qui étaient en place, et une
325 certaine animation qui y régnait déjà.

 Donc, au niveau de l'intervention. En fait, deux changements majeurs dérogatoires qui
font en sorte qu'on est ici aujourd'hui, notamment au niveau de l'usage par l'intégration de
logements aux étages supérieurs, comme monsieur Houle le mentionnait précédemment, ainsi

330 qu'au niveau de la hauteur avec un surhaussement de plus ou moins 2,8 mètres qui permettra d'accueillir, en fait, les unités de logements dont il est question.

Les autres interventions/actions posées au sein du projet sont plutôt des actions qui visent à revitaliser le marché, à contribuer à sa vitalité et à en assurer la pérennité. On parle notamment de la réintroduction des maraîchers, de l'augmentation de la fréquentation saisonnière par la tenue d'évènements tels que mentionnés précédemment; par une mixité économique, aussi, de commerces variés et de base, ainsi que par des aménagements extérieurs, donc l'implantation d'un café-terrasse et ainsi qu'un traitement des interfaces avec les rues du pourtour. Puis, finalement, la mixité et la cohabitation des usages commerciaux et résidentiels dont il a été question.

Au niveau de la réintroduction des marchés, en fait, la fonction de marché public est maintenue au rez-de-chaussée, tel que prévu. La réintroduction des maraîchers est prévue afin de contribuer à la vitalité du marché, et ainsi stimuler la revitalisation économique du quartier, principalement pour les axes des rues Ontario et Amherst.

Donc, en ce sens-là, il est prévu de créer un cahier des charges, afin d'encadrer les activités extérieures et l'implantation des différents étals au pourtour du marché.

Au niveau de la fréquentation saisonnière, donc on vise à l'augmenter et à stimuler les activités au marché, hors saison estivale. Donc, par l'implantation, par exemple, d'un marché de citrouilles ou d'activités de tire sur la neige. Parce que, en fait, il y a vraiment une vision du marché qui va au-delà de la fonction d'approvisionnement et de voir plutôt le marché aussi comme un lieu de cohésion sociale, qui participera à l'essor culturel et économique de la communauté.

Au niveau de la mixité commerciale. En fait, comme je le mentionnais, divers commerces adaptés aux besoins des résidents sont prévus. Jean-Pierre en a parlé un peu plus tôt. Il y a également le maintien de l'axe de circulation central qui est prévu, avec notamment le rétablissement de l'accès sur la rue Square Amherst à l'arrière.

Il y a également les politiques d'affichage et de signalétique qui vont être prévues afin d'augmenter la visibilité des commerces et en encourager la fréquentation. Car avec les années, ce n'est pas tout le monde qui sait qu'il y a un marché dans le marché Saint-Jacques, étonnamment.

365

Au niveau de l'aménagement extérieur et de la terrasse qui est prévue, donc ça serait vraiment comme mentionné, un café-terrasse attendant au bâtiment afin d'assurer la vitalité de l'immeuble et de stimuler un peu le dynamisme sur les rues Ontario et Amherst, en contribuant un peu à l'animation de la rue, en fait.

370

Également, l'interface avec les rues avoisinantes. Donc, c'est un aspect qui nous paraissait important afin de conserver une perméabilité au marché, puis d'en favoriser la fréquentation et la convivialité. Donc, la création d'un espace aménagé qui serait prévue sur la rue Ontario, afin d'encourager l'appropriation des lieux, puis, également, de mettre en valeur ce bâtiment patrimonial qui a un caractère identitaire assez important pour le quartier.

375

Maintenant, au niveau de la mixité et de la cohabitation des usages. Comme mentionnée, l'implantation de logements est prévue afin d'assurer une pérennité du marché. Donc, pour accueillir ces logements-là, on a prévu un surhaussement de plus ou moins 2,8 mètres pour accueillir la fonction résidentielle. Donc, on parle de logements sur les deuxième et troisième étages, avec des logements en maisonnettes qui sont, eux, sur deux étages avec accès au toit.

380

Donc, l'intégration de ces logements-là fait vraiment partie intégrante de la stratégie de revitalisation de l'immeuble.

385

On voit, ici, qu'il y a eu une analyse de l'inscription visuelle qui a été réalisée afin d'évaluer l'impact du surhaussement sur le bâtiment existant. Donc, on voit que le surhaussement est prévu avec un recul de 4 mètres par rapport à la façade actuelle. Donc, ça ne porte pas atteinte à l'intégrité volumétrique du bâtiment.

390

395 Puis on a fait, comme je le disais, une étude un peu plus poussée, dont je vous montre ici quelques extraits, afin de quantifier cet ajout volumétrique. Donc, ce qui en est ressorti, en fait, ici, on voit trois types de point de vue, donc des points de vue rapprochés, des points de vue intermédiaires et des points de vue éloignés qui ont été évalués.

400 Donc, en général, au niveau des points de vue rapprochés, le surhaussement est légèrement apparent ou pas du tout. Au niveau des points de vue intermédiaires, on remarque que le surhaussement est légèrement apparent, qu'on le devine à peine, puis d'un point de vue éloigné, le surhaussement devient cette fois plus apparent, mais subtil, car c'est une perception plus éloignée.

405 Donc voilà, ça fait le tour, vite fait, du projet. Donc, je vous laisse sur une image plus sommaire du projet.

410 Je terminerais en disant que ce projet de revitalisation du marché Saint-Jacques contribuerait vraiment à la revitalisation immobilière du quartier. Au niveau des deux aspects principaux, au niveau des usages, on remarque que l'intégration de logements fait vraiment partie intégrante de la stratégie de revitalisation de l'immeuble, que c'est ça qui permet, en fait, la pérennité du marché et la balance des revenus.

415 Puis au niveau de la hauteur, l'autre aspect important, je vous dirais que ça ne donne pas d'altération majeure à l'intégrité volumétrique du bâtiment. C'est une intégration qui se veut subtile et avec une visibilité assez minime du surhaussement.

Voilà. Merci.

LE PRÉSIDENT :

420 Merci, Madame. Dites-moi, il y a combien de logements qui sont prévus?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

425 Oui. La proposition à l'étage 2 aurait 8 appartements, et l'étage 3 aurait 14 maisons de
ville, plus trois appartements, donc 17... 25 appartements en tout. Tel que présenté en ce
moment dans les projets neufs, parfois, il y a des clients qui peuvent arriver puis acheter... ou
plutôt qu'on vende des appartements de 600 pieds, quelqu'un veut un double à 1 200 pieds, puis
ça diminue le nombre de logements. C'est dans ces eaux-là.

430

LE PRÉSIDENT :

Merci. Alors, j'inviterais maintenant madame Gorroz, c'est bien ça?

435

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

440

Alors, je vous invite à... c'est monsieur Villeneuve qui va parler?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

445

En fait, bonsoir tout le monde. Si vous permettez...

LE PRÉSIDENT :

450

Bon. Présentez votre équipe puis...

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

455 C'est ça, je vais la présenter. En fait, je suis accompagné de monsieur Marc Labelle qui est le directeur de l'aménagement urbain, service aux entreprises, à l'arrondissement Ville-Marie. Il y a aussi monsieur Patrick Lemire, qui est inspecteur en bruit à l'arrondissement, à la Division des permis et inspections. Et, bon, évidemment, je suis Sylvain Villeneuve, le chef de la Division urbanisme à l'arrondissement de Ville-Marie. Et madame Anne-Rose Gorroz, conseillère en aménagement, va faire la présentation, elle est responsable du projet à l'arrondissement.

460 **Mme ANNE-ROSE GORROZ :**

Alors, bonsoir! Alors donc, je vais faire la présentation du projet en ce qui concerne l'encadrement réglementaire.

465 Alors, la présentation est en quelques points. Je vais vous faire rapidement la mise en contexte, bien qu'elle ait déjà été faite, mais ça va être très rapide. Un petit historique, vous donner un petit peu les données sociodémographiques et les équipements et services que l'on trouve dans le secteur.

470 Ensuite, on passera à la modification au Plan d'urbanisme, qui est l'enjeu de la consultation, et je vous parlerai aussi de l'autorisation de projet par la procédure de projet particulier, qui est parallèle à cette modification de Plan d'urbanisme, quelques avis des instances consultatives, l'appui du milieu, les études d'impact ainsi que les avis des différentes divisions, une conclusion et les prochaines étapes après cette consultation.

475 Alors, le Conseil municipal a mandaté l'Office de consultation publique de Montréal pour présenter ce projet ce soir, pour la modification à la carte des limites de hauteurs du Plan d'urbanisme.

480 Alors, vous voyez la carte sur l'écran. Cette carte fait partie intégrante du document
complémentaire qu'on trouve dans le Plan d'urbanisme. Donc, c'est cette carte qu'on vient
changer pour la hauteur.

485 Donc, le marché Saint-Jacques, j'y reviens rapidement. Bon, vous connaissez peut-être
la rue du Square Amherst au nord, la rue Wolfe, côté est, la rue Ontario Est, le coin de la rue, la
rue Amherst Nord-Sud, et le musée, l'Écomusée du Fier monde qui se trouve en face du
bâtiment.

490 Donc, le marché actuel c'est un marché qui est destiné, au rez-de-chaussée, au
commerce du détail, comme on l'a dit tout à l'heure. Donc, avec des étals extérieurs aussi du
côté Amherst. Du côté Wolfe, on trouve le stationnement ainsi que le quai de chargement.
Toutes les cours pour l'instant sont minérales et les locaux sont vacants, au deuxième étage et
au troisième étage.

495 Alors, on les voit ici. Le rez-de-chaussée est occupé, comme on l'a dit, et le deuxième
étage se trouve sur la diapositive, et le troisième aussi, donc encore vacant.

500 Alors, au niveau historique, on l'a déjà vu tout à l'heure, il y a eu deux phases de
construction, une en 1871 et la seconde en 1931. Ensuite, l'occupation du marché, l'occupation a
été faite par le marché de 1931 à 1960, date à laquelle les bureaux de la Ville ont occupé les
locaux.

505 Le marché a rouvert en 1983. En 1993, ce fut la naissance de la Corporation des
marchés publics de Montréal, et en 2007, la Ville a vendu le bâtiment à un privé, qui l'a revendu
en 2012. Donc, à monsieur Houle, notre requérant aujourd'hui.

Alors, quelques données sociodémographiques du quartier.

510 Si on regarde un petit peu la carte autour du marché Saint-Jacques que l'on voit au
centre, alors donc la population, le profil de la population c'est un profil... les gens qui habitent là

sont jeunes. En général, ils ont 35 ans en moyenne. Ils sont à majorité masculine. On trouve plus d'hommes que de femmes, pour 57 % pour 43 %. C'est une majorité francophone. Le revenu moyen est assez élevé par rapport au revenu de l'agglomération de Montréal. Il est à 39 272 \$. Et c'est une forte proportion de locataires et non pas de propriétaires.

515

Bon. En ce qui concerne les équipements et les services du secteur, on trouve, dans une distance de marche de cinq minutes et de dix minutes, on trouve beaucoup d'équipements collectifs déjà sur place : des écoles, des centres communautaires. On trouve également trois stations de métro : Sherbrooke, Beaudry et Berri. Donc, le milieu est très bien desservi en ce qui

520

concerne le transport et les équipements communautaires.

On trouve aussi des parcs, parc Lafontaine, et puis plusieurs petits parcs dans le secteur.

Pour la modification au Plan d'urbanisme, donc la question pour laquelle nous sommes ici. Le projet donc déroge au Plan d'urbanisme avec une hauteur qui entre dans une fourchette de 16 mètres à 25 mètres. Le bâtiment actuel a 16 mètres, donc on va modifier le Plan d'urbanisme pour l'amener dans la fourchette de 16 à 25 mètres.

525

Le Plan d'urbanisme a été adopté en 2004 pour fixer les paramètres de hauteurs, usages et densités, ce qui veut dire qu'il planifie à grande échelle les orientations et les objectifs du développement de la ville. Et les hauteurs fixées au Plan d'urbanisme sont des plafonds à l'intérieur desquels on vient fixer les hauteurs au moyen du règlement de zonage ou des projets particuliers, comme c'est le cas aujourd'hui.

530

Alors, si on regarde ici, la carte des limites des hauteurs, on voit le petit carré ici qui correspond à notre zone avec, ici, le bâtiment du marché Saint-Jacques, qui est actuellement dans la zone de 16 mètres et que l'on voudrait rehausser et intégrer à la zone de 25 mètres, qui se trouve à l'ouest, que vous voyez en bleu.

535

540 Par ailleurs, dans le Plan d'urbanisme, on a aussi une carte identique, mais qui représente les usages. Pour ce qui est du marché Saint-Jacques, on est dans un secteur mixte. Donc, le projet est conforme au Plan d'urbanisme en termes d'usage.

545 Alors, cette modification au Plan d'urbanisme en termes d'urbanisme, on le justifie par le fait que le bâtiment est un bâtiment à caractère public, qui a une composition architecturale particulière, très forte, et qui sert de repère dans le secteur. Il est sur un axe important, l'axe Amherst, qui relie le Vieux-Port, le Vieux-Montréal – on voit d'ailleurs la tour de l'horloge de très loin – et qui le relie à la rue Sherbrooke, au Plateau Mont-Royal et au parc Lafontaine, qui se situe juste au nord, à quelques mètres du bâtiment du marché. Et, également, il est sur une
550 intersection dont les hauteurs des bâtiments sur les intersections sont toujours un peu plus hautes.

Alors, la procédure donc de modification au Plan d'urbanisme se conjugue à la procédure de projet particulier. Donc, cette procédure de projet particulier vient fixer la hauteur, en fait, à l'intérieur de cette fourchette de 16 à 25 mètres, vient fixer la hauteur du projet à 18,40
555 mètres ou 18,60 mètres, vient fixer également l'usage aux deuxième et troisième étages, usage résidentiel. Et, par exemple, indique des volumétries particulières au projet, comme dans ce cas, le recul de quatre mètres de l'agrandissement.

560 Également, le projet particulier permet de fixer des paramètres plus fins, comme par exemple le nombre de cases de stationnement. Alors, ici, c'est 14 places en sous-sol et 25 à l'extérieur. Ça permet également de fixer les conditions d'aménagement du débit de boisson alcoolique qu'on devra trouver au rez-de-chaussée. On parlait tout à l'heure de microbrasserie. En fait, ce n'est pas une microbrasserie parce qu'on ne brasse pas la bière sur place, donc c'est
565 plutôt un petit débit de boisson alcoolique.

On peut venir fixer aussi, par exemple, la conservation du mail central qui existe et qui traverse le bâtiment de part et d'autre. On peut aussi souhaiter conserver les accès publics au nord, au sud et à l'ouest du bâtiment.

570

Et, enfin, le projet particulier comprend une révision architecturale à la toute fin du processus.

575 Dans ce projet particulier, dans la résolution, on a indiqué des dispositions particulières, dont la première c'est de prévoir un système de ventilation adéquat. La seconde c'est de déposer à l'arrondissement une étude acoustique au terme des neuf premiers mois d'opération et de prévoir des mesures d'atténuation, si c'est nécessaire, et de réserver le stationnement intérieur à l'usage exclusif des résidents.

580 Alors, ces dispositions sont intégrées au projet. Elles répondent également aux commentaires qui ont été faits par la suite, par le Comité Jacques-Viger.

585 Alors, on a eu justement les avis des comités, des différents comités. Donc, le Comité consultatif d'urbanisme a donné un avis favorable à l'unanimité, et le Comité Jacques-Viger a donné aussi un avis favorable.

590 Le bâtiment et le projet bénéficient de l'appui du milieu, entre autres de plusieurs organismes. Donc, vous voyez la liste ici : Association des résidentes et des résidents des faubourgs de Montréal, Société d'investissement de Sainte-Marie, la CDEQ du Centre-Sud Plateau Mont-Royal, l'Écomusée du Fier monde, la Tablee des chefs, les Architectes Rayside et Labossière, le centre Afrika, les Voies culturelles des faubourgs et il y en a eu d'autres, mais par la suite, je pense.

595 En termes d'étude d'impact, nous avons donc demandé une étude d'ensoleillement qui montre, sur cette photo, l'ombrage avant et après. Alors, c'est tellement minime qu'on ne le voit presque pas. À l'intérieur des cercles, il y a un petit point rouge qui indique quelle est l'augmentation de l'ombrage avec l'agrandissement. Donc, il est vraiment extrêmement minime. Donc, vous le voyez là, en rouge, ici, ici et là.

600 Il est minime parce qu'en fait, l'ajout n'est que de 2,80 mètres, 2,60 mètres, et il est
minime également parce que le recul, par rapport à l'alignement du bâtiment, est de 4 mètres de
chaque côté. Donc, c'est largement conforme au règlement sur l'ensoleillement des espaces
publics, qui indique que les espaces publics doivent être ensoleillés au moins huit heures par
jour sur 50 % de la rue.

605 On a aussi eu l'avis de la Direction des travaux publics au niveau stationnement et
circulation, qui indique que le projet peut soutenir... que le secteur, en fait, peut soutenir
l'augmentation potentielle de circulation véhiculaire et piétonne qui sera générée par le projet.

610 On a eu aussi l'avis de la Division développement économique qui indique que la mixité
commerciale existe déjà dans le secteur, et qu'elle correspond à un objectif du Plan d'urbanisme.
Et elle indique que le maintien des activités commerciales à cet endroit-là est un signal fort qui va
créer, d'ailleurs, un pôle alimentaire abordable avec, à la fois un marché public l'été et un marché
spécialisé avec des types de commerces distinctifs et particuliers de proximité, au long de
615 l'année.

Également, il y a le projet de création d'une SDC, qui est une société de développement
commercial, donc qui va renforcer le dynamisme commercial du secteur. Et donc, le marché
Saint-Jacques qui est un symbole de dynamisme commercial de l'artère et du secteur dans ce
620 sens.

Alors, en conclusion, on peut dire que la modification, d'une part aux limites des hauteurs
du Plan d'urbanisme qui va se faire au Conseil municipal, et d'autre part du projet particulier qui,
lui, sera adopté par le Conseil d'arrondissement, permettront premièrement la transformation et
625 la réhabilitation du marché; deuxièmement, la revitalisation du quartier, par le renforcement du
rôle moteur économique du marché Saint-Jacques; et enfin, permettront la pérennité et la
viabilité du projet.

630 Alors, pour les prochaines étapes après cette consultation, nous aurons donc l'audition
des mémoires dans trois semaines à peu près, le 26 mars. Par la suite, il y aura le dépôt du
rapport de l'OCPM au Comité exécutif, qui sera suivi par la consultation publique à
l'arrondissement Ville-Marie pour ce qui concerne le projet particulier, qui est l'autre phase du
projet.

635 Donc, d'une part le Conseil municipal pourra adopter la modification au Plan d'urbanisme
dont on parle ici et, d'autre part, le Conseil d'arrondissement pourra adopter la résolution du
projet particulier.

640 Après ça, on aura une révision architecturale à l'arrondissement, qui est indiquée selon le
titre 8 du Règlement d'urbanisme, et enfin, l'émission du permis de transformation pourra être
émise.

Voilà. Alors, c'est ce qui termine ma présentation.

645 **LE PRÉSIDENT :**

Merci, Madame. Alors, je déclare une pause de 15 minutes, pas plus. Dès maintenant,
nous ouvrons le registre. Si vous voulez poser des questions, vous vous inscrivez au registre et
je suivrai l'ordre d'inscription. Il y a deux listes, normalement, un sur une liste, l'autre sur l'autre,
650 et puis j'indiquerai les procédures à ce moment-là, au moment où on ouvrira la période de
questions.

Donc, on se retrouve dans 15 minutes, merci.

655 **PAUSE**

660 **LE PRÉSIDENT :**

Alors, si vous voulez prendre place, s'il vous plaît. Il y a déjà 11 personnes qui se sont inscrites.

665 Je rappelle, quand on vous invite à venir poser une question, vous vous assoyez sur la chaise ici, derrière la petite table, vous adressez votre question à la commission, et la commission va s'assurer que vous obteniez réponse, selon la question, de la part du promoteur ou de la Ville ou des deux.

670 Notre mandat, au fond, notre tâche c'est de comprendre la question que vous posez et de vous assurer d'une réponse. La réponse peut ne pas vous satisfaire, mais il y a une réponse, qui peut-être... je ne sais pas, mais on va s'assurer qu'il y a une réponse, et c'est notre travail.

675 Je vous donne droit à un préambule, mais faites-moi pas le mémoire avant le temps, parce que je vais vous arrêter. Parce que très souvent, on veut dire ce qu'on pense; et ce qui est fondamental dans la première partie, ce n'est pas votre opinion, c'est une question qui permet de scruter le projet, d'en comprendre les enjeux, puis d'en comprendre aussi la validation scientifique et technique.

680 Alors, au lieu de dire une opinion, il faut poser des questions pour aller chercher ce supplément d'information et bâtir sa connaissance à son tour. Alors, c'est un magnifique jeu, mais c'est un jeu parfois qui est difficile à bien mener.

685 Alors, j'invite donc d'abord... et nous vous accordons deux questions, mais une fois que vous avez posé vos questions, si vous en avez d'autres à poser, vous vous réinscrivez. Et si ce soir on a trop de questions, on résiègera demain soir. On verra à l'usage.

Alors, j'invite donc monsieur Régis Paletto, s'il vous plaît.

690

M. RÉGIS PALETTO :

Bonjour, Monsieur le président. Je n'ai pas beaucoup de voix, excusez-moi. Ma première question, j'en ai deux, mais je suis réinscrit pour la suite au cas où.

