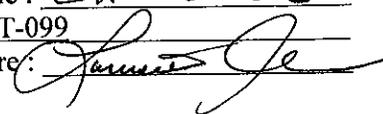


Commission de l'aménagement du territoire

Déposé le : 2011-06-02

N° CAT-099

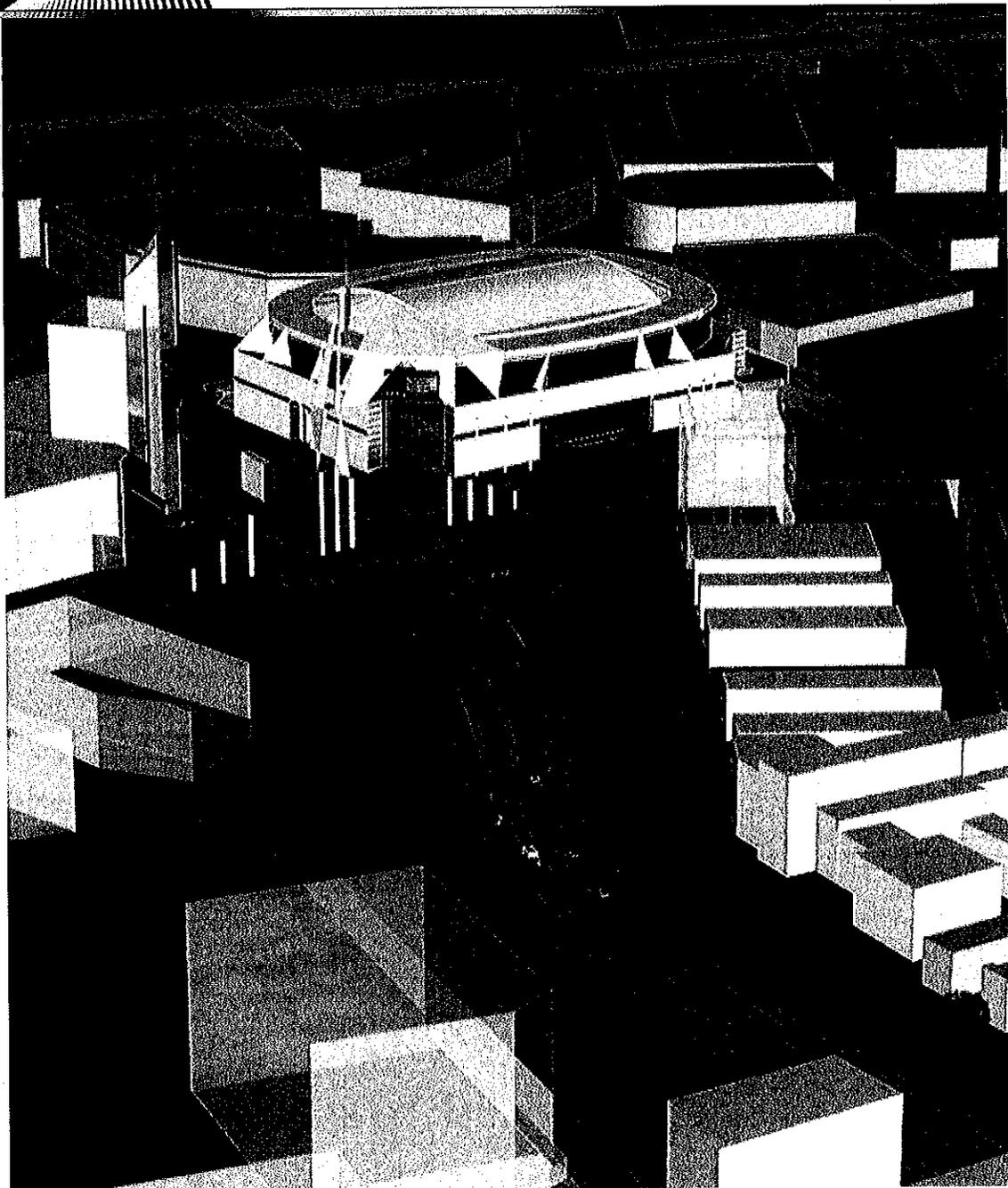
Secrétaire :



