

LE PRÉSIDENT :

790

Merci beaucoup.

M. CHRISTIAN TANGUAY :

795

Merci.

LE PRÉSIDENT :

800

Donc n'oubliez pas, vous fournissez l'information à Olivier, s'il vous plaît, pour cette information. J'inviterais maintenant monsieur Glenn Castanheira. Bonsoir, Monsieur!

M. GLENN CASTANHEIRA :

805

Bonsoir!

LE PRÉSIDENT :

Si vous voulez vous présenter, s'il vous plaît.

810

M. GLENN CASTANHEIRA :

815

Oui. Alors bonsoir! Je suis Glenn Castanheira, je suis le conseiller spécial en matière de commerce, tourisme, événements spéciaux pour l'opposition officielle de la Ville de Montréal. Je suis ici donc pour représenter l'opposition officielle de la Ville de Montréal et aussi madame Valérie Plante, qui en est la chef de l'opposition et aussi conseillère de ville ici dans Ville-Marie.

Je vous ai préparé une petite présentation *PowerPoint*. On aurait bien voulu faire un mémoire mais malheureusement...

820 **LE PRÉSIDENT :**

Mais vous pourrez nous la refilez votre présentation.

825 **M. GLENN CASTANHEIRA :**

Oui, absolument, absolument.

LE PRÉSIDENT :

830 Très bien.

M. GLENN CASTANHEIRA :

835 Donc, bien sûr, c'est un résumé. On pourrait en parler pendant des heures. Dans cette présentation, je ferai l'emphase vraiment sur les impacts commercial, touristique et communautaire du projet. Si nous avons assez de temps à la fin, on pourrait toucher d'autres sujets tels que la mixité sociale, l'habitation et, etc.

840 Bien sûr, le projet Bourbon, on n'est pas ici juste pour le démolir, il y a des aspects positifs et je pense qu'ils sont importants d'être soulignés. Il n'est pas parfait, bien sûr, sinon je ne serais pas ici. Il y a beaucoup de travail à faire pour faire en sorte que ça soit, selon nous, selon moi personnellement et selon nous, mon organisation, un projet exemplaire, un projet qui puisse contribuer concrètement au quartier.

845 Mais à la base, les éléments positifs, entre autres, le fait que l'immeuble soit construit en retrait de la ligne de propriété. Je ne me souviens plus des dimensions exactes mais c'est un aspect qui est positif pour l'armature commerciale de l'artère, pour ce qui est de sa performance et pour ce qui est de son rôle d'artère de destination. Encore faudrait-il s'assurer que cet espace ne soit pas enclavé par une clôture ou quoi que ce soit qui empêcherait d'y avoir accès mais

850 c'est un grave problème qu'on a à Montréal sur nos artères commerciales. D'ailleurs, l'architecte du projet l'avait bien mentionné lors de sa présentation, les trottoirs sont beaucoup trop étroits.

855 Une règle d'or pour une artère de destination, de calibre de destination suprarégionale comme le Village, est que huit personnes puissent se croiser simultanément. Donc quatre personnes de chaque direction. C'est un peu la règle non écrite qu'on se donne dans le milieu commercial.

860 Un autre aspect positif, ce sont les matériaux. Les matériaux utilisés sont de haute qualité, ce qui contribuera à l'expérience client, ce qui contribuera à une certaine atmosphère pouvant contribuer positivement à l'aspect touristique et commercial de l'artère et indirectement ou directement à la qualité de vie des résidents et des travailleurs du quartier.

865 Un autre aspect positif est que c'est un projet locatif. Il est important d'avoir dans une offre du secteur, non seulement des condos mais aussi des logements locatifs. On parle ici de... Les nouveaux chiffres sont, si je ne me trompe pas, 82 logements. Au début, c'était... 95? Je pensais que ça avait été revu à la baisse, je suis désolé. Donc 95 logements. En soi, c'est positif, ça amène des résidents dans le secteur. Encore faudrait-il qu'ils soient sédentaires et non pas de passage.

870 Bien sûr, le fait que ce soit des logements généralement très petits, on parle que la vaste majorité des logements font moins de 1 000 pieds carrés, les seuls logements de trois chambres à coucher font 1 200 pieds carrés. 1 200 pieds carrés, trois chambres, là-dedans il y a une garde-robe, on s'entend. Donc il faut juste être clair là-dessus. Mais le fait de densifier le secteur est généralement positif. Encore faut-il que ce soit bien fait.