695

LE PRÉSIDENT :

Vous avez le droit à deux questions, alors...

700

M. RÉGIS PALETTO :

C'est parfait. Ma première question, comment assure-t-on la rentabilité du projet mixte commercial et résidentiel sur du long terme? Parce que tout à l'heure, il a été évoqué le fait que les commerçants n'étaient pas des commerçants qui allaient générer beaucoup de bénéfices. Donc, comment on s'assure que sur du long terme, j'entends du 10 ans, du 15 ans, les commerces ne vont pas refermer et mettre le bâtiment à nouveau en difficulté?

705

Ça, c'est ma première question.

710

LE PRÉSIDENT :

Très bien.

715

M. RÉGIS PALETTO :

La seconde.

LE PRÉSIDENT :

720

Non. Attendez, la question, on va d'abord régler celle-là. Monsieur Houle?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

725 Oui. J'imagine que la question s'adresse à moi. Donc, comment on l'assure?
Précisément, en mettant le zonage résidentiel et l'ajout d'un étage, ça permet, par la profitabilité
de la vente de condominiums, d'avoir un prix de revient, pour le plancher commercial au complet
et les parvis, qui peut se couvrir avec les loyers très bas pour les commerçants.

730 Si on ne vendait pas, par exemple – alors, je suis content de la question –, si on ne
vendait pas en haut puis qu'on y mettait des bureaux qui rapportent peu, le prix de revient d'en
bas nous demanderait d'avoir des loyers très élevés, comme si on était sur une rue commerciale
comme Saint-Denis ou quelque chose comme ça, et on essaierait de demander, on devrait, on
serait obligé, on serait dans l'obligation de demander des loyers élevés, et les commerçants
souffriraient.

735 Alors, comme ça peut arriver, disons, les commerçants s'essaient, puis au bout d'un an
ou deux, finalement, à moins qu'on ait un achalandage miracle puis que ça démarre très, très
rapidement. On pense quand même que nous, on crée une situation où est-ce qu'on n'aura pas
besoin de demander des loyers élevés. On a l'intention, on n'a pas l'intention, on a l'espoir d'un
jour pouvoir demander des loyers élevés, parce qu'il y aura un achalandage puis ça
740 correspondra aux chiffres d'affaires de nos commerçants.

LE PRÉSIDENT :

745 O.K. Est-ce que vous permettez que j'aie un peu plus loin dans la question?

M. RÉGIS PALETTO :

750 Avec plaisir.

LE PRÉSIDENT :

755

Expliquez-nous comment ça fonctionne. Les logements, vous les vendez, ce sont des condos?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

760

Oui.

LE PRÉSIDENT :

765

Une fois que vous avez vendu vos condos, quel est votre intérêt à garder un marché public?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

770

C'est une stratégie familiale d'investissement. Alors, comme je l'ai mentionné, dans les autres immeubles que nous avons faits dans le Vieux-Montréal, on a vendu 10 étages de condominiums puis on a gardé tous les commerces en bas. Il y a 10 ans, on a fait ça, ça a été livré en 2004, puis on est encore propriétaire et on renouvelle du financement pour un autre 10 ans en ce moment, puis... c'est une stratégie. Ce n'est pas une obligation, mais je pense que c'est, comment je pourrais dire... on dit, un investissement très pertinent, très bien situé, et je suis très confiant.

775

LE PRÉSIDENT :

780

Et ça suppose que vous restez propriétaire?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

785 Oui. Nous, on a l'intention de rester sur une base de long terme. Quand on fait un investissement comme ça – je ne suis pas un expert, je ne parle pas en tant qu'expert, je parle juste de mon expérience –, il est important que dans notre plan, dans notre stratégie financière, il y ait un long terme. Parce que le résultat n'est pas garanti sur un an, sur deux ans. Même, ce marché-là, tout le monde est conscient qu'il y a eu des expériences plus ou moins réussies, mais si on a un plan de 10 ans, à un moment donné on va avoir un résultat, puis tout le monde va être satisfait, y compris les commerçants qui sont en place, nous, les financiers, les propriétaires.

790

Et, bien entendu, on peut relancer la réponse : comment on assure la pérennité du marché, c'est en y allant. Ça, c'est la seule réponse... allez parler au fruitier, il va vous le dire. C'est en y allant à chaque jour. C'est comme ça que ça va se décider.

795

LE PRÉSIDENT :

Ça va, Monsieur Paletto?

M. RÉGIS PALETTO :

C'est parfait, ça répond.

LE PRÉSIDENT :

805 Votre deuxième question?

M. RÉGIS PALETTO :

810 Ma deuxième question qui est un peu liée à la première, c'est : est-ce qu'il y a une option viable qui a été considérée, sans rehausser le toit du tout, c'est-à-dire en restant en dessous des 16 mètres et d'ajuster les terrasses pour qu'il n'y ait pas le dépassement à 18,40 mètres?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

815 Oui, elle a été analysée et elle ne fonctionnait pas. Dans le sens que, bien entendu, ça pourrait fonctionner, on devrait monter les loyers. Et je vous dirais quand même que l'expérience des loyers, première année, réinstallation des commerces, il faut vraiment vous avoir comme client pour que ça puisse démarrer et tout ça.

820 Donc, pour répondre, peut-être que dans 10 ans, quand on aura des gros revenus en bas puis le marché fonctionnerait on se dirait : « On aurait pu ne pas mettre l'étage supplémentaire. » Mais pour ne pas se rendre là...

825 Donc, bien entendu, quand la Ville nous dit : « C'est 25 mètres. » 25 mètres, ça aurait été deux, trois étages de plus, nous, ça nous tentait plus. Mais pour des raisons sincères au niveau esthétique, on n'est pas allé du tout, jamais. J'ai même demandé aux architectes de faire des croquis avec une espèce de champignon par-dessus le marché Saint-Jacques. Esthétiquement, je ne peux pas aller dans ce sens-là.

830 Je pense qu'on a quelque chose d'équilibré et c'est équilibré. Il y a deux beautés dans le projet, une beauté esthétique et une beauté financière.

LE PRÉSIDENT :

835 Je voudrais bien comprendre clairement ça. L'autorisation que vous demandez fait passer de 16 mètres à 25 mètres?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

840 Oui.

LE PRÉSIDENT :

845

Donc, c'est 9 mètres. Mais de ces 9 mètres potentiels, vous, vous n'en voulez que 2,6?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

850

Précisément, très bien dit. En ce sens que, comme madame Gorroz a annoncé, la Ville fonctionne avec des plages. C'est 16, 25, 60, disons. Alors, quand on fait un changement au Plan d'urbanisme, on passe de 16 à 25. Dans le projet particulier qui a été mentionné par madame Gorros, notre projet est de 18,5 ou 18,6 mètres, donc l'ajout réel sur cet immeuble-là va être de 2,5 mètres environ, c'est 6-7 pieds.

855

LE PRÉSIDENT :

Je voudrais vérifier de votre côté, si vous confirmez ça. Oui, Monsieur Villeneuve?

860

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Bien, en fait, c'est une notion très importante de préciser. Le Plan d'urbanisme donne des plafonds de hauteurs, ne donne pas des droits de construire. C'est la réglementation d'urbanisme qui donne les droits de construire, en l'occurrence, ici, c'est par un zonage sur mesure, par le projet particulier. Donc, la hauteur est fixée à 18,40 mètres, 18,60 mètres, au niveau du règlement.

865

Donc, s'il fallait, un jour – les choses étant ce qu'elles sont – étudier une demande pour rehausser jusqu'à 25 mètres, il faudrait procéder encore par un amendement au règlement d'urbanisme avec une consultation publique

870

Et on a bien fait part des enjeux – monsieur Houle en a témoigné – que jamais, par rapport à la préservation du patrimoine de ce bâtiment-là et des impacts visuels, qu'il y avait du rehaussement qui est tout de même réduit, avec des reculs importants de 4 mètres de part et

875 d'autre des volumes principaux du bâtiment, on a demandé des simulations visuelles pour
s'assurer qu'on conserve l'intégrité du volume. Et évidemment, pour des raisons d'habitabilité sur
les toits, sur la nouvelle partie qui est rehaussée, il y a l'aménagement de terrasses extérieures
qui expriment la fonction résidentielle pour ces logements.

880 **LE PRÉSIDENT :**

Donc, il n'est pas du tout question d'aller plus haut que 18,60 mètres?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

885

18,40 mètres, non.

LE PRÉSIDENT :

890

Ça va, Monsieur?

M. RÉGIS PALETTO :

C'est parfait.

895

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Paletto. J'invite madame Sylvie Loiseau Vioux. Bonsoir, Madame.

900 **Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :**

Bonsoir. Alors, je vais commencer par une remarque. Tout projet, quel qu'il soit, a un
élément essentiel, c'est l'accès. Je pense qu'on va s'entendre là-dessus.

905 Alors, ma question sera donc un peu plus pour la Ville. Nous avons un problème sur Ontario. Chaque été, les voitures sont touche à touche. Il est impossible de circuler puisque chacune... enfin, il y a évidemment des files interminables qui se dirigent sur le pont Jacques-Cartier.

910 Au Regroupement des commerçants, il y a quelques années – je crois que ça remonte d'ailleurs bien plus loin que ça – il a toujours été question du fameux virage à droite, comme il a été question du virage à gauche avant.

LE PRÉSIDENT :

915 Parlez bien dans le micro qu'on vous entende bien.

Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :

920 Excusez-moi. Donc, voilà, ma question c'était : est-ce qu'il a été tenu compte de ça, du fait que l'accès sera donc limité? Il y a très peu d'accès pour l'hôpital. Alors, l'accès pour le marché, ça sera exactement la même chose. Donc, je voulais savoir s'il en avait été tenu compte.

925 **LE PRÉSIDENT :**

Très bien. Monsieur Villeneuve?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

930 En fait, on a dans la présentation un avis de la Direction des travaux publics en matière de circulation qui... bon, évidemment, il y a une situation qui est générée, pas par la transformation du marché à des fins d'habitation, mais qui est la congestion qui relève de l'accès au pont Jacques-Cartier sur la rue Ontario vers l'est, et qui déborde quelquefois jusqu'à la rue Amherst.

935

Par contre, quand on regarde dans la trame de rue, on est tout de même sur la rue Amherst et sur la rue Ontario, deux rues collectrices principales qui sont gérées avec des feux de circulation. Donc, la transformation du bâtiment avec l'ajout des logements ne génère pas plus de circulation que la situation actuelle.

940

LE PRÉSIDENT :

Mais madame s'interroge sur la capacité d'accès, compte tenu du fait que la rue Ontario, à son dire, est déjà très encombrée.

945

Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :

Merci, c'est ça.

950

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Oui, mais en fait, les accès sont assurés aussi. On est sur un coin de rue, à une intersection, là. Il y a deux voies, même trois voies : par la rue Wolfe, qui est un peu plus à l'est, l'accessibilité au stationnement se fait par la rue Wolfe, on peut accéder soit par Ontario ou soit par la rue Amherst.

955

LE PRÉSIDENT :

Et l'avis que vous avez, vous l'avez reçu d'un autre service de la Ville de Montréal?

960

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Bien, c'est la Direction des études techniques de notre arrondissement. On en a fait état dans la présentation.

965

LE PRÉSIDENT :

970 Très bien. Madame a soulevé une question dans sa question. Le virage à droite pour le pont Jacques-Cartier, elle a comme suggéré que ça modifierait l'attention. Est-ce que c'est ça le sous-entendu?

Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :

975 Oui, il en a été question à plusieurs reprises. Bon, je sais que c'est toujours en discussion, apparemment depuis quelques années, simplement parce que, effectivement, encore une fois, les voitures ne bougent pas sur Ontario depuis à peu près Saint-Denis, on va dire Berri, l'été. Et ça – excusez-moi –, c'est notamment à cause de la fermeture de Sainte-Catherine. Sainte-Catherine étant piétonne, tout le trafic est repoussé et bloque les rues.

980 Et excusez-moi, je vais juste rajouter un point très rapidement. Quand les commerces sont ouverts, le taux de pollution est très conséquent. Très, très conséquent. Dans mon commerce, quand la fenêtre est ouverte, les assiettes ne sont plus blanches, elles sont grises. C'est un point dont il faut tenir compte.

985 Alors, je ne sais pas si ça affectera le développement du marché – ça, c'est notre cas particulier – mais il y a vraiment une stagnation des voitures très, très importante, et notamment dans la rue Wolfe, comme on le mentionnait tout à l'heure, les gens s'énervent tellement, sont tellement stressés, qu'ils prennent la rue Wolfe à des vitesses déraisonnables, voire dangereuses. Et les petites rues sur le côté, c'est exactement la même chose que les autres.

990

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que ce niveau de la pollution c'est votre deuxième question?

995 **Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :**

Si on veut. Bien, ça affectera le marché, mais peut-être pas dans son achalandage. En tout cas, j'espère.

1000 **LE PRÉSIDENT :**

J'ai compris que vous-mêmes aviez un magasin, une boutique ou un magasin?

1005 **Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :**

Oui, un restaurant.

LE PRÉSIDENT :

1010 Sur Ontario?

Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :

Oui.

1015

LE PRÉSIDENT :

Et que le niveau de trafic actuel vous occasionne des nuisances en termes de pollution?

1020 **Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :**

Ah oui, oui, oui. L'été, oui, énormément. Énormément. Tant en ce qui concerne la pollution que pour l'accès qui est évidemment quasi nul.

1025 **LE PRÉSIDENT :**

Oui, on a vu l'accès tantôt, ils ont dit...

1030 **Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :**

Oui, c'est ça.

LA PRÉSIDENT :

1035 Alors, Monsieur Villeneuve, est-ce que vous avez examiné le niveau de pollution causé par le trafic et les nuisances que madame évoque pour son commerce? Et est-ce que le projet risque d'accentuer cette situation?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

1040 Bien, en fait, on n'a pas analysé le niveau de pollution sur la rue Ontario, on est dans un milieu urbain et le projet en tant que tel, justement, amène de l'habitation en haut de commerces, justement pour faire en sorte qu'on ait des milieux qui soient habités à proximité des lieux de travail, à proximité des commerces.

1045 Donc, est-ce que le projet va générer plus de pollution, là? Honnêtement, je ne crois pas. Je ne suis pas un expert dans ce domaine-là, mais il ne faut pas comprendre que la transformation du marché, avec l'ajout de logements, d'une vingtaine de logements, va accentuer cette problématique-là.

1050 **Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :**

Excusez-moi, ce n'est pas dans ce sens-là que je posais le problème. C'est l'inverse. C'est l'accès, justement, au projet. Parce que ça fait partie du projet que de considérer l'accès.

1055 Parce que sinon, le projet, il a moins de chance de réussir ou, en tout cas, d'avoir le potentiel qu'on lui donne, parce que l'accès est réduit.

LE PRÉSIDENT :

1060 Madame évoque la clientèle qui peut venir au marché en voiture, qui augmente donc le niveau de trafic et le niveau de pollution, compte tenu du fait que les automobiles polluent l'atmosphère.

Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :

1065 Ou qui peut ne pas venir parce qu'il y a des difficultés d'accès, tout simplement. Je vous dis, je ne peux pas accéder à l'hôpital en ces temps-là. Donc, pour venir au marché, c'est un problème. Pour qu'il soit viable, il faut que les gens puissent y accéder.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

1070 Mais en fait, il faut comprendre que les heures de congestion sont assez circonscrites aux heures de point le matin et le soir, les jours de semaine. C'est des situations qui sont aussi occasionnées, comme vous le mentionnez, par la piétonnisation de la rue Sainte-Catherine qui
1075 accentue cette situation-là. Mais je ne crois pas que c'est le projet en tant que tel, qui a toujours eu une vocation, jusqu'à il y a quelques années, avait une vocation commerciale au rez-de-chaussée qui va accentuer cette situation-là.

LE PRÉSIDENT :

1080 Alors, vous voyez, au fond, le point spécifique que vous évoquez, autant qu'on peut voir, n'a pas été étudié formellement. L'ensemble a été étudié, mais ce point-là, sur l'impact qu'il peut y avoir pour les commerces, n'a pas été scruté. Ça va?

1085

Mme SYLVIE LOISEAU VIOUX :

Ça va.

1090 **LE PRÉSIDENT :**

Merci, Madame. Alors, j'invite monsieur Pierre-Luc Déry s'il vous plaît.

M. PIERRE-LUC DÉRY :

1095

Oui, bonjour!

LE PRÉSIDENT :

1100

Bonjour!

M. PIERRE-LUC DÉRY :

1105

Ma première question, en fait, serait sur l'aménagement extérieur, on pourrait dire, de la place publique en avant du marché. Je veux savoir si ce qu'on voit sur les plans, les modèles, c'est à peu près ça qu'on pense ou si c'est quelque chose qui est encore ouvert dans l'esprit des promoteurs ou de la Ville?

LE PRÉSIDENT :

1110

Monsieur Houle?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1115 C'est encore ouvert. Comme j'ai mentionné, on doit garder une souplesse dans les aménagements. Donc, pour les occupations du marché public, les occupations extérieures qui impliquent... on souhaite avoir beaucoup de maraîchers. Les maraîchers d'ailleurs qu'on vise c'est vraiment des gens, dans l'exigence du propriétaire, c'est des gens qui cueillent le matin dans leur ferme, qui apportent ça là. Ce n'est pas des revendeurs. On insiste un peu là-dessus.

1120 Mais pour le moment, la façon de positionner les maraîchers, les fleuristes, qui sont les serres Marcil qui reviennent pour la trentième année consécutive au marché Saint-Jacques – j'ai parlé à monsieur Marcil hier – tout ce positionnement-là est encore, toujours, en développement et va être modifié un peu d'année en année jusqu'à, peut-être, une formule optimale.

1125 Donc, les aménagements proposés, on ne peut pas dire que ça ressemble exactement à ça. D'autant plus qu'une contrainte esthétique et pratique d'un marché public, c'est que les fruits et légumes doivent être protégés du soleil. Donc, quand on arrive à l'été, il se met des toiles partout puis il y a tout un aménagement un peu chaotique, qui fait partie du charme d'un marché public, en fait. C'est le jeu.

1130 Donc, pour répondre à votre question, peut-être qu'il y a une proposition d'ambiance. Mais moi, si je vois ça en ce moment, la proposition que vous voyez, il n'y a personne. Donc, ce n'est pas ce qu'on vise. Alors, on veut avoir quelque chose qui serait très, très animé. Alors, pour répondre à votre question, non, ce n'est pas exactement comme ça, je pense que ça va rester d'une façon permanente.

LE PRÉSIDENT :

1140 Monsieur a posé la question sur la façade avant, sur Ontario, pas sur Amherst.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

La façade ou les aménagements extérieurs?

1145

LE PRÉSIDENT :

Oui, mais sur Ontario.

1150

M. PIERRE-LUC DÉRY :

Oui. Bien, la place publique qu'il y a en face du marché.

Mme CHRISTINE ROBITAILLE :

1155

En fait, c'est une intention d'aménagement qui est proposée, mais ce n'est pas fixe. Ça n'a pas été désigné en tant que tel. Il va falloir qu'on attende, comme monsieur Houle a dit, une année ou deux avant qu'on sache exactement...

1160

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui. Et comme j'ai mentionné dans ma présentation initiale, quand il y aura un aménagement permanent, il fera l'objet d'une demande de permis, et puis là, tout à coup, on va voir quelque chose qui va être construit.

1165

Je vous mentionne, par exemple, qu'un des commentaires qu'on avait eu du Comité – Viger qu'on dit?

Mme CHRISTINE ROBITAILLE :

1170

Oui.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1175 Comité du patrimoine, Viger, le président du comité nous avait suggéré d'avoir éventuellement des aménagements permanents, peut-être avec des clôtures en brique et puis que ça fasse un petit peu plus permanent. Alors, c'est dans les vues, mais pour le moment, ce n'est pas encore dans les projets immédiats.

M. PIERRE-LUC DÉRY :

1180 J'ai une deuxième question.

LE PRÉSIDENT :

1185 Oui?

M. PIERRE-LUC DÉRY :

1190 Vous avez exprimé le vœu que la piste cyclable, qu'une piste cyclable passe, qu'il y ait un changement, où vous pensez que la piste cyclable pourrait passer près du marché?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1195 Merci de me relancer, mais c'est vraiment un vœu pieux. Alors, je n'ai pas fait du tout d'analyse. Je n'ai pas déplacé des places de stationnement ou rien, mais on aime les vélos, c'est une bonne clientèle. Alors, c'est quelque chose que, moi, je dépose comme un projet dans l'équipe en disant : qui s'occupe de ça à la Ville, quelles sont les analyses?

Mme CHRISTINE ROBITAILLE :

1200

Mais étant donné que le parc Lafontaine est juste au nord puis qu'on embarque directement sur la piste cyclable, ça pourrait très bien se faire.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1205

Oui. Parfois, on pourrait imaginer que c'est sur Amherst, mais peut-être que sur Amherst ça serait hyper malcommode, puis que ça va se retrouver sur la Wolfe, on ne le sait pas, mais on sait qu'il y a la piste cyclable Rachel et il y a la piste cyclable du bord de l'eau, qui sont deux axes principaux.

1210

Alors, pour moi, pour le marché et pour le cycliste, bien, il arrêtera pour chercher son jus quand il va passer. Mais c'est un vœu pieux.

LE PRÉSIDENT :

1215

J'avais compris tantôt votre intervention, exactement dans le sens contraire.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1220

Ah!