VILLE DE
QUÉBEC



Amphithéâtre multifonctionnel



Allocution du maire

1. Tableau – Projets de loi privés adoptés entre 1996-2011 et 1980-1983
2. Coût annuel de l'emprunt pour la Ville
3. Étude de Deloitte sur les droits d'identification
4. Responsabilités de Quebecor
5. Étude de Secor – Analyse d'impact économique
6. Loyer annuel pour les droits de gestion et de location
7. Participation publique dans la construction d'amphithéâtres
8. Revenus potentiels de taxation
9. Réfection cosmétique du Colisée Pepsi
10. Entente Ville-Quebecor
11. Valeurs des droits d'identification (facteurs)
12. Comparatifs des revenus avec équipe professionnelle
13. Comparatifs des revenus sans équipe professionnelle

Allocution du maire de la Ville de Québec,

Monsieur Régis Labeaume

Présentée à la Commission de l'aménagement du territoire

Projet de loi d'intérêt privé n° 204

Loi concernant le projet d'amphithéâtre multifonctionnel

de la Ville de Québec

Le 2 juin 2011

Madame la Présidente,
Monsieur le Ministre,
Mesdames et messieurs les députés,

Je tiens à remercier en premier lieu Mme Agnès Maltais, députée de la circonscription de Taschereau, qui a accepté de parrainer ce projet de loi. Mes remerciements également à tous les parlementaires qui ont permis son dépôt ainsi qu'aux membres de la Commission de l'aménagement du territoire qui nous entendent aujourd'hui.

Il importe d'emblée de situer l'objet du projet de loi 204. Celui-ci confirme le pouvoir de la Ville de Québec de conclure l'entente préliminaire intervenue avec Quebecor Media et les contrats qui en découleront.

À chaque étape des démarches entreprises jusqu'ici, les autorités de la Ville de Québec ont été accompagnées et conseillées par des juristes expérimentés, externes et internes. Ceux-ci sont d'avis que tous les gestes posés par la Ville reposent sur de solides assises légales.

Toutefois, il existe en regard de l'interprétation juridique soutenue par la Ville, des opinions divergentes. Les procédures judiciaires intentées compromettent à notre avis la réalisation du projet en raison des délais qu'elles engendrent et de l'issue toujours incertaine d'un procès quel qu'il soit.

Il est important de rappeler que la Ville de Québec a accepté la proposition de Quebecor Media sous réserve du respect des lois applicables. Cette mention fait partie de la résolution du conseil municipal. L'intervention du législateur nous donnera cette assurance définitive.

Il est important également de préciser qu'une telle intervention législative n'est pas une démarche exceptionnelle. Le projet attise les passions notamment en raison des investissements publics importants dont il fait l'objet. Cela explique en partie sans doute l'ampleur de l'attention médiatique que l'on porte à ce projet de loi. Cependant, le législateur intervient régulièrement pour assurer la sécurité juridique de projets dont il juge la réalisation souhaitable pour la société. Nous avons produit en annexe 1 un tableau illustrant de nombreux cas où des projets de loi privés et publics ont conféré des pouvoirs particuliers à des corps publics.

Au cours des prochaines minutes, je vais vous présenter l'entente intervenue avec Quebecor Media et vous exposer en quoi elle se compare avantageusement à ce qui s'est fait en Amérique du Nord.

Permettez-moi cependant, dans un premier temps, de prendre quelques minutes pour rétablir les faits, puisque depuis quelques semaines, beaucoup des choses qui ont été dites méritent d'être rectifiées.

1. Distinguer le vrai du faux

Il est faux de prétendre que la construction de l'amphithéâtre aura pour impact de hausser le compte de taxes de 3 à 4 % annuellement au cours des 20 prochaines années. Selon nous, la construction et le financement auront une conséquence marginale, voire inexistante, puisque ces deux variables représenteront 0,7 de 1 % du budget global de la Ville. À ce sujet, je vous invite à consulter l'annexe 2.

Il est faux de prétendre que Quebecor Media recevra l'équivalent d'une subvention de 40 M\$ par année pendant 20 ans. Au contraire, que la ville accueille ou non un club de hockey professionnel, Quebecor Media investira plus de 100 M\$ sur 20 ans en loyer annuel et pour l'achat des droits d'identification. Ces montants sont comparables, voire plus avantageux, que ce qui se paie en Amérique du Nord. Une étude de Deloitte & Touche sur les droits d'identification se retrouve à l'annexe 3.

Il est faux de prétendre que Quebecor Media retire tous les avantages de l'entente de principe. La Ville se déleste d'une perte annuelle d'environ 500 000 \$, si l'on se base sur les coûts d'entretien de l'actuel Colisée. Quebecor Media assumera tous ces coûts dès la première année de gestion. Ces éléments se retrouvent en annexe 4 et font partie intégrante de l'entente de principe. Quant au gouvernement du Québec, il profitera d'une parafiscalité plus qu'intéressante avec la construction de l'édifice. À cela s'ajoutera, dans l'éventualité du retour d'un club de hockey, la fiscalité sur les revenus des joueurs. Je vous invite à consulter l'étude du groupe Secor en annexe 5.