875 Maintenant, le négatif, il faut bien - je suis ici pour faire une analyse, les éléments négatifs, je les ai résumés en trois principaux, selon moi. La principale étant la rupture de la trame commerciale. La trame commerciale, vous avez ici une représentation de cette fameuse trame commerciale. C'est le nombre d'immeubles et de la façon dont ils sont divisés. En rouge,

880 ce sont les fameuses exceptions de cette trame commerciale. Vous avez la Place Dupuis, vous avez l'immeuble TVA, l'Olympia et, à côté de l'Olympia, j'oublie l'immeuble.

885 Donc où ça devient problématique, c'est que pour qu'une artère commerciale soit performante, pour que toute destination commerciale soit performante, il faut qu'elle respecte un rythme. Si ce rythme n'est pas respecté, le consommateur, quand on étudie le comportement du consommateur, n'est pas optimisé. Donc le consommateur ne consomme pas autant, n'est pas porté à continuer son chemin.

890 Donc d'un point de vue strictement économique, de ce point de vue strictement commercial, il y a là une grave erreur pour ce qui est de la trame commerciale ou ce qu'on peut appeler le rythme commercial. Je dis « rythme » parce que si vous venez le comparer avec une certaine mélodie, le comportement du consommateur suit cette mélodie. Et quand vous venez la briser, que ça soit par un immeuble ou que ce soit même par un parc, un parc sur une artère commerciale, en plein milieu d'une artère, viendrait briser ce rythme commercial. Donc même si 895 c'est un ajout positif pour un quartier, c'est un aspect qui pourrait être négatif pour une artère commerciale.

900 Ultimement, c'est qu'il n'y a aucune garantie pour les organismes communautaires. Malgré ce qu'on peut lire dans les documents de présentation du projet et comme ça avait été démontré par mon prédécesseur ici à ce micro, il n'y a aucune garantie qu'un organisme communautaire pourra se loger à l'étage commercial.

905 Il faut savoir que je mentionnais lors de la dernière audience qu'il n'y a aucune garantie, les baux commerciaux ne sont pas régis par quelconque règlement, c'est des ententes entre particuliers. Même si aujourd'hui il y avait une entente avec un groupe communautaire, cette entente serait valide uniquement pour la durée du bail. Rien ne nous garantit qu'ils pourront rester sur les lieux. Je vous ferai part de nos recommandations là-dessus, il existe, bien sûr, des solutions et des exemples à cela.

910 Et ultimement, je vais éviter de tomber dans l'aspect architectural design, qu'est-ce qui est beau, qu'est-ce qui n'est pas beau. L'argument du générique n'est pas est-ce que c'est beau ou pas? C'est qu'une artère ne peut se prétendre être une artère de destination si son cadre bâti est générique à la base.

915 Donc ce que vous voyez en haut à gauche, c'est bien sûr le projet proposé Le Bourbon. En haut à droite, vous avez le Jean-Talon/Clark. Si vous trouvez une similitude entre les deux, c'est qu'il est fait par le même architecte, mais somme toute, c'est exactement le même immeuble. En dessous, vous avez l'Îlot Voyageur. Plusieurs ont comparé ce projet à l'Îlot Voyageur. Bien sûr, il n'est pas comparable dans sa totalité mais dans son architecture et dans son...
920 À quel point il ressort, si on veut, du paysage, on pourrait encore le qualifier d'Îlot Voyageur 2 ou Îlot Voyageur *Redux*.

Il y a donc là une problématique pour une artère commerciale qui se veut de destination, qui se veut une destination touristique. Il faut préserver cette harmonie architecturale qui contribue, j'insiste, je mets l'emphase, vous m'entendez parler beaucoup de commerces, je mets l'emphase parce qu'on pourrait avoir les mêmes arguments pour les points de vue architecturaux et communautaires mais je crois que d'autres gens feront ces doléances.
925

Maintenant, les recommandations. Soyons pragmatiques. La première recommandation est de diviser le projet en sections. Vous avez donc, comme vous le voyez, le carré rouge du Bourbon qui est le projet proposé. Le Bourbon est situé sur cinq lots différents en ce moment. Il serait donc tout à fait à propos, afin de respecter la typologie propre au secteur et pour s'assurer de ne pas nuire au rythme commercial de la rue, il serait essentiel de diviser le projet en – on pourrait dire jusqu'à un maximum de cinq sections, mais ça pourrait être moins, ça pourrait être
930 trois sections qui correspondent au nombre de lots ou, du moins, pour répéter cette fragmentation architecturale et commerciale qui se retrouve, ce fameux rythme que je vous mentionnais plus tôt, sur l'artère.
935