LE PRÉSIDENT :

1225

Comme s'il y avait une piste cyclable actuellement qui vous dérangeait et que vous vouliez la déplacer pour la mettre ailleurs.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1230

Non, mais j'ai deux réponses. Premièrement, la piste cyclable que je souhaite, elle serait dans les deux sens et... Mais non, je souhaite une piste cyclable.

LE PRÉSIDENT :

1235

Ou vous souhaitez un lien aux pistes cyclables existant déjà?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1240

Oui, oui. Idéalement, elle passerait sur Amherst, juste en avant. Par exemple, dans les choses qu'on a instaurées déjà depuis qu'on est propriétaire, on a loué cinq ou six places à Communauto dans nos places extérieures, qui ne sont pas toujours pleines, mais c'est sympathique. Déjà, là, bon, c'est Communauto. On va mettre, on parle aux gens de BIXI. Le terrain est grand, on a des accès partout. « Voulez-vous mettre des BIXI? » Ça fait partie d'un concept social, c'est un marché public et tous ces aménagements-là doivent être attirés vers là.

1245

LE PRÉSIDENT :

Votre collègue voulait dire quelque chose?

1250

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui. Vas-y, Christine.

1255 **Mme CHRISTINE ROBITAILLE :**

Non, mais en fait, c'est que ça répond peut-être un peu à la question à la dame précédente, par rapport à l'accès au marché qui pourrait se faire, non pas par auto, mais à pied, en vélo ou...

1260 **LE PRÉSIDENT :**

Vous êtes d'accord avec votre patron?

1265 **Mme CHRISTINE ROBITAILLE :**

Oui.

1270 **LE PRÉSIDENT :**

Très bien. À la Ville de Montréal, est-ce que vous avez des considérants sur... Est-ce que c'est un vœu pieux complètement, complètement pieux?

1275 **M. SYLVAIN VILLENEUVE :**

C'est une intention qui est clairement exprimée. Mais il n'en demeure pas moins que dans le secteur, il y a des pistes cyclables qui desservent... bon, la piste cyclable sur la rue Berri qui est à proximité. On le voyait bien dans le plan que madame Gorroz a montré. Et, d'autre part, il y a un projet de prolongement, dans l'axe est sur le boulevard de Maisonneuve, de la piste cyclable qui relie déjà le centre-ville, qui relierait la partie est de l'arrondissement.

1280 D'autre part, on sait aussi que la rue Ontario, avec la circulation automobile, cohabite aussi avec des usagers, des cyclistes dans ce secteur-là.

1285 Donc, dans le fond, quand on regarde la proximité aussi des lieux habités, tout ça, ça peut se faire à distance de marche ou à vélo dans le quartier.

LE PRÉSIDENT :

1290 Merci beaucoup.

M. PIERRE-LUC DÉRY :

 Merci.

1295

LE PRÉSIDENT :

 Madame Lise Bertrand, s'il vous plaît.

1300 **Mme LISE BERTRAND :**

 Bonsoir!

LE PRÉSIDENT :

1305

 Bonsoir, Madame.

Mme LISE BERTRAND :

1310 Bien, je pense que je reviens un peu à l'aménagement extérieur. J'espère que je comprends bien que la majeure partie de l'espace est accordée aux producteurs maraîchers par rapport à la terrasse, par exemple. La proportion de l'espace est vraiment pour le marché public et les producteurs maraîchers?

1315 **LE PRÉSIDENT :**

On va regarder ça, Madame.

1320 **M. LISE BERTRAND :**

Oh, excusez-moi, Monsieur, je ne vous regardais pas.

LE PRÉSIDENT :

1325 Non, non, ce n'est pas grave, mais je suis toujours là. Monsieur?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1330 Oui, Madame, je peux répondre à ça. Sur le terrain extérieur, les usages de base c'est les fleurs et les légumes, les fruits et légumes. Si on pouvait remplir ça de fleurs et de légumes, ça serait l'esprit du marché.

LE PRÉSIDENT :

1335 Ce marché public là, il serait ouvert quand, combien de jours/semaine?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1340 Ça dépend vraiment de la clientèle ici présente et de tous leurs amis Facebook, parce que si tout le monde venait au marché, ça serait un sept jours. C'est plus une question d'achalandage.

LE PRÉSIDENT :

1345 Est-ce que c'est vous qui décidez du nombre de jours ou si c'est l'organisme, la Corporation?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1350 C'est un peu ni un ni l'autre, dans le sens que nous, on se coordonne, et les deux on a le même but, ce serait de desservir la population. Mais quand on demande à un cultivateur de se rendre là, au début on va procéder, disons, avec le vendredi après-midi puis le samedi, qui sont des journées clés, mais il est très, très important que le cultivateur s'en retourne chez lui à vide, en ayant tout vendu. Donc, si on le fait venir sept jours puis que lundi il retourne avec ses
1355 légumes, il ne revient plus. Alors, c'est juste une opération commerciale simple.

Éventuellement, quand le marché va être connu puis toute la population va dire : « Je vais aller chercher mes légumes là plutôt que dans un magasin fermé », on va étirer le nombre de jours.

1360 Mais je pense que typiquement, les marchands... bien, disons, le marché Jean-Talon c'est sept jours; le marché Atwater, je ne le sais pas exactement, mais... sept jours aussi. Donc, typiquement, on peut peut-être arriver à ce résultat-là, mais j'ai l'impression, comme j'ai mentionné, avec patience, quelques années.

1365

LE PRÉSIDENT :

Maintenant, répondez d'une manière plus spécifique à la question de madame. Est-ce qu'on a une idée de la proportion de l'espace? Si on regarde, il n'y a rien du côté Wolfe autant
1370 que je comprenne?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Non, c'est un quai de déchargement.

1375

LE PRÉSIDENT :

Alors, du côté Amherst, il y a Amherst et il y a Ontario.

1380

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

1385

Si je comprends bien, en avant sur Ontario, il n'y a rien, sauf peut-être la terrasse du restaurant.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1390

Non. Comme j'ai mentionné tantôt, tout le parvis, y compris Amherst et Ontario, le but, ça serait qu'il soit occupé par ou des fleurs ou des maraîchers. Ça, ce serait le plus beau marché c'est qu'il serait plein à capacité.

1395

Mme NICOLE BRODEUR, commissaire :

Les propriétaires de condos, ils vont entrer par où?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1400

Bien, dépendant de comment ils arrivent. Alors, s'ils ont réussi à passer à travers la rue Ontario, ils vont se stationner dans le stationnement intérieur qui est déjà construit au sous-sol, puis ils vont monter dans leur maison en ascenseur. Alors, cet immeuble-là est doté de stationnement intérieur. En ce moment, il y a 20 places, je pense, à l'intérieur. Ils vont monter en ascenseur. Sinon, ils entrent par la rue Ontario.

1405

Mme NICOLE BRODEUR, commissaire :

À pied, ils rentrent par la rue Ontario entre les étals?

1410

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui. Et, bien entendu, quand on fait notre proposition résidentielle, le client visé, il est content d'acheter dans un marché public. Ce n'est pas comme... il a fait une erreur.

1415

Mme NICOLE BRODEUR, commissaire :

Non, j'imagine.

1420

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Donc, selon moi, mon client type, disons qu'il ne travaille pas loin puis il n'est pas en automobile, il n'est pas arrivé par le stationnement, il va entrer par n'importe où, il va s'acheter ses choses à manger puis il va monter à la maison.

1425

Mme LISE BERTRAND :

Petite autre question.

LE PRÉSIDENT :

1430

Oui.

Mme LISE BERTRAND :

1435

Toujours dans l'aménagement extérieur. Le marché Saint-Jacques et tout l'environnement est dans un îlot de chaleur en ce moment, d'où l'importance d'assurer qu'il va y avoir de la verdure, que ça soit sous forme d'arbres ou autres.

1440

Et je demande, est-ce que l'arrondissement prévoit qu'on ne maintienne pas cet îlot de chaleur là avec l'aménagement actuel ou futur du marché Saint-Jacques?

LE PRÉSIDENT :

1445

Certainement. Monsieur Villeneuve?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

1450

Donc, du point de vue de la réglementation d'urbanisme, il y a une modification au règlement d'urbanisme. Bon, on va parler pour le bâtiment puis après on parlera pour les questions des plantations puis l'aménagement du domaine public et le verdissement.

1455

Pour toutes les nouvelles constructions ou dans le cadre de réfection au niveau des toits, il y a maintenant une obligation, il y aura maintenant une obligation à l'arrondissement d'avoir des membranes non réfléchissantes ou d'avoir des toits verts. Ça va être une obligation justement pour diminuer les îlots de chaleur. Ça fait partie de notre nouveau cadre réglementaire du règlement d'urbanisme.

D'autre part, en matière de plantation d'arbres, l'arrondissement a un programme de verdissement pour l'ensemble de ses rues. Dans l'avis du Comité Jacques-Viger, il a été

1460 mentionné justement qu'on regarde les abords du marché pour augmenter le verdissement et
augmenter l'interface. C'est des choses qu'on va planifier au cours des prochaines années.

Il y a déjà, aussi, sur la rue Ontario, dans la partie à partir de la rue De Lorimier jusqu'aux
limites est de l'arrondissement, un vaste projet de réaménagement de la rue Ontario qui
1465 comporte du verdissement, des plantations d'arbres, des fosses de plantation, donc des
nouvelles façons d'aménager la rue. Donc, c'est une première phase de travaux qui est prévue
sur le tronçon est de la rue Ontario.

LE PRÉSIDENT :

1470 Maintenant, le pavement du terrain à l'extérieur de l'édifice, est-ce que c'est du ciment,
de l'asphalte, du gravier? Est-ce qu'il y a une percolation possible de l'eau qui tombe, par
exemple? Et est-ce qu'il y a des matériaux pour contrer cet effet de chaleur là?

1475 **M. SYLVAIN VILLENEUVE :**

En fait, actuellement, c'est une combinaison de pavage d'asphalte et de béton pour les
accès au trottoir. Justement, s'il y avait changement ou réfection de ces pavements-là, on
introduit des dispositions dans notre réglementation pour avoir des pavements, lorsqu'on a des
1480 surfaces minérales, avec une percolation. C'est des nouveaux pavements qui permettent
justement la percolation. Ça a toujours à peu près la même apparence que l'asphalte, mais ça
permet de percoler, d'avoir un meilleur ruissellement de l'eau vers le couvert végétal.

LE PRÉSIDENT :

1485 Est-ce que ça a un effet aussi sur la chaleur?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

1490 Bien, dans une certaine mesure. Je ne peux pas vous dire exactement, mais
effectivement, parce que, bon, ces surfaces-là, comme il y a une percolation de l'eau, donc il doit
y avoir une diminution de la température ambiante à ce moment-là.

LE PRÉSIDENT :

1495 Ça va, Madame?

Mme LISE BERTRAND :

1500 Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

1505 Merci. Voulez-vous ajouter un commentaire?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Non. Juste merci.

1510 **LE PRÉSIDENT :**

Juste merci. Seriez-vous prêt à vous engager à des matériaux de recouvrement plus
performants?

1515

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1520 Pas en ce moment. Comme j'ai mentionné, les plans d'aménagement du site extérieur
doivent rester souples. Et, disons, je peux par contre mentionner que si l'arrondissement était
arrivé avec une plantation d'arbres tout le long de la rue Amherst, ça serait vraiment bienvenu.
Parce que comme je mentionnais, le problème principal, pour les maraîchers comme pour les
1525 fleuristes, c'est le soleil. Alors, quand il y a des arbres, ça fait de l'ombre puis le marché serait
juste plus beau s'il y avait des arbres tout le tour.

Mais en ce moment, nous, on n'a pas de plan de réaménagement du parvis extérieur, de
le faire tout en pavé uni ou tout ça. Malheureusement, le terrain – et madame souriait – il est
exactement comme vous avez décrit : asphalte, gravier, béton et toutes les choses mélangées
1530 ensemble pour le moment.

Mais le but principal, premier, c'est de le remplir de commerçants, de fleurs et de
légumes, et sous la table, ce n'est pas la préoccupation. Et cette recommandation-là m'a été faite
à plusieurs reprises par la Corporation des marchés publics de Montréal. Parce que nous,
1535 comme promoteurs et développeurs et constructeurs, on arrive puis on dit : « On va mettre des
drapeaux permanents... » puis on va mettre si, puis on va mettre ça. Puis ils disent : « Ce n'est
pas ce qu'il faut faire. Ça prend des fleurs, des légumes, des maraîchers, des clients. Puis, après
ça, vous verrez à votre signalisation puis vos affaires d'architecte, puis tout ça. Ça, c'est
correct. »

1540 Alors, c'est le message. Et je pense quand même que la beauté, c'est la beauté sociale
de l'échange. Le mandat, je fais une parenthèse, le mandat de la Corporation c'est d'amener des
légumes frais au centre-ville de Montréal. Ça, c'est leur mandat. Alors, eux, ils pensent juste à
s'organiser pour qu'on ait des maraîchers puis que la société environnante ait des légumes frais
1545 à bon tarif. C'est vraiment le mandat. Nous, on partage cette vue-là.

Donc, en ce moment, non, je ne veux pas m'engager à mettre des percolateurs ou
quelque chose au sol.

LE PRÉSIDENT :

1550

Très bien. Monsieur Étienne Coutu, s'il vous plaît.

M. ÉTIENNE COUTU :

1555

Bonsoir!

LE PRÉSIDENT :

1560

Bonsoir, Monsieur Coutu.

M. ÉTIENNE COUTU :

Donc, en fait j'ai deux questions, mais je m'en voudrais de...

1565

LE PRÉSIDENT :

De ne pas dire quelques mots. Allez-y.

M. ÉTIENNE COUTU :

1570

De prendre la parole sans mentionner à quel point je regrette que ce bâtiment-là n'appartienne plus à la Ville de Montréal.

LE PRÉSIDENT :

1575

Il y a des documents qui le disent. C'est dans le texte d'une des études où il y a cette remarque-là.

M. ÉTIENNE COUTU :

1580

Oui. Certainement. Bien, en fait, je m'intéressais à l'aspect patrimonial du bâtiment, puis j'étais surpris de découvrir qu'il n'y avait pas un statut patrimonial provincial ni fédéral, mais que, bon, au municipal, il est considéré « immeuble à valeur exceptionnel ».

1585

Donc, sur les plans qui sont illustrés – là, je cherche le mot en français pour *truss*, mais vous allez mettre des mezzanines dans les poutres?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1590

Les fermes.

M. ÉTIENNE COUTU :

1595

Oui, O.K. Donc, je vois difficilement comment on peut faire ça, sans qu'il y ait atteinte à l'intégrité du bâtiment. Mais comme il n'est pas protégé, donc ce n'est pas vraiment une question, mais techniquement, comment est-ce que vous faites ça? Est-ce que vous allez stripper les poutres et installer les mezzanines entre les poutres ou...? Enfin, j'imagine qu'il y a défi là. Comment est-ce que vous allez procéder? Vous allez enlever le toit ou éliminer une partie?

1600

LE PRÉSIDENT :

Alors, on demande comment la procédure va se faire.

1605

M. JEAN-PIERRE HOULE :

La question est pertinente et la réponse c'est qu'on va conserver les poutres et les fermes de toit qui ont environ 2 mètres de hauteur. Ce sont des grandes fermes en acier qu'on peut voir ici dans la coupe, on les voit là, en zigzag, et on voit une proposition... les murs

1610 intérieurs ne sont pas en brique, là, c'est un peu sommaire, mais on voit les fermes qui apparaissent dans l'appartement.

Et donc, ce qui a été décidé c'est qu'on conservait les fermes et les murs séparateurs d'une unité à l'autre sont juste à côté de la ferme, afin qu'elle soit apparente dans le grand mur du salon, et dans une des chambres de la mezzanine partout. Donc, les poutres vont toutes être exposées à l'intérieur du bâtiment.

1615

M. ÉTIENNE COUTU :

1620 O.K. Merci. La deuxième question c'est plutôt du côté de la... c'est probablement la Ville qui pourra y répondre, mais la question c'est...

LE PRÉSIDENT :

1625 Posez-la, j'irai chercher la réponse.

M. ÉTIENNE COUTU :

Oui. En fait, pourquoi 25 mètres? Mais en même temps, bon, je veux juste vérifier si ma compréhension est bonne. Présentement, la limite au Plan d'urbanisme était de 16 mètres, le bâtiment était plus ou moins 16 mètres, on ajoute 2 mètres quelque chose, donc, on arrive à un bâtiment de 18,40 mètres.

1630

LE PRÉSIDENT :

1635 40 ou 60.

M. ÉTIENNE COUTU :

1640 Et donc, le prochain palier dans le Plan d'urbanisme étant 25 mètres, c'est 25 mètres qui est proposé pour le changement au Plan d'urbanisme. Je pense que j'ai bien compris, je vois des hochements de tête, donc...

1645 Alors, ma question serait peut-être, puis je sais qu'on est ici pour la modification au Plan d'urbanisme et non au règlement d'urbanisme, est-ce qu'au règlement d'urbanisme, la modification va être également de 25 mètres ou est-ce qu'elle va être limitée à 18,40 mètres, de façon à ne pas offrir un potentiel de rajouter d'autres étages après ça?

LE PRÉSIDENT :

1650 La réponse a été donnée tantôt, mais on va retourner. Il y a eu une réponse. Allez-y, Monsieur.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

1655 Bien, en fait, effectivement, au projet particulier, la réglementation va être limitée à 18,40 mètres ou 18,60 mètres, la hauteur maximum du bâtiment. Donc, ça se traduit dans la réglementation d'urbanisme par le projet particulier.

1660 Donc, comme je l'expliquais tantôt, si on arrivait avec un projet de rehausser à nouveau la hauteur du bâtiment, il faudrait aller en consultation publique pour modifier cette... consultation publique pour modifier le projet particulier qui fixe la hauteur à 18,60 mètres.

LE PRÉSIDENT :

1665 C'est qu'au fond, il y a deux statuts réglementaires.

M. ÉTIENNE COUTU :

1670

Oui, je...

LE PRÉSIDENT :

1675

Bon. Vous connaissez ça?

M. ÉTIENNE COUTU :

1680

Plan d'urbaniste, règlement d'urbanisme.

LE PRÉSIDENT :

1685

C'est ça. Alors donc, on passe dans la catégorie 25, mais à l'intérieur de ça, le règlement particulier, lui, le limite à 18,60.

M. ÉTIENNE COUTU :

Au niveau du règlement d'urbanisme de l'arrondissement?

1690

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Exactement.

M. ÉTIENNE COUTU :

1695

O.K. Est-ce que vous me permettez un dernier...

LE PRÉSIDENT :

1700

Oui, oui, allez-y.

M. ÉTIENNE COUTU :

1705

Bien, parce que là, je vois, bon, qu'il y a une étude qui a été faite sur... une étude préliminaire à un énoncé patrimonial. Est-ce que la Ville compte donner un statut patrimonial quelconque au bâtiment, étant donné son importance historique? C'est un bâtiment qui a été construit, en fait, lors des grands travaux que Camillien Houde avait faits pour... les travaux du chômage, dans les années 30. Et il y a une importance historique aussi de tout ce qui s'est passé à cet endroit-là, des discours importants dans la politique montréalaise. Donc, est-ce que la Ville compte donner un statut quelconque au bâtiment éventuellement?

1710

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

1715

Actuellement, le bâtiment est dans un secteur significatif de valeur patrimoniale. Donc, toute transformation à ce bâtiment-là, l'enveloppe extérieure est assujettie à ce qu'on appelle le titre 8, en révision architecturale. Donc, on doit s'assurer de la qualité, de la préservation patrimoniale des grandes caractéristiques du bâtiment.

1720

Maintenant, il n'y a pas de procédure prévue de citer le bâtiment par une reconnaissance en vertu de... bien, ça ne s'appelle plus la *Loi sur les biens culturels*, mais *Loi sur le patrimoine*, qui a été modifiée récemment, la *Loi sur les biens culturels*, il n'y a pas d'intention, mais on agit déjà en préservant les caractéristiques architecturales de ce bâtiment-là dans l'évaluation des interventions qui sont soumises.

1725

Donc, il y a, lorsqu'il y a des transformations qui modifient l'apparence extérieure du bâtiment, analyse à la Division de l'urbanisme par l'équipe d'architecture, avis du Comité consultatif d'urbanisme, en fonction des critères d'harmonisation, de préservation des

1730 caractéristiques architecturales. Et si le projet respecte ces critères-là et ces objectifs-là, il y a
émission du permis de transformation.

Donc, il y a déjà un ensemble de mesures qui s'assurent que le bâtiment, par exemple, ne pourrait pas être changé de composition architecturale de façon majeure.

1735 **M. ÉTIENNE COUTU :**

1740 Une dernière chose. Je voudrais juste recommander à la commission qu'elle ajoute, dans les documents disponibles, le Règlement sur les marchés publics de Montréal. Étant donné que l'usage marché public, malgré que le bâtiment ait été vendu, le Règlement sur les marchés publics n'a pas été modifié et on retrouve encore que le quadrilatère doit, de façon réglementaire, rester un marché public.

LE PRÉSIDENT :

1745 Très bien. Merci, Monsieur. Et à propos, vous nous avez fait une petite recommandation, mais vous viendrez nous en faire une vraiment au moment des mémoires.