Il est faux aussi de prétendre que la Ville assume seule tous les risques financiers. Vous serez à même de le constater dans quelques minutes quand je vous présenterai les grandes lignes de l'entente.

Il est faux de prétendre que le gestionnaire et le locataire ne paieront pas de taxes municipales. Ceux-ci assumeront des taxes pour l'utilisation d'aires exclusives telles que les vestiaires et les bureaux. Les principes ici appliqués en matière de fiscalité municipale sont les mêmes que ceux appliqués actuellement aux Remparts et ceux qui prévalaient à l'époque des Nordiques.

Il est donc faux de prétendre que tous les risques sont à la charge des contribuables, et que tous les profits bénéficient à Quebecor Media.

Il est faux de prétendre que le coût du loyer négocié diminue avec le temps comme en fait foi l'annexe 6.

Selon nos experts, la Ville n'avait pas à procéder par appel d'offres public pour la conclusion de l'entente. Me Giasson abordera l'aspect légal de cette question, mais je tiens à dire qu'au plan de l'opportunité, la façon dont nous avons procédé était optimale pour la Ville et dans l'intérêt des citoyens.

Si nous avons procédé par un appel d'offres, nous aurions été obligés de nous plier à la règle de la meilleure offre sans aucune possibilité de la négocier. Or, rien ne garantissait que la Ville obtiendrait les avantages financiers recherchés. Bien au contraire, je suis personnellement convaincu que nous n'aurions pas obtenu la moitié des bénéfices financiers de l'entente avec Quebecor Media. Dans le cas qui nous occupe, les entreprises en concurrence ont bonifié leur offre jusqu'à la dernière minute.

Nous avons l'engagement de la part de Quebecor Media qu'elle poursuivra ses discussions avec les dirigeants de la LNH afin d'acquérir une franchise. Pourquoi se priver du meilleur des deux mondes : un gestionnaire sérieux aux assises financières solides désireux d'acquérir un club et en processus de le faire, ce qui est impossible d'introduire comme critère à l'intérieur d'un appel d'offres. Certes, il n'y a pas de garantie de succès mais une chose est sûre, l'intention est clairement exprimée. D'ailleurs, les Québécois ne nous auraient jamais pardonné de signer avec un partenaire qui ne désirait pas, ou n'avait pas comme projet de ramener un club de la LNH à Québec.

En ce qui a trait au sentiment d'urgence qui nous habite pour l'adoption de la loi 204, il repose essentiellement sur deux motifs :

- le report de l'adoption de la loi pourrait entraîner un retard important dans la planification des travaux. Chaque mois perdu coûte aux contribuables 2,2 M\$. La Ville n'entend pas octroyer pour l'équivalent de 20 M\$ en contrats dans les prochains mois avec une épée de Damoclès au-dessus de la tête. En conséquence, la Ville doit sécuriser juridiquement dans les meilleurs délais l'entente de principe qui la lie à Quebecor Media;
- les difficultés financières de certains clubs ne pourraient être que passagères. Aucun gestionnaire sérieux n'acceptera de négocier l'acquisition d'une franchise de hockey s'il n'est pas certain de pouvoir appliquer son modèle d'affaires. Le flottement actuel nuit à la suite des choses dans le désir de Quebecor Media de ramener un club à Québec.

2. Les avantages liés à la construction d'un nouvel amphithéâtre

Les analyses révèlent que le financement des arénas d'envergure aux États-Unis et au Canada s'est fait plus souvent par le biais de fonds provenant des villes et des gouvernements. En effet, 24 des 30 arénas accueillant des franchises de la LNH ont été construits avec des fonds publics (annexe 7).

La Ville de Québec a fait le choix d'être conservatrice dans l'analyse des retombées économiques engendrées par la construction d'un nouvel amphithéâtre multifonctionnel. Ces chiffres ont été présentés publiquement à de nombreuses reprises, et sont facilement accessibles depuis plusieurs mois. Comme le démontre la littérature en économie du sport, plusieurs villes ont vu leurs nouveaux équipements devenir de réels catalyseurs de redéveloppement urbain.

La Ville travaille depuis des mois sur le développement du secteur entourant ExpoCité et est confiante que la construction du nouvel amphithéâtre contribuera à la revitalisation de ce secteur qui est en déficit d'attention et d'amour depuis trop longtemps.