Ce que ça donnerait, eh bien, c'est un résumé, bien sûr, je ne suis pas architecte ni designer. Une image simplifiée, vous voyez la volumétrie proposée qui est très monolithique,
940

donc qui est très, très grande avec un fort accent sur les lignes horizontales. Cette géométrie est en rupture donc comme on disait plus tôt avec le reste du quartier. On pourrait s'attendre à un projet qui respecterait cette volumétrie-là, donc qui, tout en gardant un seul bâtiment, la façade et la toiture devraient être modulées afin de marquer le rythme caractéristique du secteur.

945

Dans ce cas-ci, c'est un exemple de cinq. Bien sûr, l'architecte qui est présentement sur le dossier ne manque pas de créativité, il pourra lui-même faire ses propres propositions, mais vous avez là un exemple de ce qui serait possible. Mais comment cela se traduit? Il y a, bien sûr, des exemples partout à travers le monde.

950

Celui-ci, qui est un exemple à Amsterdam, est un îlot de dix lots qui a été divisé par la municipalité qui ne voulait pas avoir un seul grand projet comme Le Bourbon actuel et qui a donc imposé de diviser les lots et de les vendre séparément. Eh bien, les deux immeubles que vous voyez là ont été bâtis par un seul promoteur. C'est en réalité un seul immeuble bâti par un seul architecte, promoteur et qui sont interconnectés mais qui poursuivent cette trame architecturale, là ce n'est pas une artère commerciale, c'est vraiment une rue semi-commerciale d'Amsterdam, et donc vous voyez l'exemple que ça donne.

955

Je prends un petit moment pour vous rappeler qu'il y a des mots qui ont été utilisés par l'architecte qui sont très à propos. Il ne faudrait surtout pas imiter le vieux. L'architecte avait très bien dit ça serait une erreur que d'imiter les vieilles bâtisses qui sont là. Ces immeubles qui sont là, comme vous pouvez voir, sont modernes. Ils n'imitent pas le vieux. Ils ne font que respecter la trame architecturale et respecter le rythme commercial.

960

Cet exemple à Londres est très probant. Celui-ci, ce n'est pas la Ville qui a forcé le projet, c'est le promoteur lui-même, qui est un immeuble locatif. Afin d'assurer le maintien de la valeur de sa propriété dans sa longévité, il fait un investissement à très long terme sur vingt-cinq, trente ans, pour s'assurer qu'elle prenne de la valeur adéquatement l'a donc morcelée. C'est un exemple morcelé du projet qui vient, donc plutôt que d'avoir un bloc monolithique, qui vient le concasser.

965

970

975 C'est le même projet qu'on a ici. Vous voyez à hauteur d'homme, on ne s'aperçoit pas qu'il s'agit là d'un même immeuble et c'est justement pour contribuer à ce fameux rythme. On pourrait l'appeler échelle humaine aussi mais c'est vraiment un rythme parce que l'échelle peut changer, elle pourrait être beaucoup plus grande. Dans ce cas-ci, c'est pour s'insérer dans le quartier.

980 Des exemples, bien sur, je vous parle de commerces. Donc allons chercher des exemples d'artères commerciales. Je vous ai sorti quelques exemples d'artères commerciales les plus performantes. Par « plus performantes », on vient chercher ici la valeur locative au pied carré et des artères qui sont comparables, qu'on pourrait comparer à la rue Sainte-Catherine de par son rôle de destinations touristique et commerciale.

985 Vous avez au-dessus un exemple d'une rue – je ne le prononcerai pas – mais une rue de Copenhague. C'est la Sainte-Catherine de Copenhague mais on irait plus vers Sainte-Catherine Ouest, ce sont des grandes bannières, c'est extrêmement cher. Vous voyez bien le rythme. Quand je vous parle de rythme commercial, c'est celui-ci. Il est segmenté, il est continu. Il n'y a pas de grande rupture.