M. ÉTIENNE COUTU :

1750 Oui, certainement. Non, mais c'est de façon à ce que les gens...

LE PRÉSIDENT :

1755 Mais pour ce qui est de faire sortir le règlement, on va voir ça.

M. ÉTIENNE COUTU :

1760 Oui. Non, mais je crois que ça serait important que les gens puissent savoir que déjà cet usage-là est protégé de façon réglementaire, et dans la rédaction de leur mémoire pourront en tenir compte.

LE PRÉSIDENT :

1765 On va ajouter une petite question supplémentaire à la Ville, à ce moment-là. Dans le contrat qu'il y a actuellement, il y a des clauses dans le contrat de vente et ainsi qu'au propriétaire, il y a une clause qui oblige à avoir un marché public?

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

1770 Oui. En 2007, quand la Ville a vendu le bâtiment au privé, il y a une clause effectivement, qui est publique, qui est dans les documents de résolution, qui indique que l'extérieur du bâtiment fait l'objet d'un bail pour un marché public et du commerce jusqu'en 2022. Ça, on l'a dans les documents, je pense.

1775 Donc, c'est déjà indiqué. Le marché public doit rester jusqu'en 2022 par des baux renouvelables tous les cinq ans.

M. ÉTIENNE COUTU :

1780 Mais les marchés publics ont été... à mon avis, cette entente-là n'est plus valide étant donné que l'an passé le Conseil de ville a annulé...

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

1785 Bien, la Corporation des marchés publics de Montréal, effectivement, à un moment donné est sortie de là, mais le bail au niveau commercial est resté. Et je pense que monsieur

Houle, d'ailleurs, a recontacté à nouveau la Corporation des marchés publics. Donc, ça va se faire avec les marchés publics. Mais le bail commercial est toujours en vigueur jusqu'en 2022.

1790 **LE PRÉSIDENT :**

Mais la ville ne pourrait pas l'extensionner après 2022?

1795 **Mme ANNE-ROSE GORROZ :**

En fait, peut-être, oui, la demande pourrait se faire. Mais le bail qui existe c'est jusqu'en 2022.

1800 **LE PRÉSIDENT :**

Très bien.

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

1805 Et les cinq options de renouvellement veulent dire qu'on peut renouveler? Qu'est-ce que ça veut dire exactement?

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

1810 Ça a été fait en 2007.

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

1815 Oui, mais ça vient après. 31 décembre 2022, en plus de cinq options de renouvellement chacune.

LE PRÉSIDENT :

C'est dans votre document que vous nous avez déposé.

1820

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

On va vérifier. On va vérifier, parce que je ne sais pas trop.

1825

LE PRÉSIDENT :

Parce qu'on a eu de la difficulté à comprendre cette phrase-là, qui est dans le document 1.2.1, à la page 1, dernier paragraphe, qui est un document que vous avez transmis.

1830

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Comme on le mentionnait, on va vérifier cette donnée-là et vous transmettre, avec éclaircissement, cette notion-là.

1835

LE PRÉSIDENT :

S'il vous plaît.

1840

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

D'autre part, je voudrais peut-être, si vous le permettez, rajouter qu'au niveau de la réglementation d'urbanisme, pour que ça soit bien clair, parce qu'il peut y avoir des contrats sous seing privé, là, qui obligent des parties à respecter des éléments, mais dans la réglementation d'urbanisme, il y a une obligation de maintenir des fonctions commerciales au rez-de-chaussée de cet immeuble-là. C'est dans la réglementation d'urbanisme.

1845

LE PRÉSIDENT :

Merci. Monsieur Pierre L'Archevêque, s'il vous plaît.

1850

M. PIERRE L'ARCHEVÊQUE :

Oui, bonsoir. J'ai un volet de questions qui est disparu. Le monsieur avant moi a posé des questions très pertinentes.

1855

LE PRÉSIDENT :

Très bien.

1860

M. PIERRE L'ARCHEVÊQUE :

Je vais en poser donc, sur les logements. Monsieur Houle, est-ce que vous pourriez un peu nous décrire – évidemment, vous ne pouvez pas prendre 20 minutes pour ça – sur le type de logement qui va être à faire? Type de logement, un peu les matériaux utilisés, et aussi, évidemment, l'ordre des prix, ce qui va être offert en moyenne comme...

1865

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Avec plaisir. Donc, comme on a mentionné, on propose huit logements au niveau 2, qui sont des logements qui auront des superficies d'environ 600 pieds carrés chacun. Ils vont être proposés sur différents modèles, si on peut dire, oui, différents modèles; donc, en loft tout ouvert ou avec une chambre fermée.

1870

Ensuite, la proposition principale sera ce que moi j'appelle des maisons de ville sur le toit. En fait, c'est des unités de trois niveaux dont le rez-de-chaussée aura, encore une fois, environ 600 pieds, qui est au-dessus du deuxième, ça se reprend au troisième, il y aura une

1875

1880 mezzanine et il y aura une pièce qui est au niveau 4, l'étage dont on parle depuis le début de la soirée, l'étage ajouté. Tout ça étant dans la même unité. Donc, le séjour en bas, les chambres et une pièce qui donne sur une terrasse au niveau 4, qui fait comme une espèce de maison de ville au niveau 3, plus mezzanine, 4.

1885 Il y aura 14 unités de ce type-là, plus trois unités de coin, parce que le marché dans sa construction, les coins à chaque bout n'ont pas tout à fait les mêmes hauteurs que le centre. Alors, il y a des unités de... je ne me souviens plus exactement du nombre de pieds carrés, d'environ 800 pieds carrés à chaque coin ou quelque chose comme ça.

1890 Et les matériaux utilisés seront des matériaux... bien, dans les constructions que nous on a faites depuis toujours, toujours des matériaux nobles. Par contre, je ferais une parenthèse; à l'étage 2 qui a été rénové déjà, les matériaux existants, par exemple terrazzo original de l'immeuble, c'est un vrai terrazzo comme dans les écoles, il est conservé, il va être conservé. Les appartements vont être livrés avec ce terrazzo-là rénové. Et aussi, les plafonds qui sont en mill floor, ils sont déjà vernis et tout ça, vont tous être conservés aussi. Et bien entendu les fenêtres qui ont été changées aussi, bon, tout ça.

1895 Alors, on aura donc certains matériaux originaux vont rester, vont continuer à vivre. Le reste des matériaux, bien entendu, plancher aux appartements au-dessus, on aura des planchers en bois franc, des céramiques, bon, cuisine en bois laminé. Quoi d'autre? Des appareils de plomberie blancs. Le bois de la terrasse se veut un bois torréfié. Qu'est-ce qu'on peut ajouter à ça?

1900 Et la mise à prix va faire, on va proposer des prix exactement comme le marché environnant. Donc, des tarifs au pied carré. En sortant les – ça n'a pas été fait encore, mais en sortant vraiment les comparables qui vont ramasser le quartier immédiat et aussi les quartiers environnants, parce que le site a des caractéristiques uniques, par la prestance de l'immeuble dont on parle. On doit donc tenir compte de ça et non pas juste prendre le prix au pied carré des immeubles qui sont juste en face ou sur la rue Saint-Thimothé à côté. On est obligé de normaliser et on va faire des études à l'interne pour faire une proposition de prix dans le marché.

M. PIERRE L'ARCHEVÊQUE:

1910 Deuxième question. La question du stationnement pour les résidents. Vous m'avez dit tantôt qu'il y aurait environ, toujours, 40 à 45 espaces de stationnement pour les clients du marché. Est-ce que ces espaces vont être préservés malgré l'arrivée de nouveaux locataires?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

1915 Oui. En ce sens que, comme j'ai mentionné sous une autre question, je pense, ou une autre intervention, nous avons, si je me souviens bien, 19 espaces de stationnement intérieur dans le sous-sol qui sont déjà construits. D'ailleurs, les lignes jaunes sont toutes déjà là, c'est fonctionnel. Il y a des très beaux rangements, aussi, qui vont être octroyés aux résidents des unités.

1920
1925 Donc, on a le ratio de stationnement requis. On n'a pas un stationnement par unité, mais presque. Et souvent, dans les projets, pas tout le monde veut un stationnement parce qu'il y a un tarif. Alors, comme madame Gorroz a mentionné dans son intervention, il y a trois stations de métro, alors il y a beaucoup de gens qui peuvent éviter de s'acheter un stationnement.

M. PIERRE L'ARCHEVÊQUE:

1930 Merci. Le troisième item, ce n'est pas une question, juste une mention que quand on parle du type de locataire propriétaire dans le quartier, c'est très *black and white*. Il y a, par ailleurs, des gens comme nous, ici, à peu près tout le monde qui est ici qui sont classe moyenne, condos qui valent même 300 000 \$, 400 000 \$, 600 000 \$, j'en ai sur la Beaudry, mais ça reste aussi que c'est encore le Centre-Sud avec des HLM et des gens très pauvres.

1935 De là, d'ailleurs, aussi, mon interrogation sur l'avenir du marché, parce qu'il y a donc encore des gens qui sont encore vraiment à bas revenus. Donc, c'est à considérer aussi, donc la question du logement. Bien sûr, ce n'est peut-être pas nécessairement pour le marché. Alors, c'est juste une mention supplémentaire.

LE PRÉSIDENT :

1940

C'est un commentaire.

M. PIERRE L'ARCHEVÊQUE:

1945

Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

1950

Merci, Monsieur.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Merci, Monsieur.

1955

LE PRÉSIDENT :

Alors, j'invite monsieur Jérôme Catelli Denys.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

1960

Bonjour!

LE PRÉSIDENT :

1965

Bonjour, Monsieur.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

Une question pour la ville de Montréal.

1970

LE PRÉSIDENT :

Oui.

1975

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

Qu'est-ce qui se passe si jamais les commerces ne fonctionnent pas au rez-de-chaussée? Parce qu'on a vu déjà le marché Saint-Jacques se vider. Si ça arrive une deuxième fois, vous faites quoi? On laisse ça vide ou quoi?

1980

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Vous voulez qu'on réponde?

1985

LE PRÉSIDENT :

S'il vous plaît, oui, puisqu'on voudrait votre réponse d'abord.

1990

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Mais c'est ce qu'on ne souhaite pas. Mais au niveau de la réglementation d'urbanisme, il y a une obligation actuellement de maintenir les fonctions commerciales au rez-de-chaussée de cet immeuble-là.

1995

Donc, s'il arrivait une autre... si, par exemple, il y avait des demandes de modification, il faudrait l'évaluer avec la compatibilité du milieu. Mais sur la rue Ontario, il y a une volonté qui est

exprimée dans le Plan d'urbanisme de maintenir les continuités commerciales parce que ça aide au dynamisme et à l'attractivité d'une rue commerciale de proximité.

2000 Donc, honnêtement, là, il y a une obligation de maintenir cette fonction-là. Monsieur Houle a exprimé sa stratégie commerciale de bien la camper sur les besoins. Il a revu aussi la gamme de produits en rapport avec l'expérience antérieure.

2005 Mais pour nous, à l'arrondissement, il y a vraiment une volonté clairement exprimée dans la réglementation de maintenir une fonction commerciale au rez-de-chaussée.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2010 Donc, il n'y a pas de plan B?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2015 Bien, on n'est pas dans l'univers des plans B, on est dans l'univers de la réglementation actuelle, là.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2020 Oui, je sais bien, mais c'est parce que c'est toujours tannant quand on se retrouve avec beaucoup de commerces vides sur une rue, étant donné que j'ai vécu ça, et je me demande... parce qu'on l'a vécu au marché Saint-Jacques, et il pourrait y avoir une autre situation de même. Il faudrait peut-être réfléchir, qu'est-ce qu'on fait avec des locaux vides. On se retrouve avec un genre de ghetto.

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

2025 Il y a une différence aussi dans l'approche et la démarche du propriétaire, de monsieur Houle, qui est complètement différente de celle qui avait été faite avant.

2030 Tout à l'heure, il mentionnait justement qu'il ne mettait pas justement sa priorité sur la location des espaces commerciaux, ce qui peut être vraiment une bonne approche. Il y a des choses qui vont se faire différemment. Donc, il ne faut pas prendre ce qui a été fait dans le passé puis se dire que ça va à nouveau rater.

2035 Il y a une façon d'aborder les choses, et je pense que monsieur Houle a fait une démarche au niveau de son étude de marché, qui est complètement différente et qui a beaucoup de chances de succès. Enfin, je pense.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2040 J'espère.

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

2045 Il parlait tout à l'heure de location très, très réduite, par exemple, des commerces, qui peut inciter beaucoup justement les commerçants, les maraîchers à s'installer.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

J'espère.

2050 **LE PRÉSIDENT :**

Voulez-vous expliquer, Monsieur Houle, davantage la viabilité de l'hypothèse du marché?

2055 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

La réponse vient bien entendu de la société environnante. Parce que je me permets de dire, que ce soit moi ou la Ville, vous pointez la Ville, qu'est-ce qui se passe? Mais si personne ne va acheter les produits, il ne se passe rien, c'est tout. Il n'y a pas ni la Ville ni rien.

2060

Disons que la Ville vous aurait répondu : « Inquiétez-vous pas, on va le racheter. » Oui, mais s'il est vacant, il est vacant. S'il n'y a personne qui va acheter les légumes qui sont là, ça va être vacant, ça va tourner en rond.

2065

Donc, la procédure est une procédure commerciale. Comme madame Gorroz a mentionné, par contre, il est 100 % logique, et comment on dit, loisible de penser qu'au coin d'Amherst et Ontario, un marché d'alimentation bien mené, avec patience, va fonctionner parfaitement, comme tous les autres commerces de la ville. C'est comme si je m'ouvre un magasin de linge au coin de Peel et Sainte-Catherine, j'espère que ça va fonctionner.

2070

Donc, on ne peut pas, par contre, avoir de plan B. Nous on est sur un plan A. Mais la réponse vient de la société. Moi, l'autre jour quelqu'un m'a dit : « Qu'est-ce que vous allez faire pour l'achalandage? » Moi, je peux juste acheter mon propre repas le soir. Je ne peux pas en acheter pour que le marché fonctionne. Donc, je peux créer le produit, mettre les marchands là, créer la publicité, créer l'image que les automobilistes qui sont pris pour le pont vont vouloir arrêter là, tout ça, je peux tout faire ça, mais c'est le client qui va aller acheter.

2075

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2080

Parce que vous avez souligné, c'est que les condos, une fois qu'ils sont vendus, qu'est-ce qu'on fait avec bas? Ce n'est pas clair. C'est un engagement de monsieur...

LE PRÉSIDENT :

2085

C'est-à-dire qu'il est clair que le contrat oblige à garder ces choses-là jusqu'en 2022.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2022.

2090 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Oui. Mais ça répond... comme je mentionnais, le propriétaire ne répond pas vraiment à votre question. Votre question, vous dites : « Comment est-ce qu'on peut être sûr que ça ne va pas refermer? »

2095

Avant, la Ville était propriétaire pendant 40 ans. Moi, j'ai rénové en face, là, au Bain Généreux, il y a, je ne sais pas, 30 ans, puis c'était vacant. Tout était vacant. Puis ce n'était pas une affaire de budget. La Ville souvent peut louer, peut-être, à zéro. Il faut que les clients viennent.

2100

Mais que ça soit n'importe quel propriétaire, que nous, on soit obligés de le garder ou que je le vende à quelqu'un d'autre qui est obligé de garder des commerces, s'il est forcé de garder des commerces, mais personne n'y va, la réponse à votre question n'est pas positive. Si n'importe qui est propriétaire, tout le monde y va, même si je le revends à quelqu'un, il va vouloir l'acheter si c'est plein de clients.

2105

Alors, la réponse vient de la société.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2110

Deuxième question.

LE PRÉSIDENT :

2115

Oui, s'il vous plaît. Vous me regardez, vous me la posez à moi.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

Oui, mais c'est parce que monsieur vous...

2120

LE PRÉSIDENT :

Ah, vous vouliez intervenir? Excusez.

2125

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

En fait, c'est dans le sens... je vais donner ça dans le contexte où, par rapport à l'offre alimentaire à Montréal, quand on regarde ça de façon plus large, et l'attractivité que les marchés publics ont – on en a aussi de façon ponctuelle sur le territoire de la rue Ontario, près du métro Frontenac – il y a un engouement, un intérêt pour des produits alimentaires de proximité. Et dans le contexte où le marché a été conçu à l'époque, lorsqu'il a été reconstruit en 1930, comme étant un lieu de desserte au niveau alimentaire pour le quartier, on le voit bien, avec l'engouement des marchés publics à Montréal, le marché Atwater, le marché Jean-Talon, que l'offre commerciale, en 2013, répond à des besoins qui ont évolué aussi dans le temps, dans le sens où d'avoir des produits spécialisés en alimentation.

2130

2135

L'équipe de la Division économique de notre arrondissement a stipulé que ce projet-là s'inscrivait très bien dans la trame commerciale et allait offrir, justement par le regroupement de produits alimentaires sur la rue Ontario, va répondre à une demande du quartier. Et, effectivement, avoir un effet attractif aussi, parce que c'est un regroupement de commerces alimentaires de proximité dans des axes routiers importants qui sont Amherst et Ontario.

2140

LE PRÉSIDENT :

Ça va?

2145

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2150 C'était une petite question, mais avait une longue réponse.

LE PRÉSIDENT :

2155 Non, mais au fond, ce qu'on peut comprendre de la réponse, c'est que les gens pensent qu'ils ont une stratégie, une meilleure stratégie, une stratégie gagnante. Ils ne peuvent pas, effectivement, garantir le succès puisque le succès fait partie de l'inconnu, de l'avenir. Je pense que c'est comme ça qu'on peut traduire les propos qu'on a entendus. Vous pouvez être sceptique et ne pas le croire.

2160 **M. JÉRÔME CATELLI DENYS :**

Ah, je suis un optimiste. Je suis le plus vieux commerçant sur la rue Ontario, ça fait que...

LE PRÉSIDENT :

2165 Bon.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2170 Deuxième question, c'est la densification. Je sais que la Ville veut densifier proche des métros, je suis surpris que tout le monde est énervé avec la hauteur de la bâtisse de monsieur. Je l'aurais plafonné, personnellement à 25, au max, pour avoir le plus de monde possible. Je le sais pas. S'il n'y a pas une occasion de suivre la politique générale de la Ville Montréal qui veut densifier proche des bouches de métro?

2175

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2180 J'appuie la question de monsieur Jérôme.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2185 En plus, il fait des gros paiements à la banque en ce moment, ça fait qu'il devrait peut-être...

LE PRÉSIDENT :

2190 Monsieur?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2195 En fait, il faut mettre en parallèle ces objectifs de densification, en parallèle avec la volonté aussi de préserver les caractéristiques patrimoniales du bâtiment.

2200 Donc, ce qu'on a mesuré en rapport avec l'agrandissement, le rehaussement d'un étage à l'intérieur des plans du toit avec des reculs importants, que c'était par rapport aux préoccupations patrimoniales de ce bâtiment-là, ça commandait de faire un geste qui est, mettons, sobre et qui ne modifie pas l'apparence, de manière importante, du bâtiment.

Maintenant, on a plein de secteurs dans l'arrondissement Ville-Marie où il y a des densités beaucoup plus fortes que celle-là. Aux abords, par exemple, du square Émilie-Gamelin ou le long du boulevard, dans certains tronçons, du boulevard René-Lévesque.

2205 Donc, les densifications, c'est un objectif, mais il faut le mettre en parallèle avec le cadre bâti environnant, les préoccupations de préservation du patrimoine. Et tantôt, on parlait d'impact sur la circulation, d'accessibilité. Tout ça doit être pris en compte quand on fait de la densification.

M. JÉRÔME CATELLI DENYS :

2210

O.K., je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

2215

Merci.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2220

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Madame Priscilla Bittar, s'il vous plaît. Bonsoir!

2225

Mme PRISCILLA BITTAR :

J'aimerais savoir si la Ville peut et veut, contre une autorisation de dérogation, sertir cette autorisation d'une condition obligatoire de maintien de la fonction commerciale au premier étage après 2022, quel que soit le propriétaire, que ce soit monsieur Houle ou un autre, parce qu'il pourrait vendre. Est-ce qu'il y a cette possibilité et cette volonté de le faire?

2230

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

En fait, là, il y a deux notions. Il y a un contrat de nature privée et il y a la réglementation d'urbanisme. La réglementation d'urbanisme qui est en vigueur pour ce site-là oblige le maintien des fonctions commerciales au rez-de-chaussée. Donc, ça va perdurer jusqu'à tant que le règlement d'urbanisme soit amendé et qu'il y ait une consultation, selon les procédures qui sont

2235

prévues par la loi. Si on devait enlever cette obligation-là, il faudrait qu'on le soumette à la consultation publique.

2240

Mme PRISCILLA BITTAR :

O.K. Excusez-moi, 2022 c'est la date pour quoi?

2245

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

En fait, c'est un contrat. C'est de nature privée. Mais ce qui est plus fort, c'est le contrat social, de maintenir l'obligation de fonction commerciale qui est à la réglementation d'urbanisme. Donc, juste pour préciser, pour faire image, là : vous venez pour occuper le rez-de-chaussée de cet immeuble-là et vous voulez faire un logement, la réponse est non. Actuellement, à la réglementation d'urbanisme, ça doit être une fonction commerciale qui est exercée.

2250

LE PRÉSIDENT :

2255

Ça veut dire que si... au fond il y a deux statuts.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Voilà.

2260

LE PRÉSIDENT :

Il y a un statut du règlement d'urbanisme, c'est ça?

2265

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Voilà.