À cet égard, le Service du développement économique de la Ville établit le potentiel en investissements immobiliers à un minimum de 65 M\$ pour un retour minimal de 4 M\$ en taxes foncières à la Ville. Par mesure de prudence, nous avons ramené ces revenus à 2 M\$ dans notre montage financier (annexe 8).

Encore plus important que les arguments basés sur la création d'emplois et les retombées économiques découlant de la construction d'un nouvel amphithéâtre, vient l'argument de la qualité de vie que procure un équipement multifonctionnel à une ville, la rendant plus attrayante.

En effet, les études démontrent que les entreprises de grande taille choisissent habituellement de s'établir dans des villes qui offrent une bonne qualité de vie, ces villes étant plus susceptibles d'attirer des employés potentiels de talent.¹ Or, il s'avère que les équipes de sport professionnel, ainsi que les concerts et événements de toute envergure sont des incontournables et constituent une partie importante de la qualité de vie d'une ville. Pratiquement toutes les villes désignées comme étant les meilleurs endroits pour vivre sont situées près d'infrastructures accueillant des équipes de sport professionnel.

Ce n'est pas pour rien que le premier ministre du Québec a déclaré qu'il fallait un tel équipement dans la capitale nationale.

¹ Mark Rosentraub, *Sport Facilities, A new arena in Edmonton, and the opportunities for development and a city's image: lessons from successful experiences*, Mars 2008, p. 2.

Notons que l'idée de procéder de nouveau à une rénovation de l'actuel Colisée n'est pas envisageable (annexe 9). Outre la mise aux normes qu'il faudrait effectuer, le Colisée manque de loges corporatives, élément crucial pour la survie de tout aréna et de toute équipe de sport professionnel. De même, plusieurs sièges offrent une vue obstruée et la capacité en termes de sièges est nettement inférieure aux amphithéâtres en Amérique du Nord dont la moyenne s'établit à 18 433 sièges.

3. Une entente qui se compare avantageusement

Voyons maintenant point par point l'entente de principe avec Quebecor Media en la comparant avec d'autres.

Il importe de dire que la Ville de Québec a agi de façon diligente en procédant, avant de négocier, à une analyse comparative de tous les amphithéâtres accueillant une équipe de la LNH. Ainsi, en observant ce qui s'est passé dans d'autres villes qui souhaitaient construire ou qui ont construit un amphithéâtre multifonctionnel au cours des dernières années, la Ville de Québec s'est assurée des revenus enviés pour les citoyens de Québec.

3.1 Les droits d'identification

Selon la proposition de Quebecor Media (annexe 10), la Ville recevra 63,5 M\$ pour les droits d'identification s'il y a une équipe de hockey de la LNH, et 33 M\$ en l'absence d'équipe de la LNH. Si nous ramenons ces montants sur une base annuelle à des fins comparatives, la Ville percevra 4,5 M\$ par année avec une équipe de hockey professionnelle et plus de 2,3 M\$ en l'absence d'une telle équipe².

La moyenne des droits d'identification payés entre 1998 et 2010 pour un amphithéâtre qui accueille une équipe de la LNH est de 3,3 M\$ et elle s'élève à 3,8 M\$ en présence d'une deuxième équipe de sport professionnel. Nous disons donc, 3,3 M\$ en moyenne, versus 4,5 M\$ pour Québec.

Il importe également de noter qu'habituellement, les revenus provenant de la cession des droits d'identification reviennent aux équipes de hockey ou aux gestionnaires des amphithéâtres et non à la Ville qui est propriétaire de l'équipement. Pour comprendre les facteurs qui déterminent la valeur des droits d'identification, je vous réfère à l'annexe 11.

² À un taux de 5 % d'intérêts pendant 25 ans.

3.2 Le bail hockey avec une équipe de la LNH

L'entente prévoit que Quebecor Media paiera 4,5 M\$ par année pour la location de l'amphithéâtre s'il y a une équipe de la LNH. Ce montant sera indexé selon les termes prévus et il s'ajoute aux autres aspects financiers de l'entente.

Il nous a été suggéré, au cours des derniers jours, de comparer la situation de la Ville de Québec avec celle de la Ville d'Edmonton qui a déjà une franchise de la LNH (voir annexe 12). Cette comparaison nous est avantageuse puisque la Ville d'Edmonton touchera sur une période de 35 ans l'équivalent de 339 M\$ en revenus. Globalement, la Ville de Québec recevrait plus de 510 M\$ si l'entente avec Quebecor Media était projetée sur cette période.