990 En dessous, vous avez Cameron High Street à Londres qui ressemble un peu plus ici au Village de par son aspect éclectique et un peu joie de vivre, si on veut, les Anglais en ont un peu. Ici, c'est ce qu'on voit et vous voyez donc cette continuité architecturale.

995 Si nous allons maintenant en Allemagne, à Leipzig, *Liebknecht Strasse* – encore une fois, excusez mon allemand – vous avez un fabuleux exemple d'une des artères commerciales les plus importantes en Allemagne.

1000 Bien sûr, vous avez des immeubles historiques, beaucoup plus anciens que ceux que nous avons ici sur la rue Sainte-Catherine. Je vous invite à porter une attention en haut à gauche, les deux immeubles foncés, noirs, ce sont des immeubles qui datent des années 2000. Ils sont modernes et pourtant ils s'insèrent parfaitement dans la trame architecturale. Ils s'insèrent parfaitement dans le rythme commercial avec le but, encore une fois, de respecter ce

1005 fameux rythme commercial. Et si vous observez – je vous l’enverrai, vous pourrez voir d’un peu plus près – en haut à gauche, les trois immeubles au rez-de-chaussée, c’est un seul commerce. Parce que les grandes surfaces parfois ont besoin de plus d’espace et donc, même en étant une grande boutique, préservent ce fameux rythme qui est essentiel à la compétitivité d’une artère commerciale.

1010 Idem ici en dessous pour la Ville de Antwerp en Belgique. Ici, des immeubles beaucoup plus anciens mais vous avez toujours ce rythme.

1015 En dernier, Piccadilly à Londres. Piccadilly, c’est encore plus important que la rue Sainte-Catherine Ouest pour les Anglais, c’est la grande avenue commerciale et vous avez encore une fois ce fameux rythme tant vertical qu’horizontal, soit en hauteur qui est respectée et donc encore une fois primordiale pour qu’une artère commerciale soit performante. Et en bas, vous avez la Ville de Rouen, rue de la Roche, qui est une artère beaucoup plus touristique et encore une fois, donc vous l’auriez deviné, c’est ce fameux rythme commercial.

1020 Bien sûr et là je vous montre le Carrefour Laval. C’est que ce fameux rythme commercial est si important, si primordial à la performance commerciale d’une destination commerciale et à la rentabilité des commerces, on l’appelle « l’effet Gruen ». Victor Gruen est celui qui a inventé le concept des centres d’achats, même si à la fin de sa vie il a voulu s’en dissocier parce qu’il trouvait que ça a démoli les villes, mais l’effet Gruen, c’est ce qui fait en sorte que quand vous allez chez Ikea, vous y allez pour acheter un oreiller, vous ressortez avec vingt items dans votre sac. C’est que tout est organisé de façon à optimiser l’achat, la consommation. Eh bien, les centres d’achats comme le Carrefour Laval, qu’est-ce qu’ils font? Ils viennent imiter exactement ce rythme commercial que l’on retrouve dans nos villes sur nos artères commerciales en imitant, si vous regardez bien, les façades comme s’il y avait des boutiques et des immeubles cachés à l’arrière alors que ce n’est qu’un grand entrepôt.

1030 Alors si ces centres d’achats là le font, ce n’est pas parce que l’Office les a obligés à le faire ou parce qu’on groupe de citoyens les a forcés, c’est parce que c’est rentable, c’est essentiel pour avoir une artère commerciale performante.

1035 Même les casinos, vous l'aurez deviné, utilisent cette même stratégie. Dans le cas présent, le Caesar's Palace, le centre d'achats à l'intérieur du *Caesar's Palace* qui, encore une fois, vient imiter ce rythme commercial, ce rythme d'une ville, d'un quartier, encore une fois entièrement artificiel. Personne ne les a obligés. Ce n'est que la volonté d'être compétitifs qui les a poussés à le faire.

1040 Et ultimement, notre préféré, le Quartier DIX30. Le Quartier DIX30 qui est un projet de plusieurs centaines de millions de dollars, qui vise essentiellement, vous l'aurez deviné, à imiter très exactement ce que nous avons ici en ville. Donc de faire semblant d'avoir des artères commerciales, d'imiter cette trame commerciale et ce rythme commercial.