LE PRÉSIDENT :

2270 S'il devait être changé, la Ville devrait présenter ce projet en consultation publique, comme nous le faisons actuellement. Voyez-vous? Par ailleurs, par contrat, sur le contrat de vente, il y a une obligation jusqu'en 2022. Et ça, c'est par démarche contractuelle, ça fait partie des conditions d'achat du site.

2275 **Mme PRISCILLA BITTAR :**

Je comprends, Monsieur Beauchamp, mais ce que je ne comprends pas, c'est si cette obligation existe de toute façon, pourquoi y a-t-il un contrat privé jusqu'en 2022?

2280 **LE PRÉSIDENT :**

C'est la Ville qui l'a fait mettre au contrat.

Mme PRISCILLA BITTAR :

2285

Pourquoi faire, si ça existe?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2290

Mais en fait, lorsque la Ville s'est départie d'un immeuble qui avait un caractère public, elle a voulu maintenir la fonction commerciale de marché au périmètre de ce bâtiment-là, et ça a été traduit dans un contrat de vente. C'est du droit réel, du droit privé.

2295

Donc, c'était l'obligation, quand le vendeur, la Ville, en l'occurrence, a vendu à un nouvel acquéreur, elle a mis cette obligation-là dans le contrat de vente.

LE PRÉSIDENT :

Et le règlement d'urbanisme, lui, date de 2004.

2300

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

C'est ça. Et d'autant plus qu'il est confirmé par le projet particulier qui maintient aussi l'obligation de maintenir une fonction commerciale au rez-de-chaussée.

2305

LE PRÉSIDENT :

Il y a un conciliabule, ça va? Parfait. Non, mais dites-moi votre difficulté.

2310

Mme PRISCILLA BITTAR :

Je ne parviens pas encore à comprendre pourquoi il y a un contrat privé jusqu'en 2022 si le règlement, de toute façon, oblige aux fonctions commerciales. C'est ça que je ne comprends pas.

2315

LE PRÉSIDENT :

C'est que quand la Ville l'a vendu, la Ville l'a fait inscrire. Donc, il y a une première protection de droit qui est là. Le Règlement d'urbanisme, lui, l'a fait en 2004. Donc, le bâtiment a été vendu bien avant.

2320

Mme PRISCILLA BITTAR :

Ah! Là, je comprends, c'est juste ça. O.K. On s'en fout du 2022, d'abord.

2325

LE PRÉSIDENT :

Voyez-vous? À la vente précédente, ça a été fait. Et donc, c'est au fond des bretelles et une ceinture, si vous voulez.

2330

Mme PRISCILLA BITTAR :

O.K. Ça marche. Deuxième question...

2335

LE PRÉSIDENT :

Mais ça ne veut pas dire que ça ne peut pas changer.

Mme PRISCILLA BITTAR :

2340

Par consultation publique.

LE PRÉSIDENT :

2345

C'est-à-dire que ça ne peut pas changer avant 2022 puisque là il y a un contrat. Après, ça peut changer, parce que la Ville peut changer son Plan d'urbanisme, mais il y a des règles qu'elle devra suivre si elle veut changer son règlement d'urbanisme.

Mme PRISCILLA BITTAR :

2350

Ça va, c'est clair.

LE PRÉSIDENT :

2355 O.K.? Puis peut-être que dans ce temps-là, l'Office de consultation publique n'existera plus. Mais ça, on ne le sait pas, on est dans de la politique fiction. Ça va?

Mme PRISCILLA BITTAR :

2360 Ça va. Souvent elle est plus proche du réel qu'on le pense.

LE PRÉSIDENT :

2365 C'est correct.

Mme PRISCILLA BITTAR :

2370 Deuxième question. Si jamais l'étage supérieur était autorisé, quand pense-t-on construire? Donc de quelle date à date, durant quelles heures de la journée, aussi, et en termes de bruit...

LE PRÉSIDENT :

2375 Pour le présent projet, là?

Mme PRISCILLA BITTAR :

Oui, oui, celui-ci.

2380 **LE PRÉSIDENT :**

La hausse à 18,60. Très bien. Alors, on va le demander, à la fois au promoteur et à la Ville de Montréal. Alors, allons au promoteur d'abord. Monsieur Houle?

2385 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Bonjour, Madame. Donc, si les délais et les échéances d'obtenir un permis sont toujours un inconnu même pour un promoteur, mais disons, comme vous dites, s'il était autorisé, s'il y avait un projet de construction, on imaginerait avoir notre permis en juin, juillet, dans ces eaux-là. 2390 Après la consultation, la remise du rapport, et cetera... bon, août, peut-être. Et dans le processus, bien entendu, avant de construire, nous, comme promoteurs, on vend avant. Donc, il y a une période là aussi. On imaginerait construire d'octobre à avril.

Au niveau de l'impact dans l'environnement immédiat, il sera, d'après moi, relativement 2395 faible, parce que c'est un projet qui doit être fait en structure d'acier léger. Donc, c'est une préfabrication en usine et quand une grue arrive, va s'installer sur la rue Wolfe, derrière, collée sur notre terrain à nous. C'est un endroit pour travailler qui est confortable pour un constructeur, parce qu'il y a beaucoup de terrain, et pour ne pas nuire à nos commerçants en avant. Et là, on va installer une structure d'acier sur le toit, vraiment comme un mécano. C'est un processus qui 2400 est relativement rapide. Les érecteurs de structure font ça à l'intérieur d'un mois puis ils sont partis, puis des fois même deux semaines. Enfin, ça arrive tout en préfabriqué, usiné, ils boulonnent ça, puis ils sont partis.

Après ça, vous avez un chantier principalement intérieur. Un chantier intérieur, pas de 2405 nuisance à part pour nous. Les entrepreneurs en gypse sont là, puis les entrepreneurs en céramique, puis les gars de cuisine, puis tout ça. Mais ce n'est pas un chantier extérieur. Les chantiers peuvent avoir des beaucoup plus grandes nuisances quand c'est des chantiers complets en termes de l'ensemble des travaux. S'il fallait qu'on excave, on fait des murs berlinois, on protège les trottoirs, et on monte une structure, ça dure deux ans. Tout est bloqué 2410 partout, les camions de béton, tout ça, il n'y a pas de ça dans notre chantier à nous.

Donc, il y a peut-être, les planchers quand même vont être en béton, donc pendant quelques jours, il y a des coulées, les camions de béton, mais c'est un impact très mineur, quand même. Chantier principalement intérieur.

2415 **LE PRÉSIDENT :**

Donc, sur un an, d'octobre à avril?

2420 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Oui. Les promoteurs, les constructeurs... on dit toujours : « Ah, ça va prendre quatre mois. » Puis ça prend deux fois le temps. Il n'y a rien de nouveau.

2425 **LE PRÉSIDENT :**

Est-ce que c'est aussi deux fois plus cher?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2430 On espère que non.

LE PRÉSIDENT :

La Ville de Montréal?

2435

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2440 En fait, je vais demander à notre technicien en contrôle du bruit, qui gère un peu le règlement sur les heures des travaux, d'expliquer un peu c'est quoi la réglementation, comment elle est appliquée. Donc, Monsieur Lemire?

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes Monsieur?

2445 **M. PATRICK LEMIRE :**

Lemire.

LE PRÉSIDENT :

2450

Monsieur Lemire, oui.

M. PATRICK LEMIRE :

2455 Technicien en contrôle du bruit. Donc, c'est ça, en ce qui concerne les chantiers de construction, comme monsieur a dit, ce n'est pas un chantier qui va causer beaucoup de nuisance dans le sens qu'il n'y a pas de pieutage, il n'y a pas d'excavation. Donc, c'est des travaux relativement légers comparativement à d'autres.

2460 Puis sinon, on a un règlement sur les chantiers de construction, qui permet les travaux entre 7 h le matin et 7 h le soir, du lundi au samedi. Donc, le dimanche, il n'y a pas de possibilité de travaux bruyants, évidemment, puis ni les jours fériés. Donc, c'est ça, en gros.

Mme PRISCILLA BITTAR :

2465

Merci, Monsieur.

2470

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame.

2475 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Merci, Madame.

LE PRÉSIDENT :

2480

Alors, écoutez, je vais demander de fermer le registre, s'il vous plaît, et on va bien finir ce soir, il n'y a pas de problème.

2485 Je vais faire cinq minutes de pause. Donc, cinq minutes de pause et je reviens avec monsieur Boissière.

PAUSE

2490

LE PRÉSIDENT :

2495 Alors, tantôt, je vous ai induit en erreur. Alors, je vais corriger tout de suite, parce qu'il y avait une dame qui avait retiré son nom, mais qui, finalement, elle pensait que sa question avait été posée, mais elle ne l'avait pas été, donc je vais l'inviter, madame Ioanna Avanit, s'il vous plaît.

Mme IOANNA AVANIT :

2500 Bonsoir!

LE PRÉSIDENT :

Bonsoir, Madame.

2505 **Mme IOANNA AVANIT :**

J'ai retardé un peu et j'ai essayé de comprendre madame Anne-Rose Gorroz, elle n'est pas présentement là.

2510 **LE PRÉSIDENT :**

Oui, elle va revenir.

2515 **Mme IOANNA AVANIT :**

Oui. Mais dans sa diapo, la question porte une clarification d'aménagement extérieur sur les toiles du marché. Parce qu'elle avait montré... contrairement, moi, j'ai fait des recherches dans les plans architecturaux, et la photo qu'elle a montrée, c'est les toiles, la protection du marché, elle avait montré une photo avec les toiles qui faisaient comme ça, contrairement à la photo de... Alors, je voulais juste qu'elle me fait une clarification quand elle sera de retour.

2520 Et, comme le monsieur, je pense son nom – c'est la deuxième question – monsieur Étienne Coutu a mentionné que le bâtiment, c'est un bijou exemplaire d'art déco. Je ne sais pas comment le bâtiment, il a passé justement dans le privé, parce qu'un bijou comme ça, c'est vraiment un bâtiment qui... moi, je le voyais avec des très beaux bureaux, avec des murs en érable, et peut-être une école privée? Vous, vous n'avez pas trouvé des clients, vous n'avez pas réussi.

2530 Et comme j'avais manqué un peu la présentation, je voulais juste avoir une petite explication quand ça a passé. Vous avez mentionné la date 2004, quand ça a passé. Moi, je

n'étais pas là, je ne suis pas une résidente de l'est, je voulais juste avoir quand vous avez vendu le bâtiment au privé.

LE PRÉSIDENT :

2535

O.K. Ce n'est pas moi, là. On va aller vérifier ça tout de suite. Quand est-ce que le monument, le bâtiment a été vendu par la Ville?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2540

En fait, il y a eu une résolution, une décision du Conseil municipal le 22 octobre 2007, que le bâtiment a été vendu.

Mme IOANNA AVANIT :

2545

Et vous, vous n'avez pas réussi d'avoir des clients, comme pour des espaces bureaux, une école privée. Parce que moi, je trouve qu'un bâtiment comme ça, ça porte une imagination créative pour le faire remplir des clients. Moi, si j'étais un courtier, j'aurais couru partout pour protéger ce bijou d'art déco. Je ne sais pas comment la Ville n'a pas réussi de trouver des clients pour ce beau bâtiment qui est un bijou de cette époque.

2550

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2555

En fait, le bâtiment était occupé par la Ville, par des bureaux administratifs, pendant plus de 30 ans, et il a été versé dans les immeubles excédentaires de la Ville. Donc, il n'était plus requis. C'est comme ça qu'il y a eu la transaction immobilière.

2560

Et quand madame Gorroz a fait une présentation, justement la carte montre qu'il y a une série d'équipements collectifs, un centre communautaire sur la rue de la Visitation qui offre aussi des services, un aréna, donc il y a un ensemble de services que la Ville offre déjà dans le quartier. Donc, elle a décidé de mettre en vente cet immeuble-là.

Mme IOANNA AVANIT :

2565 Moi, je le voyais comme école. Alors, Madame Gorrez, vous n'étiez pas là, mais la question porte sur la clarification de l'aménagement extérieur. Contrairement à la photo qui se voit ici, vous avez montré un changement... là, c'est ça. C'est la photo.

LE PRÉSIDENT :

2570 C'est la forme des toiles.

Mme IOANNA AVANIT :

2575 Oui, c'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Vous les montrez, vous, en rond, et madame regarde le dépliant qu'elle a, et c'est plat.

2580 **Mme IOANNA AVANIT :**

Mais ça, ce n'est pas dans les plans, dans les plans d'architecture.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

2585 Mais en fait, c'est un concept architectural qui nous a été fourni par la firme d'architecture. Mais ce qui est permanent dans le bâtiment, c'est une marquise en métal qui est autorisée, qui est érigée sur le bâtiment. C'est un concept.

2590 Ça, ça n'a pas fait l'objet d'autorisation et ça ne fait pas l'objet d'une autorisation. Ça sert dans le fond, comme l'expliquait monsieur Houle, pour les maraîchers, ils abritent un peu leurs

fruits et légumes à l'aide de toiles, de différentes façons, et ça servait à illustrer ça, mais il n'est pas question de permettre ça de façon permanente.

2595 **Mme IOANNA AVANIT :**

Alors, ce n'est pas le sujet de la consultation de ce soir.

2600 **M. SYLVAIN VILLENEUVE :**

Non.

Mme IOANNA AVANIT :

2605 O.K. C'est ça, merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame. Alors, j'invite madame Diane Moreau, s'il vous plaît.

2610

Mme DIANE MOREAU :

Bonsoir!

2615 **LE PRÉSIDENT :**

Bonsoir, Madame!

Mme DIANE MOREAU :

2620

Ma question s'adresse à monsieur Houle.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2625

Bonjour, Madame.

Mme DIANE MOREAU :

2630

Je voudrais savoir si vous avez vraiment fait une étude exhaustive sur le marché, puisque c'est un marché, quand même, la vocation de l'édifice comme telle. Si je compare, par exemple, à anciennement, parce que je suis voisine, je connais bien l'histoire de la bâtisse qui a été vendue à monsieur Rosdev, et auparavant, c'était encore la Ville, il y avait le marché Plouffe qui marchait très bien, tout petit, sans prétention. Et c'était très, très, très actif. Et de quelle façon vous concevez de réactiver le marché comme tel? Et si vous avez un gérant aussi pour s'occuper de ça.

2635

LE PRÉSIDENT :

Donc, vous parlez du marché à l'intérieur de l'édifice?

2640

Mme DIANE MOREAU :

Du marché. Oui, oui, oui.

2645

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Pour vous répondre. Non, je n'ai pas fait une étude, et je n'ai pas commandé d'étude. Étant un résident de Montréal depuis ma naissance, et ayant travaillé plusieurs fois autour, j'ai

2650 des immeubles au Plateau, puis tout ça, que j'ai construits quand j'étais jeune, je connais l'immeuble aussi très bien. Et, bien entendu, on est dans des axes de circulation.

2655 Et quand l'occasion s'est présentée, à la recommandation d'ailleurs d'un membre de la Ville qui m'a appelé puis m'a dit : « Ça serait peut-être un site pour un promoteur qui a du doigté comme toi. » Je ne me vante pas, c'est eux qui disaient ça, pas moi, j'ai opté pour aller vers une offre d'achat vers l'ancien propriétaire.

2660 Comment on pense assurer? On l'a déjà mentionné. C'est vraiment en créant, en réussissant à remplir le marché. Donc, non seulement je connais monsieur Plouffe – d'ailleurs, j'ai tenté, je fais une parenthèse, j'ai tenté pendant quatre mois de l'avoir dans le marché en lui rachetant son bail, en lui payant des auvents et toute l'affaire au complet, mais ça n'a pas marché, mais ce n'est pas grave. Il est très gentil quand même.

2665 Mais l'idée c'est bien entendu de créer le produit, créer l'offre. Donc, on remplit ça de commerçants avec tous les produits les plus variés, avec une bonne offre. Et ensuite, on fait la publicité qui s'en vient. On ne pouvait pas faire de publicité l'an dernier, donc ça avait l'air un peu à ne pas démarrer, parce que tant que ce n'est pas plein, il ne faut pas faire de publicité. Alors, si on fait une publicité puis les gens viennent, puis ils disent : « Bien, c'est presque vacant ici! » Ça, c'est négatif. Il ne faut pas faire ça. Il faut attendre que ça soit plein.

2670 Là, on est plein. On a un blitz publicitaire – on avait des gens des médias qui étaient ici pour nous, et cetera –, qui s'en vient. Et ensuite, ça sera la publicité payante dans les journaux locaux pour avertir les gens : « Venez au marché, il est réouvert! »

2675 Et comme j'ai mentionné, troisième volet, un affichage extérieur qui n'aura pas fait l'étude... qui n'aura pas fait – pardon – l'objet d'une étude exhaustive et qui ferait que ça me prendrait un an pour l'installer – ça va être un peu moins élégant sur une base par intérim, temporaire, mais au moins, on va comprendre qu'il y a des commerçants partout à l'intérieur, et cetera.

2680 Et là, on est en train, en fin de course, de louer les locaux extérieurs. Tous les petits locaux que vous connaissez, qui donnent dehors, s'ils étaient tous éclairés, comme ils vont l'être dans une couple de mois, là, on va s'apercevoir qu'il y a des commerces ici. Alors que là, c'est encore peu visible de l'extérieur.

2685 **Mme DIANE MOREAU :**

Et il y a un gérant qui s'occupe de la...

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2690

Oui, c'est un gérant interne à nous. Et, aussi, comme j'ai mentionné, on a renouvelé... à l'acquisition, j'ai rencontré la Corporation des marchés publics quatre, cinq fois, pour discuter avec eux, pour les embarquer avec nous. Donc nous, on a renouvelé pour la deuxième année, le mandat entre nous et la Corporation, qu'on a l'intention – d'ailleurs, je vous dis ça comme ça, ce que j'ai dit au directeur il y a deux, trois jours – on a l'intention de le faire à long terme avec eux. Puis ils ont plusieurs connaissances, on peut partager beaucoup, beaucoup d'information qui, pour eux, est parfaitement naturelle.

2695

Par exemple, ils ont un calendrier d'évènements dans tous les marchés au complet. Alors, nous, on veut prendre ce calendrier d'évènements là puis le mettre dans notre marché, le marché Saint-Jacques, comme si c'était Jean-Talon ou Atwater, ça revient au même.

2700

Alors, s'ils ont, eux, le Festival de la bière, pourquoi, nous, on ne l'aurait pas? S'ils ont organisé le Oktoberfest, pourquoi, nous, on ne l'aurait pas? Donc, avec la Corporation, au niveau parvis extérieur, maraîchers, fleuristes, évènements, c'est géré par eux.

2705

Mme DIANE MOREAU :

Vous y allez régulièrement au marché ces temps-ci?

2710

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Environ deux fois par semaine, principalement pour rencontrer des locataires potentiels. Quand j'y vais, j'achète mes choses pour les rapporter à la maison.

2715

Mme DIANE MOREAU :

Mais il faudrait voir peut-être aussi à l'aménagement extérieur qui n'est pas tellement invitant, je vous ferai remarquer, ces jours-ci, depuis déjà longtemps, avec tous les étals qui sont là, complètement désuets.

2720

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui, oui.

2725

Mme DIANE MOREAU :

Je trouve que l'entrée n'est pas invitante pour avoir des clients présentement.

2730

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui, d'accord.

Mme DIANE MOREAU :

2735

C'est une suggestion que je faisais à monsieur.

LE PRÉSIDENT :

2740 Oui, je vois ça. Vous avez des conseils. Il nous a donné un petit cours de mise en marché. C'est intéressant, on apprend.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2745 Mais c'est vraiment en réponse, parce que je comprends qu'il y a une préoccupation. On aimerait s'assurer que ça va fonctionner, tout le monde – moi, le premier, je dois le dire – et donc, la réponse est toujours la même. Et moi, je ne suis pas un spécialiste des marchés d'alimentation, mais c'est un processus simple de création de produits et il faut le montrer.

2750 **Mme DIANE MOREAU :**

Et on nous avait fait miroiter l'idée qu'il était pour y avoir une succursale de la SAQ. Est-ce que c'est encore dans les airs?

2755 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Est-ce que vous pouvez m'aider?

Mme DIANE MOREAU :

2760

C'est votre travail à vous.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2765 Oui, oui, c'est ça. Mais une succursale de la SAQ, bien entendu, c'est les premiers que j'ai appelés. Ils ont ouvert au coin de Roy et Mentana, ils en ont une sur Sainte-Catherine au coin de Beaudry. Moi, je trouve qu'il ne couvre quand même pas mon territoire à moi. Ils me

2770 répondent que oui, mais je pense que la SAQ va... moi, je ne jette pas le flambeau. En ce moment, si on leur dit : « Voulez-vous venir au marché Saint-Jacques? » Ils ont le sentiment qu'on leur demande de l'aide. On dit : « Ah, s'il y avait une SAQ, ça marcherait! » Une évidence. Et il ne faut pas jeter le flambeau.

2775 J'ai mentionné, dans mon intervention initiale, qu'une des forces que, nous, on doit avoir comme promoteurs si on veut que le marché fonctionne, c'est la patience. Alors, quand on va être plein, ça va faire deux ans qu'on entend parler de nous, on va conserver le flambeau puis on va retourner voir la Régie pour leur dire : « Quand est-ce que tu fermes sur Beaudry. Viens-t-en chez nous. » À un moment on va les avoir.

2780 Et, bien entendu, je mentionne à mes commerçants, parce que si tu es plein puis tu rentres une SAQ, il faut que tu déplaces des gens. Mais tous mes commerçants m'ont dit : « Si tu rentres la SAQ, on va se tasser. » Tout le monde est d'accord avec ça.

Mme DIANE MOREAU :

2785 Bonne chance, merci.

LE PRÉSIDENT :

2790 Merci.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

C'est un vœu plus pieux encore que la piste cyclable.

2795 **LE PRÉSIDENT :**

Mais on voit qu'il y a des éléments stratégiques qui viennent en place. Merci. Monsieur Christian Boissière, s'il vous plaît.

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2800

Bonjour!

LE PRÉSIDENT :

2805

Alors bonsoir, Monsieur Boissière.

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2810

Bonsoir! Ce n'est pas une question, je ne veux pas que ça soit dans mon quota de questions, signaler à madame Gorroz que ce n'est pas, le Bain Généreux, ce n'est pas le musée du tiers monde, c'est le musée du Fier monde. C'est parce que j'ai des amis dans le conseil d'administration, et quand je leur dirai, ils vont peut-être mal le prendre.

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

2815

Excusez-moi, j'ai dit Fier monde. C'était écrit « Fier monde » et j'ai dit très bien Fier monde.

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2820

Oui, oui, d'accord. Bon. Non, non, c'était pour commencer sur un rapport...

LE PRÉSIDENT :

2825

On le sait. Et ils ont bien raison d'être... j'ai vu le musée, et ils ont bien raison d'être fiers aussi.

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2830

Oui, oui, oui, tout à fait, et ce n'est pas du tout la même chose. Des gens pourraient confondre « tiers monde » et « fier monde », mais je vous assure que ce n'est pas la même chose. Moi, j'avais une petite... la première question, là, une précision.

2835

LE PRÉSIDENT :

Allez-y.

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2840

J'étais surpris que monsieur Houle ne puisse pas donner le coût moyen, ne serait-ce qu'au mètre carré ou au pied carré des condos. Qu'est-ce que vous ciblez? Je veux dire, les condos, bon, vous avez dit le premier étage, l'étage bas serait à peu près à 600 pieds carrés. Et donc, je suppose que la mezzanine, elle va en faire 400, et puis le dernier étage à peu près la même chose?

2845

Donc, c'est des condos... quel est l'ordre de grandeur des condos ou juste, vous me dites au pied carré ou au mètre carré?

2850

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui. L'étude n'est pas terminée. On sait que le marché de Montréal va varier entre 300 \$ et... moi, en ce moment, vous savez, je travaille dans le Vieux-Montréal, c'est 500 \$ le pied carré partout. Alors, c'est très élevé.

2855

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

Non, non. 500 \$ sur le Plateau, là, pas...

2860 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Bien non, je vous parle du Vieux-Montréal. Donc, mon étude n'est pas terminée.

2865 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

Pas sur Ontario, pas 500 \$.

2870 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Non, non, c'est ça. Mais justement, il ne faut pas me faire dire des choses que je ne dis pas. Donc, mon étude n'est pas terminée. Le marché de Montréal varie entre 300 \$ et 500 \$, puis on ne sait pas exactement où est-ce qu'on se situe à ce coin de rue là.

2875 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

D'accord. Ce n'était pas un piège, là.

2880 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Non, non, je sais.

2885 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

Mais c'est juste que tout à l'heure, en vous entendant, j'étais surpris que vous n'ayez pas une braquet de prix en vous lançant, parce qu'apparemment vous vous êtes lancé dans cette opération-là, en vous lançant dans cette opération-là. Ça me semble... je veux dire, que ça soit 410 \$ ou 420 \$ ou 430 \$, là, je comprends que ça va dépendre de l'affinement de la vente, si c'est la queue tous les matins devant le bureau de vente ou pas, mais quand vous me dites : « Ça va être entre 300 \$ et 500 \$ », bon, je vous fais part de mon interrogation.

2890 Bon. Mon autre question, c'est une question d'architecte. Alors, je sais que je vais éliminer beaucoup de gens. Moi, j'habite dans le quartier, à 500 mètres du marché Saint-Jacques. Je l'ai vu renaître il y a quelques années, puis je l'ai vu fermer, puis fermer, puis fermer. Même Première Moisson, c'est parti. Ça veut donc dire qu'il y a quelque chose qui ne fonctionne pas. Excusez-moi, qui ne fonctionne pas dans ce marché. Soit la clientèle n'est pas là, soit autre, 2895 parce qu'il y a deux ou trois ans, tout était plein et ce n'était que des commerces de qualité. Il n'y avait pas de Dollorama. Je ne sais pas s'il y a un monsieur Dollorama dans la salle, là, mais je veux dire, ce n'était que des commerces de nourriture et de qualité.

2900 Là, il y a la moitié des stalles qui sont vides et, à mon avis, il y a une erreur. C'est un propos d'architecte qui a été fait sur ce projet-là, c'est que l'entrée majestueuse de l'allée... bon, ce marché tout le monde le connaît, c'est une allée avec des commerces de chaque côté, il y a une entrée majestueuse sur Ontario, il y a deux handicaps : un qu'on ne peut pas changer, parce qu'il y a un palier, il y a un escalier d'une douzaine de marches, et ça, c'est rédhibitoire pour le commerce, mais bon, le bâtiment est comme ça, mais il y a un ascenseur qui a été mis en plein milieu, là. C'est comme si moi, j'avais un ascenseur en plein milieu de la figure. Et ça, ça veut dire que ce n'est absolument pas invitant pour entrer dans le marché. 2905

2910 Alors, ma question c'est : est-ce que les architectes qui se sont occupés du projet ont envisagé de le déplacer? Je ne sais pas, de faire une tour sur le côté, enfin un truc comme ça se fait régulièrement quand on est dans un bâtiment qui est tellement organisé que... quand il y a un besoin d'un ascenseur qui a une circulation verticale, pour ne pas que ça gêne au milieu, on le fait sur le côté avec, je ne sais pas, des passerelles. Et puis, le bâtiment, il n'est pas si grand pour que...

2915 Alors, ma question c'était au représentant de l'architecte Christian Thiffault : est-ce que ça a été envisagé? Ou est-ce que, bon, ça faisait partie du contrat? C'est comme ça, l'ascenseur, il est là, on ne le change pas et puis on se débrouille avec.

Mme SOPHIE JULIEN :

2920

Bien, c'est sûr que dans le meilleur des mondes, on aimerait bien le tasser, mais ce n'est pas une décision qui nous revient, puis il y a des aspects budgétaires là-dedans à considérer.

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2925

Oui, mais regarde, un ascenseur c'est 200 000 \$, là. Alors, peut-être avec la maçonnerie autour, mais par rapport au dynamisme, je veux dire, à la vie que ça... C'est parce que là, comment je vais dire, ça castre l'allée centrale du commerce. Vous ne pouvez pas le nier! Non, ce n'est pas de votre faute, là. Je sais que ce n'est pas vous qui l'avez installé là, mais il a été installé là, je ne sais pas par qui. À mon avis, c'est une connerie. Mais est-ce que vous avez envisagé de dire : bon, bien tiens, ça va coûter 200 000 \$ ou 400 000\$ en plus, mais si on le mettait sur le côté, au moins il n'altérerait pas l'accès au marché?

2930

Vous êtes déjà rentrée dans le marché, là? Vous rentrez sous l'arche là, et « paf! » Cage d'ascenseur en plein milieu. Si au moins elle avait été élégante, transparente, ça aurait peut-être arrangé, mais non? Là, c'est sinistre...

2935

LE PRÉSIDENT :

2940

Je pense que vous émettez une opinion.

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2945

Non, non, c'est parce que disons, quoi, c'est une opinion bien sûr, mais je veux dire tout le monde émet des opinions, puis je demandais si ça avait été envisagé, parce que moi, elle me dit : non.

2950 **LE PRÉSIDENT :**

Madame, l'architecte vous a répondu, mais le promoteur ne vous a pas répondu.

2955 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

Non.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2960 Je peux vous répondre...

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

Il est pris d'assaut, là. Il ne s'attendait pas à une attaque frontale comme ça.

2965

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Non, non, pas du tout. Non, non. Je peux vous répondre que ça n'a pas été envisagé.

2970 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

Bon, d'accord.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2975

Tout simplement, bien entendu je partage votre opinion que si j'avais dessiné l'immeuble moi-même, les axes principaux de circulation auraient été dégagés puis l'ascenseur serait ailleurs.

2980 Ici, par contre, on a des contraintes, puis même pendant que vous parliez, je me disais :
« Où est-ce que je le mettrais bien? »

M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :

2985 Oui. On peut se revoir...

M. JEAN-PIERRE HOULE :

2990 Bon. Mais on n'est pas allé là.

LE PRÉSIDENT :

Vous lui laisserez votre carte d'affaires.

2995 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Et aussi, bien entendu, il va dans la tour en haut, l'ascenseur, la machine est dans la tour en haut.

3000 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

Oui, mais dans le petit bout de tour, qu'est-ce qui se passe?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3005 Bien, c'est là que sont les machines. Et donc, on ne parle pas de le déplacer puis d'aller voir l'arrondissement pour modifier l'immeuble à l'extérieur, non. Ça n'a pas été envisagé.

3010 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

Sur cette hauteur-là, on peut avoir des ascenseurs à piston. Il n'y a pas besoin de machine au-dessus.

3015 **LE PRÉSIDENT :**

Merci.

3020 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

C'est tout. C'était juste une question d'architecte, parce que ça me désole que cet ascenseur-là... je trouve que c'est un handicap qu'il soit en plein milieu.

3025 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Mais, Monsieur Boissière, venez quand même. Faites le tour.

3030 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

Non, non, mais j'y vais régulièrement, mais c'est ça, je me questionnais.

3035 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Passez par en avant.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Boissière.

3040 **M. CHRISTIAN BOISSIÈRE :**

De rien. Au revoir.

3045 **LE PRÉSIDENT :**

Alors, monsieur Ron Rayside, s'il vous plaît.

M. RON RAYSIDE :

3050 Félicitations pour le projet. Il faut que je parle à vous, même si je parle à eux, c'est ça?

LE PRÉSIDENT :

Oui, vous me regardez puis vous avez le droit de féliciter tout le monde.

3055

M. RON RAYSIDE :

Oui, je vais regarder puis je vais faire référence à tous les autres.

3060 **LE PRÉSIDENT :**

C'est parfait.

3065 **M. RON RAYSIDE :**

Je trouve le projet génial puis très bien fait, autant de la part du promoteur que les architectes. Félicitations aussi pour le processus, autant à l'arrondissement qui apparemment a suggéré au promoteur d'aller consulter les gens dans le quartier puis les organismes. Si tous les

3070 promoteurs agissaient comme ça, mettons les choses en termes de développement de l'arrondissement, ça serait beaucoup mieux. Ça fait que félicitations pour ça.

3075 Deux questions : la première... en fait, non, je vais inverser mes questions. C'est la question du marché public, parce qu'effectivement, c'était très vivant jusqu'en 2007, jusqu'à tant que l'acheteur, à toutes fins pratiques, a réduit le marché public à une entité un peu ridicule. Et je comprends très bien, en fait, tout ce que vous avez décrit en termes de l'animation, l'espace extérieur, parce que l'animation à l'extérieur, c'est elle qui amène aussi la clientèle vers l'intérieur.

3080 Et vous mettez beaucoup d'insistance sur les producteurs, que je comprends en théorie, mais monsieur Plouffe, il était ouvert sept jours par semaine et il y avait du monde là. Il y en avait du monde presque tout le temps. Et contrairement à un principe que je trouve défendable, est-ce que vous êtes ouvert à aller plus que juste les producteurs puis aller vers les marchands, si ça peut assurer une animation plus grande de l'espace extérieur? Ça, c'était ma première question. Puis il faut que j'attende pour la réponse, c'est ça?

3085

LE PRÉSIDENT :

Oui.

3090

M. RON RAYSIDE :

Non, je suis un bon citoyen, ça va.

3095

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes formidable.

3100 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Bonjour, Monsieur Rayside.

3105 **M. RON RAYSIDE :**

Bonjour, oui.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3110 Oui, et bien entendu, on comprend que quelqu'un comme monsieur Plouffe, on le prend
comme exemple, il avait son commerce permanent là, puis il était ouvert à l'extérieur. Donc, le
fruitier que nous avons là va ouvrir dès avril, il va ouvrir pour les cabanes à sucre, et il va être
d'une façon permanente sept jours à l'extérieur, en s'étendant le plus qu'il peut. Dans le sens
que lui, il voudrait prendre tout le terrain qui est disponible. Et aussi une particularité de ce
3115 fruitier-là, épicier général avec les œufs et le pain, qui est quand même quelqu'un qui vient du
marché Rosemont, il va être ouvert 24 heures aussi, sept jours, 24 heures.

Et moi, j'aime beaucoup ça, parce qu'il va pouvoir partager certains aliments du
boulangier. On a un boulangier qu'on vient de signer, qui va faire plusieurs fournées par jour pour
3120 que vous ayez le pain à 6 h le soir, chaud, et non pas du pain du matin qui a été fait, puis qui
traîne. Et avant de quitter, il va partager des aliments pour avoir des aliments frais pour les gens
qui veulent magasiner de 10 h à 6 h du matin.

Et aussi, en faisant cette situation-là de nuit, il partage le gardiennage du parvis avec le
3125 fleuriste. Donc, notre fleuriste, à ce moment-là, n'aura pas besoin d'avoir des clôtures très hautes
partout, ce qui nuit un peu au look et à l'accessibilité du lieu. Donc, en ayant un fruitier qui
finalement va ouvrir, il va remplacer le concept que vous aviez de sept jours.

3130 Donc, oui, le marché va avoir, d'avril à décembre, des fruits et légumes à l'extérieur,
partout.

3135

Pour répondre à madame qui avait une question, il y a deux, trois intervenants, nous, on a recommandé des auvents qu'on a choisis, il va y avoir une petite gamme d'auvents que les commerçants vont pouvoir piger pour que ça soit un peu contrôlé. À ce moment-là, c'est plus beau que les interventions des tentes en plastique, et cetera. Et ça, aussi, c'est moins nuisible pour la visibilité.

3140

Donc, on devrait, on va avoir une offre de produits extérieurs assez large, toute l'épicerie, tout ça, disponible 24 heures sur 24, 7 jours par semaine, dehors.

M. RON RAYSIDE :

Ah, O.K. Bon.

3145

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3150

Et quand on parlait des maraîchers, les maraîchers c'est ceux qui viennent de l'extérieur. Donc, ils viennent de leur ferme, ils nous louent ce qu'on appelle une table, puis ils vendent des affaires. Ça fait que là, tout à coup, tu mets une dizaine de maraîchers de plus, et ça fait une variété de produits. Tous ont chacun leur ferme, puis il y en a un qui a juste des betteraves, mais c'est les meilleures betteraves au monde, puis il y en a un qui a juste des fèves, puis tout ça, bon.

Les maraîchers viennent compléter l'épicerie principale du marché qui est Les délices du marché, les Fraîcheurs du marché, qu'ils s'appellent maintenant.

3155

M. RON RAYSIDE :

3160

Il y a un lien avec la deuxième question. Rebonjour! Parce qu'il y avait les commentaires, et j'ai beaucoup aimé les images de « plein de fruits et légumes » et « plein de toutes sortes de choses », pour qu'on voie à peine ce qui est en dessous.

3165 Et il y avait le commentaire du Comité Jacques-Viger, et peut-être d'autres, pour les éléments d'aménagement, qui me font peur jusqu'à un certain point, quand on comprend que l'objectif principal, c'est de remplir, avec des produits, et non pas les éléments architecturaux. Et c'est une question autant à l'arrondissement que le promoteur, est-ce que vous avez l'intention de prendre ces genres de commentaires là au sérieux?

LE PRÉSIDENT :

3170 Je vois mal quelqu'un qui dirait en public qu'il ne veut pas prendre au sérieux les observations de l'organisme Viger.

M. RON RAYSIDE :

3175 Oui, je sais bien. Mais je ne savais pas comment le dire autrement, parce qu'il y a un enjeu principal et le quartier...

LE PRÉSIDENT :

3180 Oui. Mais vous voyez une tension entre ces éléments-là et la visualisation des produits?

M. RON RAYSIDE :

3185 Bien, on veut que ça soit plein, et on ne veut pas que ça soit plein d'obstacles. Et même, il y a un enjeu de principe d'aménagement des espaces publics, qu'on s'en va vers les formes d'aménagement les plus polyvalentes. Et la polyvalence et les éléments rigides et fixes sont en contradiction dans certains cas, pas les arbres. Les arbres, ce n'est pas un problème. D'autres choses comme les murs de brique peuvent être un problème.

LE PRÉSIDENT :

3190

On va aller voir monsieur Houle, puis après ça, on va aller voir la Ville.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3195

Moi, je vais obéir et me confirmer à 100 % à mon président, et je ne vais pas avouer en public que je ne prends pas au sérieux les recommandations du Comité Viger.

M. RON RAYSIDE :

3200

Oui, oui. Non, j'ai compris. Est-ce que ça peut être retiré du procès-verbal?

LE PRÉSIDENT :

3205

Eh non! Eh non, ça a été dit.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3210

Mais effectivement, je vais répéter ce que j'ai mentionné tantôt, que le but principal, effectivement, comme monsieur Rayside a remarqué, c'est d'avoir le parvis plein – et comme je répondais à madame qui est partie – plein de fleurs, plein de fruits, plein de produits, que ça soit l'érable, tout ça, ça, c'est le but principal.

3215

Un des plus beaux exemples qu'on a eus récemment à Montréal, qui va dans ce que monsieur Rayside mentionne, c'est la Place d'Armes qui a été, que tous les obstacles ont été enlevés, puis le parvis qui a été choisi est vraiment superbe. Et tout à coup, elle est encore plus belle qu'elle était avant, et beaucoup plus accessible, parce qu'il n'y a pas d'obstacle du tout.

3220 Dans notre cas, pour des raisons vraiment de fonctionnement, puis ce n'est pas du tout dans nos préoccupations pour le moment, ce qu'il y a en dessous de la table. Et bien entendu, nos maraîchers, eux autres, ils veulent juste pouvoir prendre le boyau d'arrosage, tout arranger leurs affaires. Ça fait que s'il fallait qu'ils protègent des éléments qui sont trop beaux puis trop délicats, ça serait comme contraire à l'occupation.

3225 L'occupation d'un marché public est relativement chaotique et ça vient des marchés orientaux qui sont les plus vieux marchés au monde. Et il faut conserver, d'après moi, cette approche-là pour que ça garde son charme. Si c'est trop aseptisé puis que ça fait trop Boston Heights, on va avoir perdu la touche. Donc, je partage votre opinion.

3230 **M. RON RAYSIDE :**

On se comprend, oui.

LE PRÉSIDENT :

3235 La Ville de Montréal, s'il vous plaît? Mais on comprend – non, mais c'est intéressant, puis vous allez revenir nous faire un mémoire là-dessus après, parce qu'il est clair qu'on est au seuil de conception architecturale et de conception de ville différente. Et ça, c'est parfaitement légitime.

3240 **M. SYLVAIN VILLENEUVE :**

3245 Mais en fait, ce sont des recommandations que le Comité Jacques-Viger formule et on va les prendre en évaluation, en fonction justement des opérations premières qui sont visées, d'animation, d'offre commerciale à l'extérieur du bâtiment, d'offre de produits et la polyvalence des aménagements.

Donc, tout ça va être pris en compte, puis on garde, a priori, la volonté d'avoir un marché public qui soit animé et qui réponde à des opérations commerciales extérieures.

3250 Donc, ça va être paramétré. On l'a expliqué. Madame Gorroz l'a expliqué, c'est dans le cadre pointu de la révision architecturale, lorsqu'il y a les demandes de permis, qu'on va évaluer ces éléments-là.

LE PRÉSIDENT :

3255 Ça vous console? Merci.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3260 Merci, Monsieur Rayside.

LE PRÉSIDENT :

Alors, monsieur Claude Dionne s'il vous plaît.

3265 **M. CLAUDE DIONNE :**

Bonsoir!

LE PRÉSIDENT :

3270 Bonsoir, Monsieur Dionne.

M. CLAUDE DIONNE :

3275 Je ne pensais pas poser de questions ce soir. Je suis un locataire dans le quartier puis j'étais venu avec l'idée de me faire convaincre qu'on avait, sur la table, un projet intéressant. Et malheureusement, je n'ai pas été convaincu. Je vais essayer de le transformer en question pour avoir des éclaircissements, mais bon.

3280 Moi, ça fait des années et des années que je reste dans le quartier, que je suis locataire dans le quartier. J'allais au marché Saint-Jacques plusieurs fois par semaine. C'était agréable d'y aller, tellement, qu'on se prenait un petit sac avec pas grand-chose dedans, parce qu'on savait qu'on y retournerait une journée ou deux après.

3285 Et en 2007, la Ville nous a tout scrappé ça, nous a tout détruit ça. Et là, dans le fond, ce qu'on nous dit aujourd'hui, cinq ans plus tard, si je comprends bien, c'est : bien, on s'est trompé. Ça a mal marché. Puis là, bien, on va faire des condos dans la bâtisse puis on va essayer de garder un marché au rez-de-chaussée.

3290 Moi, c'est un peu comme ça que je comprends ça. C'est que dans le fond, le but premier de la transformation c'est de faire des condos dans cette bâtisse-là. Et ce, à moins qu'on me dise que j'ai mal compris, là, c'est ça le but premier, et on va essayer de faire en sorte qu'il reste un peu d'activité de marché au rez-de-chaussée.