1045 Maintenant, dites-vous, l'ironie ici, c'est que ces grands promoteurs investissent des centaines de millions, sinon pas des milliards de dollars pour imiter ce que nous avons ici dans le Village. Et ce que nous avons aujourd'hui sur la table est un projet qui nous propose de remplacer cette force par un projet qui viendrait – en étant un grand bloc encore une fois parce qu'il n'est pas tout mauvais, mais s'il était un grand bloc – nuire à ce rythme commercial.

1050 Ironiquement, très ironiquement, Le Bourbon lui-même était un complexe qui respectait, tout en étant un seul immeuble parce qu'il était tout interconnecté à l'intérieur, respectait ce rythme commercial. Donc l'ironie, le comble de l'ironie ici, c'est que le projet qui était là avant était un bon exemple. Donc on est capable d'avoir – permettez-moi l'expression – le beurre et l'argent du beurre.

1055 On serait capable d'avoir un projet qui respecte la même densité de logements, les mêmes hauteurs – nous pourrions en reparler de la hauteur, si vous voulez, mais je ne m'obstinerai pas sur le neuf étages même si idéalement je crois que ça devrait être six – mais nous pouvons avoir tous ces éléments-là, tout en respectant la trame commerciale et contribuer
1060 de façon efficace, optimale à la performance commerciale et touristique de l'artère.

Deuxième recommandation et qui est aussi la dernière est de s'inspirer de l'entente entre le Plateau Mont-Royal et *Allied Properties* pour assurer un espace durable et abordable pour les

1065 groupes communautaires et en garantir la pérennité. Je ne nommerai pas ici de groupes communautaires car il serait là à la discrétion de l'arrondissement, de la Ville ou du promoteur, ça, ça peut se discuter, mais il faut savoir ce qui s'est passé avec *Allied Properties* est un cas similaire et non en même temps, parce que l'immeuble était déjà existant et c'est en échange d'un changement de zonage, on permet de convertir certains locaux.

1070 L'arrondissement du Plateau Mont-Royal a émis un moratoire et a exigé du promoteur qu'il réserve un espace aux ateliers d'artistes. Donc si on compare ici les groupes communautaires LGBTQ du quartier, c'est l'équivalent de la communauté artistique du Mile-End. Elle est essentielle à l'ADN du quartier et à sa performance et à son rayonnement. Tout comme
1075 ici d'un point de vue touristique et économique, sans la communauté gaie, le Village gai n'existe pas. Pourtant le Village gai est une des principales destinations touristiques à Montréal.

Donc dans ce cas-ci, il serait tout à fait à propos d'exiger qu'un espace soit réservé à un groupe communautaire ou à des groupes communautaires, d'autant plus que – et malheureusement, je ne retrouve pas mes chiffres – mais c'est que si vous allez voir, Monsieur le
1080 président, et Madame et Monsieur les commissaires, le rôle d'évaluation foncière, cet immeuble se situe à 4 point quelques millions \$. Et ça, c'est le nouveau rôle d'évaluation de la Ville de Montréal. Le privilège, j'utilise le terme « privilège » qui sera octroyé au promoteur de construire jusqu'à neuf étages portera cette valeur-là entre – un chiffre très conservateur selon mes estimés – entre 15 et 20 millions \$, sinon plus. Cette plus-value-là, elle vient grâce à cette dérogation-là.

1085 Maintenant, si l'immeuble a été acheté plus cher que sa valeur, il n'en est pas là la faute de la collectivité. Si le projet ne peut être rentable tout en garantissant un étage commercial, c'est que la spéculation a été erronée au moment de l'achat. Et il n'en est pas à la communauté d'absorber cette perte.

1090 Parce que soit dit en passant, un immeuble de quatre étages sur ce terrain-là pourrait, je vous le garantis étant moi-même actif dans le milieu immobilier, il serait rentable. Donc la moindre des choses serait d'exiger par écrit, comme je le mentionnais, en s'inspirant de ce qui s'est passé sur le Plateau Mont-Royal avec *Allied*... Tout le monde en sort gagnant. D'ailleurs, je

1095 vous invite à en discuter avec le promoteur *Allied Properties*, grâce à ses ateliers d'artistes, 200 000 pieds carrés qui a été réservé, le secteur est encore une référence mondiale pour la communauté créative qui attire donc des entreprises qui s'abreuvent, qui s'alimentent à même ce bassin de talents.