3295 Et ce qui m'a renforcé dans cette idée-là, c'est que les revenus des condos ne sont même pas calculés, puis on nous dit : « Oui, mais c'est ces revenus-là qui vont faire en sorte que les locataires au rez-de-chaussée vont avoir un loyer qui va être raisonnable. » Ça fait que je ne comprends pas comment on peut dire ça si les calculs ne sont même pas faits. Ça, c'est peut-être une première question que j'aurais.

3300 **LE PRÉSIDENT :**

Très bien. Alors, Monsieur?

3305 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Bonjour, Monsieur Dionne, merci pour votre question. Donc, quand même, dans mon exposé initial, dans ma présentation initiale, le but premier qui a été annoncé c'est la conservation du marché. Parce qu'il faut bien comprendre qu'un promoteur comme moi, construire des immeubles résidentiels juste de condos, je peux faire ça partout dans la ville. Je

3310 peux acheter n'importe quoi, si j'étais capable. Je peux choisir des sites beaucoup plus simples que le marché Saint-Jacques.

 Donc, quand j'achète le marché Saint-Jacques, le but premier de mon intervention là-bas, c'est de remettre le marché sur les rails pour qu'il fonctionne, sinon j'aurais acheté quelque
3315 chose de plus simple, anonyme, je fais des condominiums, je m'en vais, puis je n'ai pas besoin de ça. C'est vraiment ça.

 Donc, quand on se présente là comme promoteur et qu'il y a une vocation de marché, l'immeuble a été construit comme un marché, il est aménagé comme un marché. Il y a des
3320 marquises, il y a des *loading dock*, il y a tout ce qu'il faut, c'est un marché. On n'a pas du tout, on n'a même pas une demande de modification du rez-de-chaussée, d'une porte ou rien. Tout est fonctionnel comme un marché, comme il a été construit par des architectes qui ont fait... c'est les mêmes qui ont fait le marché Atwater, et cetera.

 Donc, pour corriger, je me permets de corriger. L'intervention première c'est de remettre
3325 le marché sur les rails. C'est ce que j'ai dit aussi dans mon... et pour avoir une balance commerciale positive et ne pas être obligé d'avoir des loyers trop élevés en bas, on fait des condominiums en haut. Parce que si on ne fait rien avec le haut, moi, je n'ai pas les finances pour avoir un marché public en bas puis avoir des tarifs avec des cultivateurs qui louent des
3330 tables à 10 \$ par jour. Je n'ai pas assez d'argent pour supporter ça. Je ne suis pas le fédéral, là. Alors, on ne peut pas subventionner. Donc, on a imaginé, en faisant notre proposition, faire des revenus avec le haut et qui nous permettraient d'avoir un marché en bas.

 Quand vous mentionnez que ce n'est pas calculé, moi, ça fait 35 ans qu'on fait des
3335 condominiums. Donc, même si on n'a pas fait le calcul exact, il y a une répétition; les coûts de construction, tout ça, au pied carré, on a quand même une très bonne idée d'où est-ce qu'on s'en va. La marge exacte n'est pas encore définie, et même dans les projets qu'on fait, que ça soit moi comme promoteur ou un autre promoteur, on ne décide pas vraiment le prix qu'on vend. Le marché existe.

3340

3345 Je vous donne un exemple. Monsieur m'a répondu, si je mettais ces condominiums-là à 550 \$ le pied carré, tant mieux pour moi, je ne vais pas en vendre un. Alors, le prix de revente d'un appartement dans un quartier donné est fait par les acheteurs, pas par le promoteur. Nous, on a une marge. Alors, si on s'aperçoit qu'on peut vendre aussi cher qu'au Plateau, on va faire un peu plus d'argent. Si on peut vendre un peu moins cher, on va faire un peu moins d'argent. Puis on a une marge de fonctionnement.

3350 Mais le but de premier de cette intervention-là, c'est de remettre le marché sur les rails. Sinon, ça serait un drôle de choix pour un promoteur d'aller acheter ça. Sinon, on achète de l'autre côté, on fait un petit projet résidentiel de 25 unités. Beaucoup plus simple.

LE PRÉSIDENT :

3355 Derrière votre question, il y a une autre question qui est celle qui est plus fondamentale, c'est : pourquoi la Ville a cessé d'utiliser les locaux qui servaient à des employés, vidant, à ce moment-là l'édifice, ce qui ensuite l'a amené à le vendre? Le problème que vous avez, vous avez évoqué un marché qui fonctionnait, mais il fonctionnait parce que l'édifice fonctionnait, et l'édifice fonctionnait parce que la Ville l'occupait avec des locaux.

3360 C'est bien ça que j'ai compris, Monsieur, tantôt, dans ce que vous avez dit? Que l'édifice était occupé par des services de la Ville qui occupaient les bureaux.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3365 En fait, à la diapo à l'écran, la Ville a occupé l'édifice à des fins de bureaux aux étages de 1960 à 1983. Et la réouverture du marché... il a été fermé pendant ce temps-là. Il a été rouvert en 1983. Donc, ce n'était pas lié.

LE PRÉSIDENT :

3370 Donc, je me suis trompé.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Ce n'est pas lié.

3375

LE PRÉSIDENT :

Merci. Et en 83, l'édifice appartenait à la Ville toujours?

3380

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Oui, oui.

LE PRÉSIDENT :

3385

Et le marché a été rouvert?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3390

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Et qu'est-ce qu'il y avait aux étages?

3395

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Bien, des bureaux de la Ville encore. Oui.

3400

LE PRÉSIDENT :

Et quand la Ville a-t-elle fermé ses bureaux dans l'édifice?

3405

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Il y avait des salles de réunion après, qui ont été occupées pour les étages, aux deuxième et troisième étages jusqu'au moment de la vente en 2007.

3410

LE PRÉSIDENT :

Ils n'étaient pas occupés d'une manière stable ou c'était des salles de réunion?

3415

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Bien, c'est ça. Des événements ponctuels ou des salles... les salles ont été utilisées aux deuxième et troisième étages. Et, en 2007, je vais me répéter, la Ville a pris le parti de regrouper l'ensemble de ses opérations de bureaux, ils ont construit l'édifice Chaussegros-de-Léry, ils ont regroupé aussi des services à l'intérieur de la Cité administrative du Vieux-Montréal.

3420

LE PRÉSIDENT :

Donc, c'est à ce moment-là que la Ville a cessé d'utiliser les locaux à ses propres fins?

3425

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Pour les fins de bureaux, voilà.

3430

LE PRÉSIDENT :

Et c'est à ce moment-là qu'elle l'a vendu?

3435

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

Voilà.

3440

M. CLAUDE DIONNE :

Bien, c'est intéressant puis j'aurais d'autres questions là-dessus, mais je ne pensais pas qu'on pouvait poser ce genre de question là.

3445

LE PRÉSIDENT :

Non, non, mais ça permet de comprendre, c'est que la thèse de la rentabilité par des locations, la rentabilité était, d'une certaine manière, assurée par le fait que la Ville utilisait ces locaux-là. C'est le jour où la Ville a arrêté de les utiliser, qu'ensuite elle les a vendus, et que là, le promoteur suivant n'a pas soutenu, n'a pas été capable de soutenir le marché ou n'a pas trouvé les bonnes stratégies ou... on n'est pas là pour le juger, mais ça s'est détérioré.

3450

M. CLAUDE DIONNE :

Oui. La version que j'avais eue, moi, c'est que monsieur Plouffe voulait rester là, mais que la Ville s'était engagée à ce qu'il puisse continuer, mais le nouveau propriétaire voulait aller dans le plus haut de gamme, puis là, c'est là qu'il s'est planté. Puis la Ville n'a jamais fait respecter la clause qui prévoyait que monsieur Plouffe revienne avec ses étals l'année d'après. C'est là que le problème a commencé. C'est qu'on a voulu changer, du jour au lendemain, les gens qui allaient à ce marché-là, en disant : non, non, on ne vendra pas juste des petits légumes puis des...

3455

3460

3465 parce que dans le fond, on appelle ça un marché, mais la formule que monsieur Plouffe avait trouvée, qui fonctionnait dans le quartier, c'est que dans le fond c'était une épicerie à ciel ouvert. C'était ça qui était là. Ce n'était pas un vrai marché. Monsieur Plouffe, il ne vendait pas simplement ses productions, c'était comme une épicerie à ciel ouvert. Un modèle qui fonctionnait avec les gens qui sont autour. C'était agréable pour les gens aller là. Et là, on a scrappé cette formule-là. Puis aujourd'hui, on se dit : O.K. On va essayer de repartir quelque chose.

3470 Et là, je ne vois pas, dans ce que j'ai entendu ce soir, comment on tient compte de ça. Et là, on n'a pas eu les prix pour les condos. Mais j'ai l'impression que là, on va avoir encore une idée de... bon, les condos qui vont se vendre cher, on va vouloir avoir des produits de luxe en bas, au marché, et ça ne marchera pas nécessairement avec ce qu'il y a autour.

3475 Ça fait que ça, je ne comprends pas comment on va faire en sorte que ces... bien, parlons de clientèle, entre guillemets, que ces deux clientèles-là vont se retrouver dans le même marché puis qu'on va avoir une petite épicerie à une place avec des produits de luxe juste à côté. Puis là, on nous parle le marché Atwater, marché Jean-Talon, on n'est pas pantoute dans les mêmes catégories, on s'entend, là.

3480 Arrêtons de parler de l'exemple du marché Atwater puis du marché Jean-Talon, ça n'a rien à voir avec ce qu'il y avait pendant 25 ans au marché Saint-Jacques. C'est ça que je ne comprends pas dans la réalisation de ce projet-là, comment on peut se faire accroire que tout ça va marcher comme par magie.

3485 On nous donne l'exemple du marché au métro Frontenac. C'est un samedi par... c'est-à-dire c'est à tous les samedis pendant les mois de l'été, c'est tout, là. Alors, on n'est pas pantoute dans la même catégorie que le marché Atwater puis le marché Jean-Talon. Alors, comment on peut penser que ça va fonctionner?

3490 **LE PRÉSIDENT :**

Vous avez bien le droit d'être sceptique.

M. CLAUDE DIONNE :

3495 C'est ça. Mais dans le fond, c'était une question que je voulais poser, mais là, c'est parce que vous m'avez tellement, avec les...

LE PRÉSIDENT :

3500 Non, non, mais c'est intéressant, parce qu'elle n'est pas finie, la question. Dans ce sens que vous m'avez dit tantôt que le marché Plouffe était, au fond, comme un supermarché déguisé.

M. CLAUDE DIONNE :

3505 J'ai dit une épicerie à ciel ouvert, pas un supermarché. Parce que dans un supermarché, on a plein de produits de marque puis tout ça, alors que c'était quand même des produits locaux qui venaient des producteurs, mais les producteurs n'étaient pas nécessairement là sur place tout le temps. Mais il y avait des liens privilégiés avec différents producteurs, ce qui faisait qu'on avait comme une espèce de marché, épicerie à ciel ouvert, qui répondait aux besoins des gens autour, et c'était tout le temps plein. On allait là, il y avait du monde à la caisse...

LE PRÉSIDENT :

3515 Il y a un intervenant avant vous qui a posé une question assez semblable à ça. O.K., là, on va retourner vers le promoteur en lui demandant : est-ce que votre clientèle, dans la tête, pour le marché, est-ce que c'est l'acheteur de condo assez haut de gamme, ou si c'est la population du coin?

3520 **M. CLAUDE DIONNE :**

Ce n'était pas ma question, mais en tout cas, allez-y avec la vôtre.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3525

Mais quand même, parce que le sujet est intéressant, il est réel, donc la réponse est facile. Il y a 25 unités de condominiums. Alors, il y a aucun commerce qui peut vivre avec 25 unités de condominiums qui sont les miens. Donc, le marché qu'on veut remettre, il veut ramasser 100 000, environ 100 000 de population qui part du fleuve, puis qui monte peut-être jusqu'à Mont-Royal, peut-être un peu plus, même, tout le quartier environnant.

3530

Quand on donne des exemples comme le marché Atwater, c'est des exemples où est-ce qu'on veut aller. On sait qu'on n'est absolument pas là. On n'a pas du tout le même braquet. Le marché Atwater a 85 ans d'utilisation sans arrêt. Il a été monté tranquillement, puis ça fonctionne.

3535

Mais on veut la clientèle. Donc, les produits qu'on recommande à nos locataires en bas, c'est des produits pour la clientèle environnante. Donc, la clientèle environnante, selon notre perception, elle est variée. Alors, il faut que la dame qui a trois enfants puisse acheter vraiment du poulet pas cher, du steak haché pas cher, tout ça, puis elle a tout ce qu'il faut. Et si quelqu'un veut, ils sont deux puis ils veulent des brochettes marinées, bien, tant mieux pour eux. Ils ont les deux. Mais on ne vise pas avoir des produits pour des gens qui peuvent se payer des condominiums chers au-dessus, comme si on était sur Bernard Ouest ou sur Green à Westmount. Non, ce n'est pas ça.

3540

3545

Alors, on sait que le marché Saint-Jacques est positionné au coin d'Amherst puis Ontario. Et on espère avoir un bon mix, plus large que la marché... vous mentionnez comment ça fonctionnait, puis que c'était bien. Il y avait un seul commerçant puis tout le monde l'aime, puis tout ça. Je l'ai rencontré plusieurs, plusieurs, plusieurs fois, il est très, très gentil.

3550

Nous, on veut essayer de faire une proposition plus large, qui va être encore plus intéressante et j'espère que vous allez venir encore plus souvent. Parce que normalement, si tu mets 10 commerçants avec tous des produits variés, ça va être encore plus intéressant. C'est une *one stop shop* complet. Il n'y a pas de raison.

3555 **M. CLAUDE DIONNE :**

Mais quand on va à son marché à pied, tout ça, notre but ce n'est pas de remplir notre coffre arrière d'auto, mais ce n'était pas ça ma question.

3560 Ma question c'était : je ne suis pas convaincu qu'à chaque fois qu'on a une belle bâtisse, que ce qu'on doit faire avec, c'est des condos. Puis dans le coin, il en pousse beaucoup, là. Des logements, il y en a de moins en moins. Il y a plein de condos qui apparaissent partout. Prenez le Ouimetoscope, on a fait des condos là-dedans. On voyait les beaux plans, c'était tout beau. On va mettre un beau petit café au rez-de-chaussée de ça. Bon, finalement, au bout du compte, on se retrouve c'est un A&W, tout ça.

3565

Bref, je ne suis pas sûr que quand on a des bâtisses que la seule affaire qu'on a à faire c'est de mettre des condos là-dedans.

3570 Mais ma question c'est : supposons qu'on dit O.K., le marché Saint-Jacques on s'est trompé, puis là, tout ce qu'il nous reste à faire là-dedans c'est de mettre du logement. Bien, pourquoi, justement, on ne mettrait pas des logements à location qui pourraient répondre à des besoins des gens dans le coin? Parce que des logements, il y en a de moins en moins, parce que partout, ça a été transformé en condo ou bien c'est transformé en gîte pour les touristes, il y a de moins en moins de place où on peut louer. Et moi, ça m'aurait plus convaincu de dire : s'il y a des logements en haut qui sont à loyer, ça, ça va nous aider à baisser le prix pendant cinq, dix, quinze ans pour le marché au rez-de-chaussée.

3575

3580 Mais là, ce que je comprends d'un condo, c'est que le condo, il est vendu une fois, la première année, puis c'est réglé après. Ça n'assure pas des revenus pendant dix, quinze, vingt ans pour aider au loyer du rez-de-chaussée. Puis ce qu'on nous a dit tantôt c'est : « Bien, on pense que ça va nous aider au début, puis qu'après ça, le marché va marcher de lui-même. » Mais je trouve qu'on est beaucoup dans les hypothèses, puis je ne vois pas d'étude très sérieuse, ou à moins que j'aie mal compris tantôt, je ne vois pas d'étude très sérieuse qui nous monte la viabilité à long terme de ce projet-là, il me semble.

3585

3590 Surtout que les revenus importants d'argent vont être au début. Et on pourrait même être un peu cyniques, mais bon, je ne connais pas monsieur Houle, ça fait que je ne peux pas le dire. Mais, tu sais, dans le fond, j'imagine que s'il a calculé un peu ses affaires, il s'est dit : bon, bien, O.K., je vais avoir mes condos, je vends mes condos. Je suis sûr de rentrer dans mon argent en vendant mes condos, puis après ça, si le marché marche tant mieux, puis si le marché ne marche pas, tant pis. Parce que mon argent va avoir été fait avec les condos. On pourrait même avoir ce genre de raisonnement là.

3595 Ça fait que je ne comprends pas comment on pense assurer la viabilité de ce commerce-là de proximité pour l'alimentation à long terme, avec le modèle d'affaire qui nous a été présenté ce soir.

LE PRÉSIDENT :

3600 Oui. C'est un commentaire, mais effectivement.

M. CLAUDE DIONNE :

3605 Bien, c'était plus une question pour moi.

LE PRÉSIDENT :

3610 Il y a eu une réponse tantôt que la Ville a donnée à ça, parce que c'est l'équivalent de la question qui a été posée antérieurement sur la densification. Voyez-vous? Et il y a eu une question de posée sur la densification à laquelle monsieur Villeneuve a répondu, et c'est le même type de chose. Parce que ce que vous voulez, c'est du logement bon marché. C'est empêcher la gentrification et avoir du logement abordable ou moins cher.

M. CLAUDE DIONNE :

3615

Mais ma question, ça serait : est-ce que ce projet-là, en supposant que la meilleure chose qu'on ait à mettre là-dedans, c'est des loyers, c'est du logement, est-ce que le modèle ne serait pas plus viable à long terme, si notre but avec ça c'est d'aider le marché au rez-de-chaussée, est-ce que le modèle à long terme ne serait pas plus viable avec des gens à location qu'une vente de condo qui donne des revenus juste la première année?

3620

Alors, ça serait ça ma question : pourquoi pas à logement plutôt que des copropriétés?

LE PRÉSIDENT :

3625

Très bien. On va aller voir d'abord à la Ville, puis ensuite on ira voir le promoteur.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3630

En fait, la réponse, je vais la faire en fonction de la réglementation d'urbanisme. Le Règlement d'urbanisme ne gère pas la tenure des logements. Donc, on ne peut pas spécifier que le projet comporterait des logements locatifs ou de la copropriété. On n'a pas ce pouvoir-là.

3635

D'autre part, on sait aussi que dans le quartier, même s'il y a eu plusieurs projets, comme vous le mentionnez, de conversion d'immeubles, la dominante du stock de logements dans le quartier Sainte-Marie est du logement locatif, majoritairement, là, à plus de 70 %.

Donc, pour l'autre partie, peut-être que monsieur Houle pourra répondre.

3640

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Monsieur le président, Monsieur Dionne, je vais tenter de l'expliquer simplement et la question est pertinente, et la réponse c'est : non, le fait de mettre des logements locatifs ne serait pas un meilleur plan d'affaires.

3645 Donc, le plan d'affaires est vraiment simple. Plus on va donner une valeur à la partie supérieure de l'immeuble, moins le marché va être sous pression financière pour avoir des loyers chers puis que ça soit dur. Et des loyers chers, ça affecte le commerçant qui est là. Souvent, il va signer, il y en avait un paquet qui a signé, ils ont tous fermé. C'est ça que j'ai acheté, moi. J'ai acheté quelque chose que ça fermait, tout le monde s'en allait. Les loyers étaient trop élevés.

3650 Je les ai, c'est ça que j'ai reçu comme plan d'affaires, c'était des loyers chers. Pourquoi c'était des loyers chers? Parce que la balance commerciale c'était vacant en haut. Pas de plan pour le haut, on va aller chercher l'argent en bas.

3655 Nous, on propose le plan d'affaires qui est très simple. La chose la plus payante à faire en ce moment, dans ce quartier-là, c'est des condominiums. On a plusieurs choix. On peut louer des logements, comme vous dites, vous suggérez, ou on fait des condominiums, on pourrait mettre des bureaux, Ville de Montréal, je ne sais pas trop, qu'est-ce qu'on peut faire en haut.

3660 Nous, on avait offert, même au début : est-ce qu'on peut louer à Espace Tango. Super! On loue à Espace Tango, mais ce n'est pas des gens qui ont de l'argent. Donc, la chose qui est la plus payante à faire, pour la partie d'en haut, c'est des condominiums. Dans tous les choix, sociaux, économiques, puis je vous le dis, mais ça se vérifie partout. Donc, en faisant ça, on allège la pression financière sur le marché. C'est le plan. C'est simple comme ça.

3665 Donc, toute autre possibilité : louer à des bureaux, vendre à des bureaux tout l'étage en haut, tout ça, c'est toutes des choses possibles, mais ça va laisser une pression... finalement, le coût de revient, et pour répondre à votre... quand on crée une valeur de condominium, bien entendu, l'argent est investi immédiatement. Donc, il n'est pas disparu la première année.

3670 Si on prend cet argent-là, on se trouve à avoir enlevé l'hypothèque, disons, ou les dettes qu'il y a sur l'étage du marché, donc la pression financière sur le marché est diminuée. Et plus on fait un bon coup en haut – pas dans un sens, comment je pourrais dire, mesquin –, plus on crée un produit qui va rapporter le maximum de profits en haut, moins il va y avoir de pression sur le marché, et c'est notre plan d'affaires à long terme.