1100 En conclusion, bien je dis, bien sûr, contribuons au succès du Village, offrons-lui un projet structurant, d'autant plus que le premier gagnant d'un projet structurant pour ce secteur-là sera le promoteur, d'autant plus que c'est un immeuble locatif. Il restera donc propriétaire ou même s'il le revend, s'il est bien fait et bien intégré, c'est tout le secteur qui va continuer à prendre de la valeur et cet immeuble, le premier, en prendra le plus. Ce qui est une bonne
1105 nouvelle, tant pour le promoteur que pour la communauté. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Castanheira. Questions?

1110

Mme LUBA SERGE, commissaire :

J'avais des questions sur la notion du rythme. Si j'ai bien compris, il y a un élément, vous dites, horizontal, qui veut dire qu'on veut que la rue soit... Que ça ne soit pas continu le long d'un
1115 îlot ou le long d'une... Oui? Et que ça soit horizontal aussi. Alors il y a différentes hauteurs. Et quand on parle de rythme, est-ce que c'est aussi quand vous avez utilisé l'exemple des espaces, il y a quoi, il y a cinq lots, que ça serait une porte par lot? J'essaie de comprendre. Est-ce que c'est à peu près... Que c'est un îlot qui a cinq lots alors on devrait respecter cette division qui est traditionnelle ou qui est un...

1120

M. GLENN CASTANHEIRA :

Oui. L'idée des cinq lots, c'est parce que c'est déjà en cinq lots. J'ai mentionné l'exemple du Bourbon, la façon qu'il était. Le Bourbon était déjà cinq lots. Les lots sont les mêmes. Mais
1125 c'était trois immeubles principaux, il y avait plus d'une porte.

1130

Déjà sur les plans actuels, si je ne me trompe pas, il y a déjà au moins trois commerces de prévus au rez-de-chaussée sinon plus – à valider avec le promoteur. Cette division-là, elle existe déjà sur le plancher mais il n'existe pas ni en façade, ni en architecture, puisque c'est un seul et même immeuble. Votre question qui disait quand on parle de rythme horizontal ou vertical, le rythme horizontal, c'est ce qu'on voit sur les toits. Donc si les immeubles sont tous de la même hauteur, on se sent comme dans...

1135

Quand vous allez dans ce qu'on appelle un *Lifestyle Center*, chez les Costco de ce monde, c'est vraiment toute une même ligne. Ça n'invite pas à y continuer. On pourrait entrer dans les détails de ce qu'est le comportement du consommateur, il y a une science derrière ça, mais le consommateur ne veut pas continuer son chemin s'il ne sent pas qu'il est presque arrivé à la prochaine étape. La prochaine étape, c'est le prochain immeuble, le prochain commerce, la prochaine rue, la prochaine lumière, le prochain parc, etc., etc. Donc cette continuité, le rythme horizontal doit refléter cela. On peut limiter juste avec des corniches aussi, ça fait le même travail.

1140

1145

Le rythme vertical vient beaucoup plus... Bien, c'est l'exemple quand je vous montrais les lignes qui représentent vraiment le quartier, c'est ce que je mentionnais un peu plus tôt, c'est quand vous marchez, vous devez sentir que vous passez devant un autre immeuble, devant une autre adresse. Quand tout ça se retrouve sur le même immeuble comme la Place Dupuis qui a plus d'un commerces mais c'est toute la même façade en continu. On ne voit pas cette continuité-là. Même les immeubles plus anciens, parce que ce ne sont pas tous ces immeubles-là, vous le voyez aussi dans le résidentiel parfois, prenez l'exemple d'un *sixplex* qui, en réalité, sont deux triplex. On voit ça souvent à Montréal.

1150

1155

Mais il y a des éléments architecturaux qui nous font comprendre que ce n'est pas le même immeuble quand on est à hauteur d'homme. Les corniches ne sont pas pareilles, les marches ne sont pas pareilles, les portes ne sont pas pareilles. Tout ça est essentiel au maintien d'un rythme commercial.

Mme LUBA SERGE, commissaire :

D'accord.

1160 **LE PRÉSIDENT :**

J'aimerais vous poser la même question qu'à l'interlocuteur précédent. Qu'est-ce que c'est pour vous le Village gai? Parce que vous avez laissé passer un mot ou deux discrètement dans votre présentation, mais réellement, c'est quoi le Village gai selon vous?