3675

3680 Parce que s'il n'y a pas de pression sur le marché, là, on va pouvoir bien traiter nos locataires puis attendre que la population vienne, puis qu'il y ait un achalandage puis que tout le monde ait pu souffler, ce qui n'a pas été le plan d'affaires qui a été fait depuis cinq ans. Il y avait une pression énorme, il y avait des baux super chers, comme si on était sur Laurier Ouest, mais personne ne payait son loyer, ils n'étaient pas capables de suivre, c'était une évidence.

Alors, c'est vraiment une balance commerciale. Tu crées un revenu là pour diminuer la pression financière en bas. C'est le plan.

3685 **M. CLAUDE DIONNE :**

Mais là, ce n'est quand même pas une fondation que vous allez créer. Les revenus de la vente de la copropriété, ça ne va pas être mis dans une fondation qui va aider à financer le marché au rez-de-chaussée quand même.

3690 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

Oui, c'est le même propriétaire, c'est moi.

3695 **M. CLAUDE DIONNE :**

Oui, mais ce que vous me dites, c'est que vous allez avoir un gros mouton d'argent de la vente des copropriétés la première année, et ce beau montant d'argent là, vous allez le garder et le conserver pour aider à réduire les loyers au premier étage. C'est ça? Au rez-de-chaussée.

3700 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

3705 Bien, je ne veux pas nécessairement vous expliquer tout, mais dans un immeuble comme ça, il y a une dette qui est publique. Bon, tu achètes un immeuble, bien, il y a une dette, il y a une hypothèque. Puis si tu fais du profit, tu payes l'hypothèque. Plus tu fais de profits, moins tu as de dettes. Et donc, moins tu as de pression financière, tout simplement. C'est simple, là.

LE PRÉSIDENT :

3710 Mais l'argument de monsieur est à l'inverse. C'est que si vous faites, vous vendez vos condos, vous faites de l'argent, mais vous restez pris avec l'ensemble de l'immeuble. Les condos sont vendus. Le reste de l'immeuble vous appartient.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3715 Oui.

LE PRÉSIDENT :

3720 Quel est l'intérêt que vous avez à louer à bon marché si cette partie de l'immeuble qui vous reste, vous n'avez que ça.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3725 Votre question est intéressante.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que c'est ça?

3730 **M. JEAN-PIERRE HOULE :**

3735 Oui, la question est pertinente. Moi, je n'ai pas d'intérêt à louer le plus bas possible. Je ne suis pas une fondation, je ne suis pas la Ville de Montréal, rien de ça, ce n'est pas ça mon intérêt.

Mais mon intérêt c'est de faire un plan d'affaires qui est sain et, selon mon expérience, c'est très payant. Alors, dans le sens que... ce n'est pas que j'ai fait beaucoup d'argent dans ma vie, mais c'est que la façon de faire un plan d'affaires doit être intelligente, si on veut que... et donc, l'idée, comme j'ai déjà dit, c'est de faire un plan d'affaires qui permet la patience.

3740

Alors, pour ça, effectivement, si on a payé, disons qu'on a tout payé le marché, on a pris l'argent, on a payé le marché, ça ne coûte plus rien en bas. Là, on peut être patient. Et notre but, c'est de louer le plus cher possible, tellement il y a de monde dans ce marché-là. Mais le but c'est quand même d'avoir un achalandage très, très, très fort pour pouvoir monter les loyers éventuellement, selon l'achalandage.

3745

Le plan d'affaires négatif, c'est d'essayer d'avoir un loyer fort, puis tu n'as pas l'achalandage qui va avec, puis ça plante. Moi, je ne peux pas me permettre ça, ce n'est pas du tout dans mon idée. Alors, mon but à long terme, c'est d'avoir des très bons revenus, parce que mes commerces fonctionnent super bien, parce que toute la population vient dans le marché parce que l'offre est bonne.

3750

Ce n'est quand même pas immense, comme endroit, vous le savez. Nous, c'est 16 000 pieds, avec le terrain c'est peut-être 30 000 pieds, bon, tout ça. Un grand IGA comme Louise Bédardm c'est 100 000. On n'est pas dans une grosse opération. Mais si on fait une belle offre variée, tous des petits commerces... Alors, je vous donne des exemples dans les erreurs qui avaient été faites, le boulanger qui était là, il avait 4 000 pieds pour vendre du pain. C'est beaucoup.

3755

Là, nous, notre boulanger qui va cuisiner sur place et tout, il est dans 400 pieds. Mais tu vas avoir autant de pain. Puis du pain, une fois que tu en as 16 pieds de large, tu en as du pain. Et au lieu d'en avoir beaucoup, il va faire plusieurs fournées par jour. Le pain va être plus frais, de meilleure qualité, puis il va prendre peu d'espace, puis ça permet une offre plus variée. Mais ça, c'est des plans à long terme.

3760

3765

Mais sincèrement, la meilleure façon d'avoir une balance commerciale positive pour le marché à long terme, c'est de trouver le produit le plus payant pour le haut de l'immeuble.

3770 La Ville, quand même, ou un propriétaire très, très, très riche pouvait se permettre, dans le temps, d'avoir un marché en bas puis d'avoir des bureaux, une occupation quelconque. Je pense qu'il ne paye même pas de taxes. Ça, c'est tant mieux. Mais dans le privé, il faut faire une balance commerciale précise.

3775 Et nous, on a fait le choix... et pour répondre à votre question, si on mettait des logements locatifs, ça vaut moins que la moitié du prix d'un condominium. On va se retrouver avec une grosse dette sur le marché, puis une grosse pression financière. Ça ne serait pas un bon plan d'affaires. C'est ma réponse.

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

3780 Monsieur Houle, est-ce que selon cette logique, ça voudrait dire que vous feriez supporter la plus grosse partie des charges d'entretien aux propriétaires de condo?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3785 Les frais de condominium, habituellement, dans toutes nos autres copropriétés qui ont des commerces, sont divisés, bien entendu, selon les normes habituelles de pieds carrés ou établissement de la quotepart et tout ça, et en plus, on fait des divisions dans un autre sens, un *cross check* de budget où est-ce que les gens paient pour les services qu'ils utilisent.

3790 Donc, le commerçant en bas va avoir, disons, un frais de condominium égale au pied carré, et cetera, sauf qu'il va avoir peut-être une taxation moindre parce qu'il ne paiera pas pour le chauffage du stationnement, l'entretien de l'ascenseur, des choses comme ça. Par contre, le résident, lui, il ne va pas payer pour la conciergerie extérieure, et tout ça.

3795

Donc, on fait une double vérification. On crée une valeur pour les condominiums, toutes les quoteparts, en incluant le condominium commercial en bas, qui va être loti aussi. Et, ensuite, on établit les budgets pour être sûrs que ça soit juste. Puis c'est très facile à faire, c'est l'utilisation des services.

3800

Dans toutes nos autres copropriétés, c'est le même principe. La Déclaration de copropriété originale avait été faite par maître Serge Allard, qui était la sommité il y a dix ans, puis on l'a synthétisée depuis ce temps-là. On la transfère d'un immeuble à l'autre.

3805

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

Merci.

Mme NICOLE BRODEUR, commissaire :

3810

Pour continuer dans cet ordre de questions là, vous parlez de quotepart entre le propriétaire du premier étage puis les espaces extérieurs, et les propriétaires de condominiums, qu'est-ce qu'il en est pour les coûts d'immobilisation? Par exemple, il faut refaire le toit, il faut faire ravalier un mur ou l'autre, suivant ce même indice-là.

3815

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Oui, absolument. Et c'est souvent pas régi ni par moi ni par... c'est vraiment le Code civil.

3820

Mme NICOLE BRODEUR :

Oui.

3825

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3830 Donc, dans les déclarations de copropriété. Et par exemple, une certaine portion des frais de condominium est indivisible. L'administration de l'immeuble, l'assurance de l'immeuble et le fonds de prévoyance pour la toiture, pour la brique, tout ça, il y a certains éléments qui sont indivisibles, que même si je voulais le faire, ça ne serait pas conforme à la loi.

3835 Donc, il y a une partie habituellement, si je me souviens bien, 40 % du budget c'est commun. Personne ne peut rien dire, c'est commun, bon. Ensuite, certaines choses plus pointues, le déneigement, est-ce que le résident va tenir à déneiger tout le parvis extérieur puis les vidanges en arrière, le conteneur pour la viande... bon. C'est dans des choses plus de détail. Mais ça, une grande partie de ça est déjà toute documentée dans le Code civil.

3840 **M. CLAUDE DIONNE :**

3845 Ma dernière question c'est : si j'ai bien compris, vous avez acheté la bâtisse à peu près le double du prix que Rosdev l'avait payée. Ça fait que j'imagine que vous êtes assez convaincu par votre projet pour acheter la bâtisse deux fois plus cher, mais est-ce que je dois comprendre que si la Ville ne vous donne pas votre 3 mètres de plus vous êtes mal pris?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3850 C'est une bonne question. Non, on n'est pas mal pris. Le projet se fait quand même. Il serait, d'après moi, moins réussi, moins beau. Ça serait peu payant, moins attirant. Une des raisons pour quoi on a acheté l'immeuble deux fois le prix, c'est que pendant cinq ans, il a été rénové. Alors, nous, on a analysé les coûts de rénovation. C'est un immeuble qui est très bien rénové, qui est LEED à la grandeur.

3855 Et moi, comme construction, quand je l'ai visité, ça me... même, ça me faisait chaud au cœur. Parce qu'un constructeur, on voit une plaque d'acier sur le bas d'une porte, puis on sait

qu'est-ce que c'est comme trouble à la poser, la trouver, l'acheter, les architectes sont là pour m'aider, puis on travaille vraiment fort – ça, c'est tout fait.

3860 Il y a une mécanique au toit qui est de la même marque qu'ils sont en train de poser chez Bombardier dans le centre-ville. C'est une belle job de rénovation que moi j'ai rachetée. Il y a eu plusieurs millions de dollars d'investis par l'ancien propriétaire. Donc, une des choses, moi, que j'aimais faire, c'est que le travail qui a été fait sur l'immeuble a été très bien fait. Une grosse partie de la brique a été remplacée, puis vous ne sauriez presque pas où. Une très belle job, 3865 vraiment un beau travail. Et si on laissait le marché abandonné, on perdrait ce travail-là. Au bout de quelques années, tout à coup, il coule, puis tu recules. Il faut que tu rénoves de nouveau. Nous, on l'attrape, il est frais rénové. On repart, on continue de là.

3870 Donc, on a un coût diminué au niveau de la construction, un peu. Comme je vous donnais un exemple tantôt, le terrazzo en parfait bon état, les mill floor qu'on voyait, c'est tout conservé. C'est des choses qui font partie de notre achat.

M. CLAUDE DIONNE :

3875 Mais donc, vous m'avez dit qui c'est viable sans le 3 mètres de plus, c'est ça?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3880 Ça n'a pas été calculé. Je dois vous dire, Monsieur Dionne, que toutes les demandes qu'on a faites depuis 30 ans à la Ville ont toujours tout le temps été acceptées, pas parce qu'on pousse ou rien, elles sont sensées.

3885 Je n'arriverais pas dans le Vieux-Montréal, un bel immeuble en pierre puis mettre six étages en verre sur le dessus. Le ministère me dirait : « Regarde, par là-bas... » On ne fait jamais ça.

Donc, ce qu'on propose, je pense, avant même de... en achetant, sans même avoir parlé à monsieur Villeneuve, madame Gorroz, ça, ça devrait aller. Et je pense que la population aussi. Il n'y avait personne qui a dit : « Ça n'a aucun sens. » C'est que c'est sensé.

3890

L'immeuble, aussi, souvent dans une modernisation, peut prendre une petite touche de plus, ça peut même l'aider, malgré tout.

M. CLAUDE DIONNE :

3895

Mais il y a quand même des gens qui ont fait remarquer que ça avait une valeur patrimoniale aussi, là. Ça fait qu'il faut faire attention.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

3900

Oui, oui, c'est sûr. Il y a des opinions.

LE PRÉSIDENT :

3905

Ça va?

M. CLAUDE DIONNE :

Merci, Monsieur.

3910

LE PRÉSIDENT :

Alors, n'hésitez pas à venir nous présenter un mémoire. Vous avez le droit d'avoir vos opinions et de les défendre.

3915

M. CLAUDE DIONNE :

3920 Bien, en tout cas, je vois que ça a suscité toutes sortes de questions. Ça fait que merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

3925 Très bien. Merci.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Merci, Monsieur Dionne.

3930 **LE PRÉSIDENT :**

Bon. Alors, cela termine. On a quelques questions personnelles à vous poser, sans étirer trop, mais au moins...

3935 **M. LUC LACHARITÉ, commissaire :**

Ma question, Monsieur le président, s'adresserait à l'arrondissement.

3940 On a fait mention de projet de développement ou de revitalisation de la rue Ontario dans cette portion-là. De quelle nature pourrait être, de quel degré d'importance et de quelle nature serait cette revitalisation?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3945 En fait, c'est dans la partie plus à l'est où il y a vraiment un projet qui a été annoncé dans le cadre du Programme particulier d'urbanisme pour le quartier Sainte-Marie, qui comportait le

réaménagement de la rue Ontario à partir de De Lorimier jusqu'aux limites est de l'arrondissement, près des rues Bercy et Hochelaga et les limites de l'arrondissement Hochelaga.

3950

Donc, c'est un projet d'environ 30 M\$ pour réaménager les infrastructures souterraines et l'aménagement de surface, donc verdissement, plantation d'arbres et ces éléments-là.

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

3955

Donc, ce projet de revitalisation donc est déjà sur les planches à dessin, avancé, et va être de nature à supporter le développement du...

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3960

Bien, en fait, tout le tronçon de la rue Ontario va s'en trouver bonifié. D'autre part, on sait qu'il y a un projet de création d'une société de développement commercial pour la revitalisation de la rue Ontario. Il y a un groupe d'associations de commerçants qui agit déjà pour la vitalité commerciale de la rue Ontario.

3965

L'arrondissement aussi a créé, l'année dernière, une division de développement économique qui se penche sur toutes ces questions-là de revitalisation commerciale.

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

3970

Cette société de développement commercial pourrait regrouper combien d'adhérents, de commerçants adhérents?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3975

On n'a pas cette donnée-là. C'est encore en processus.

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

3980 Mais c'est assez important pour que ça soit viable?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

3985 Ah oui. Il y a des demandes qui ont été faites. Oui, oui, tout à fait.

M. LUC LACHARITÉ, commissaire :

O.K.

3990 **Mme NICOLE BRODEUR, commissaire :**

3995 Ma question s'adresse aussi à la Ville. Une des choses qui m'a un peu surprise, contrairement à d'autres projets sur lesquels j'ai travaillé comme commissaire, c'est de lire, entre autres, que l'examen des nuisances se ferait six mois après la construction ou, en tout cas, la mise en œuvre de l'immeuble. Particulièrement, si je ne me trompe pas, on y voit à la fois pour les odeurs puis au plan sonore. Est-ce que vous, vous pouvez m'expliquer pourquoi c'est le cas?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

4000 En fait, il existe déjà une réglementation, là, quand on parle de partager les fonctions entre les fonctions résidentielles et les fonctions d'opérations commerciales.

Mme NICOLE BRODEUR :

4005 Oui.

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

4010 De toute manière, vous avez vu dans la conception du bâtiment que les usages sont divisés par des niveaux de plancher, il existe déjà un cadre normatif.

4015 Par contre, on regarde, après les opérations, ce qui a été fait dans les autres cas. Les techniciens en prévention du bruit peuvent aller mesurer après, parce que c'est très difficile d'estimer le niveau d'intensité, en fait, parce que quelquefois c'est relié au comportement humain ou à des bruits extérieurs du site.

4020 Donc, on veut vraiment s'assurer qu'il y ait aussi une bonne cohabitation entre les usages habitation et commercial dans un projet comme celui-là.

4025 D'autre part, je sais aussi que monsieur Houle, dans les discussions qu'on a eues avec lui, a une clause entre les propriétaires, les copropriétaires en rapport avec les opérations commerciales du marché pour prévenir des irritants ou des poursuites.

Mme NICOLE BRODEUR, commissaire :

Ça va, merci.

LE PRÉSIDENT :

4030 Dites-moi, Monsieur Houle, dans les documents qui sont présents, il est question d'amiante dans les murs. Est-ce qu'il y a encore de l'amiante dans ce...

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4035 Non, tout a été enlevé par l'ancien propriétaire.

LE PRÉSIDENT :

4040

Vous avez la garantie de ça?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4045

Oui, absolument, dans mon acte d'achat.

LE PRÉSIDENT :

4050

Oui, mais un acte d'achat... Est-ce qu'il y a une vérification, c'est-à-dire est-ce que la certification LEED, par exemple, précise bien que l'amiante a été enlevé?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4055

Je ne sais pas si la certification LEED le précise, mais nous, dans notre vérification diligente, on avait... où est-ce que c'est que je l'ai vérifié? Il faudrait que je vous trouve le document. Je peux vous soumettre le document avec plaisir, oui.

LE PRÉSIDENT :

4060

Vous nous le faites parvenir, s'il vous plaît?

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4065

Oui. C'est parce que je ne sais pas exactement où est-ce qu'on l'a vu, mais je sais qu'il n'y en a plus.

LE PRÉSIDENT :

4070

O.K. À la Ville de Montréal, il était question, dans la revue de presse de 2007, d'une station d'échantillonnage de l'air au quatrième étage. Est-ce que ça existe ou ça doit venir?

M. SYLVAIN VILLENEUVE :

4075

Ça a existé, je crois, là. On pourra le vérifier, mais ce n'est plus en fonction du tout, là, parce que c'était des... tu peux compléter, Anne-Rose?

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

4080

Nous, quand on a visité, il y avait comme une sorte de... le matériel existe toujours, mais il n'est plus en fonction, mais il existe dans la tourelle. Monsieur Houle, vous avez visité? Moi, je suis allée il y a quelques mois, en fait cet été.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4085

Oui, mais moi, je vois des objets, là, mais je ne sais pas à quoi ça sert.

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

4090

Il y a des appareils qui, en fait, mesuraient la météo, mais qui ne fonctionnent plus maintenant, mais ils sont toujours en place dans la tour.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4095

Oui. Dans la tour en haut.

LE PRÉSIDENT :

4100

Donc, ce n'est pas des échantillonnages sur la qualité de l'air.

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

4105

Ça a un rapport avec la météorologie. Je ne sais pas de quel ordre ça peut être, mais ça a un rapport avec la météo et peut-être l'air, je ne sais pas.

LE PRÉSIDENT :

4110

La météo c'est plus la température et la pluviosité, mais la qualité de l'air c'est les polluants.

Mme ANNE-ROSE GORROZ :

4115

Mais c'est possible. Je ne connais pas les instruments, mais je sais qu'il y avait du matériel, mais qui ne fonctionne plus. Et ce n'est pas très grand comme endroit. Je pense que c'est 5 mètres sur 5 mètres, quelque chose comme ça, dans la tour.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4120

Oui. Mais Monsieur Beauchamp, enfin, ce n'est certainement pas des instruments pour mesurer la qualité de l'air à l'intérieur de l'immeuble.

LE PRÉSIDENT :

4125

Non. Très bien.

M. JEAN-PIERRE HOULE :

4130

Parce qu'ils sont dans la tour en haut où est-ce qu'il y a l'horloge, puis il faut que tu accèdes là par une échelle et tout. Donc, c'est plus, je pense, une station météorologique, mais je ne peux pas savoir.

4135

LE PRÉSIDENT :

O.K. Pouvez-vous me donner une réponse écrite sur ce qu'il en est de ça, et me dire où sont stations, dans le quartier, là, où sont les stations de vérification de la qualité de l'air.

4140

M. JEAN-PIERRE HOULE :

Parfait.

LE PRÉSIDENT :

4145

Ce n'est pas difficile à trouver. Vous en avez certainement. O.K.

4150

Alors, il me reste à vous remercier de votre présence. Je pense qu'on a eu un nombre considérable de questions et fort pertinentes et présentées avec rigueur. Je n'ai jamais eu si peu à intervenir dans une audience pour obliger les gens à poser des questions. Les questions étaient vraiment très préparées et très précises.

4155

Merci donc de votre très bon ordre. Merci aux représentants du promoteur. Merci aux gens de la Ville.

Je rappelle donc que je fermerai l'audience pour la première partie. La deuxième partie est prévue le 26 mars, donc l'audition le 26 mars, je pense c'est un mardi? Oui. Et la date limite pour nous remettre un mémoire est le 21 mars.

4160 Je vous invite à venir déposer des mémoires, je pense que c'est très important. Vous avez des opinions, il est important de faire valoir les opinions que vous avez, en les fondant le plus possible pour qu'on puisse arriver à avoir le meilleur rapport possible.

4165 Comme je dis, le rapport va d'une part refléter les propos de ce soir, puis ensuite va procéder à l'analyse que la commission fera à partir de l'ensemble de la documentation et des opinions aussi que vous aurez pu nous présenter.

4170 Alors, les transcriptions seront disponibles bientôt. On ne mettra pas une pression indue pour ça.

Alors, merci donc au personnel de soutien de l'Office et à bientôt. Merci.

AJOURNEMENT

4175 * * * * *

4180 Je soussignée, YOLANDE TEASDALE, sténographe officielle, certifie sous mon serment d'office que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription exacte et fidèle des propos recueillis par moi au moyen du sténomasque, le tout selon la loi.

ET J'AI SIGNÉ :

4185 _____
YOLANDE TEASDALE, s.o.