1165

M. GLENN CASTANHEIRA :

Je vais mettre mon chapeau d'ancien résident pendant deux minutes. J'ai habité le Village pendant deux ans et j'ai été un de ses résidents transitoires justement parce que – et j'habitais pourtant au septième étage de l'Olympia dans la cour intérieure si on veut – et la qualité de vie n'était pas au rendez-vous justement parce qu'il y avait énormément... L'immeuble n'avait pas été insonorisé et tout. Donc en tant que résident, il y a clairement une communauté, au-delà de la communauté LGBTQ, il y a une communauté des anciens faubourgs qui est vraiment une identité qui est fantastique comme chaque quartier montréalais en a. En tant que résident, c'est vraiment la qualité de vie n'est pas nécessairement au rendez-vous, peu importe où on se situe plus ou moins. Donc il y a celle-là.

1170

1175

Maintenant, selon moi, selon mes yeux de spécialiste du commerce, si on veut, du tourisme, c'est une identité extrêmement forte et essentielle dans un point de vue... De deux points de vue : d'un point de vue de compétition entre les villes où Montréal fait compétition à Boston, Toronto, d'un point de vue touristique, strictement touristique. Je ne parle même pas encore ici de la compétition du point de vue du talent, de l'attraction et de la rétention du talent.

1180

D'un point de vue touristique, le Village répond à un tourisme, le tourisme gai, le tourisme LGBTQ – je n'ai pas les chiffres avec moi, je les ai oubliés – il est énorme, il est en croissance annuelle constamment. Et dites-vous que plus il existe des pays et des villes où cette

1185

communauté-là est marginalisée plus qu'ici, plus c'est avantageux – excusez-moi, je prends un terme purement économique « avantageux » – pour nous parce qu'ici, on est reconnu comme étant une terre de tolérance. Donc cet élément-là fait en sorte que la rue Sainte-Catherine Est est beaucoup plus compétitive que plusieurs autres artères commerciales à Montréal et que Montréal est beaucoup plus compétitive d'un point de vue touristique que plusieurs autres villes nord-américaines. Et je pourrais continuer encore longtemps mais il y a d'autres gens qui attendent.

1190

LE PRÉSIDENT :

1195

Et quel lien feriez-vous entre le projet Le Bourbon et cette réalité à haute valeur touristique?

M. GLENN CASTANHEIRA :

1200

Eh bien, le lien en ce moment – et excusez-moi de résumer – mais c'est qu'il n'y en a pas. Le projet sous sa forme actuelle, malgré les efforts qui ont été faits et je tiens à rappeler les éléments, c'est pour ça que j'ai tenu, je ne voulais pas juste être ici pour critiquer le projet, il y a des éléments positifs, mais sous sa forme actuelle, il ne contribue pas... La contribution est nulle. C'est-à-dire que le projet Bourbon, l'immeuble Bourbon étant vacant en ce moment, contribue presque autant – et excusez-moi, c'est peut-être dur mais c'est dans les chiffres – presque autant que de développer ce projet-là parce que le projet, le bénéfice du nouveau projet est réellement uniquement et strictement la densification de la population d'un point de vue économique. D'un point de vue commercial, l'immeuble lui-même ne contribuera pas.

1205

1210

Donc le lien entre les deux serait de – il y a deux possibilités – donc celui de contribuer d'un point de vue architectural et à l'expérience client, donc grâce à son architecture et grâce à ses façades et à son rythme, donc sa contribution architecturale et, deuxièmement, est de contribuer à l'identité du Village gai et qui est celui d'avoir des groupes communautaires qui représentent et défendent la communauté gaie.

1215

Pourriez-vous imaginer la Petite Italie sans des groupes communautaires italiens? On ne peut pas imaginer le Village gai sans groupes communautaires de la communauté LGBTQ.

1220 **LE PRÉSIDENT :**

Merci. Autre chose?

1225 **Mme LUBA SERGE, commissaire :**

Non, c'est beau.

LE PRÉSIDENT :

1230 Merci beaucoup, Monsieur Castanheira.

M. GLENN CASTANHEIRA :

Merci.

1235

LE PRÉSIDENT :

1240 Alors nous allons prendre une pause puisque nos prochains interlocuteurs, à moins qu'ils soient déjà là, Comité logement Ville-Marie? Ils sont déjà là? Bien. Alors nous allons prendre une pause une quinzaine de minutes et reprendre à – soyons généreux – 20 h 30.

SÉANCE SUSPENDUE QUELQUES MINUTES

1245

REPRISE DE LA SÉANCE