3.3 Le bail spectacle avec une équipe de la LNH

En plus du loyer annuel, l'entente prévoit un loyer additionnel correspondant à 10 % des profits réalisés pour l'exploitation des activités de spectacles. Dans ce scénario où une équipe de la LNH revient à Québec, ni le bail hockey ni le bail spectacle ne prévoient de réduction de loyer en cas de pertes financières.

3.4 Le bail spectacle sans équipe de la LNH

L'entente stipule que, sans équipe de la LNH, le loyer annuel serait de 2,5 M\$ plus une participation aux bénéfices de 15 % des profits liés aux spectacles. Le gestionnaire aura tout intérêt à générer le maximum d'activités à l'intérieur du nouvel édifice, ce qui bénéficiera à l'industrie culturelle régionale. La Ville de Québec en sortira également enrichie en raison de la perception de 4 \$ à 5 \$ par billet vendu, et ce, peu importe le scénario avec ou sans hockey.

Le bail contiendra également une clause de loyer négatif selon laquelle le locataire pourrait obtenir une réduction de loyer en cas de déficit dans l'opération de ses activités de spectacles. Cette réduction de loyer représente 50 % des pertes jusqu'à concurrence du montant payable en loyer. Cela signifie donc que le locataire devra faire 5 M\$ de pertes avec les activités de spectacles et autres événements qui ne sont pas liés au hockey pour priver la Ville de tout loyer.

Comme point de comparaison pour vérifier la viabilité d'un amphithéâtre sans équipe de sport professionnel, prenons l'exemple de Kansas City. Son amphithéâtre a été financé à 78 % par des fonds publics et la population est plus du double de celle de notre ville (annexe 13).

Kansas City s'est associée à deux entreprises : AEG, qui a versé 50 M\$ comptant en contrepartie des droits de gestion, d'exploitation et de location de l'amphithéâtre pendant 35 ans, et Sprint, un fournisseur de produits et services en télécommunications, qui paie 2,5 M\$ par année pour les droits d'identification. Kansas City recevra donc 194 M\$ sur 35 ans, sans compter les profits qui pourraient être partagés.

Comparons. Nous avons établi que dans l'entente avec Quebecor Media, la Ville de Québec obtient l'équivalent de 2,3 M\$ par année pour les droits d'identification, sans équipe de la LNH. Sur 35 ans, cela représente au minimum 80 M\$.

En ce qui concerne la gestion et la location de l'amphithéâtre, c'est l'équivalent de 126,5 M\$ qui seraient versés à la Ville de Québec sur une période de 35 ans, en plus des 119 M\$ en redevances sur les billets. A cela s'ajoute un partage des profits de 15 %.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : Québec : 327 M\$, Kansas City : 194 M\$.

3.5 L'entente de gestion

En ce qui concerne l'entente de gestion, la proposition de Quebecor Media prévoit qu'elle sera confiée à un organisme à but non lucratif. Une telle pratique n'est pas unique ou exceptionnelle, car le mode de gestion des loisirs et des sports à la Ville est bâti sur ce modèle depuis plus de 30 ans et le tout donne des résultats positifs. Le gestionnaire devra s'engager à assumer tous les coûts d'exploitation de l'amphithéâtre et à développer les opportunités d'affaires qui lui permettront de tirer de son exploitation les revenus suffisants pour assumer ses obligations.

Notons que certaines villes doivent payer les gestionnaires pour opérer et gérer les amphithéâtres. C'est le cas notamment à Edmonton où la Ville paie actuellement 2,4 M\$ à Northlands, un organisme à but non lucratif, pour opérer le Rexall Place.

Avant de conclure, je laisse la parole à Me Serge Giasson, directeur du Service des affaires juridiques à la Ville de Québec, afin qu'il vous expose les assises juridiques de l'entente.

Conclusion

Nous comprenons que, à l'heure où le ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire procède à des réformes en matière de gestion contractuelle, des questions soient soulevées en regard d'une loi qui confirme une entente intervenue entre une Ville et une entreprise commerciale.

Les réponses à ces questions se résument simplement : l'entente intervenue entre la Ville et Quebecor Media n'est pas assujettie au processus d'appel d'offres public de l'avis de nos juristes. De plus, la Ville de Québec dispose de pouvoirs particuliers dans sa Charte, des pouvoirs qui lui permettent non seulement de construire un immeuble dans le but de le louer, mais aussi d'exploiter des activités commerciales.

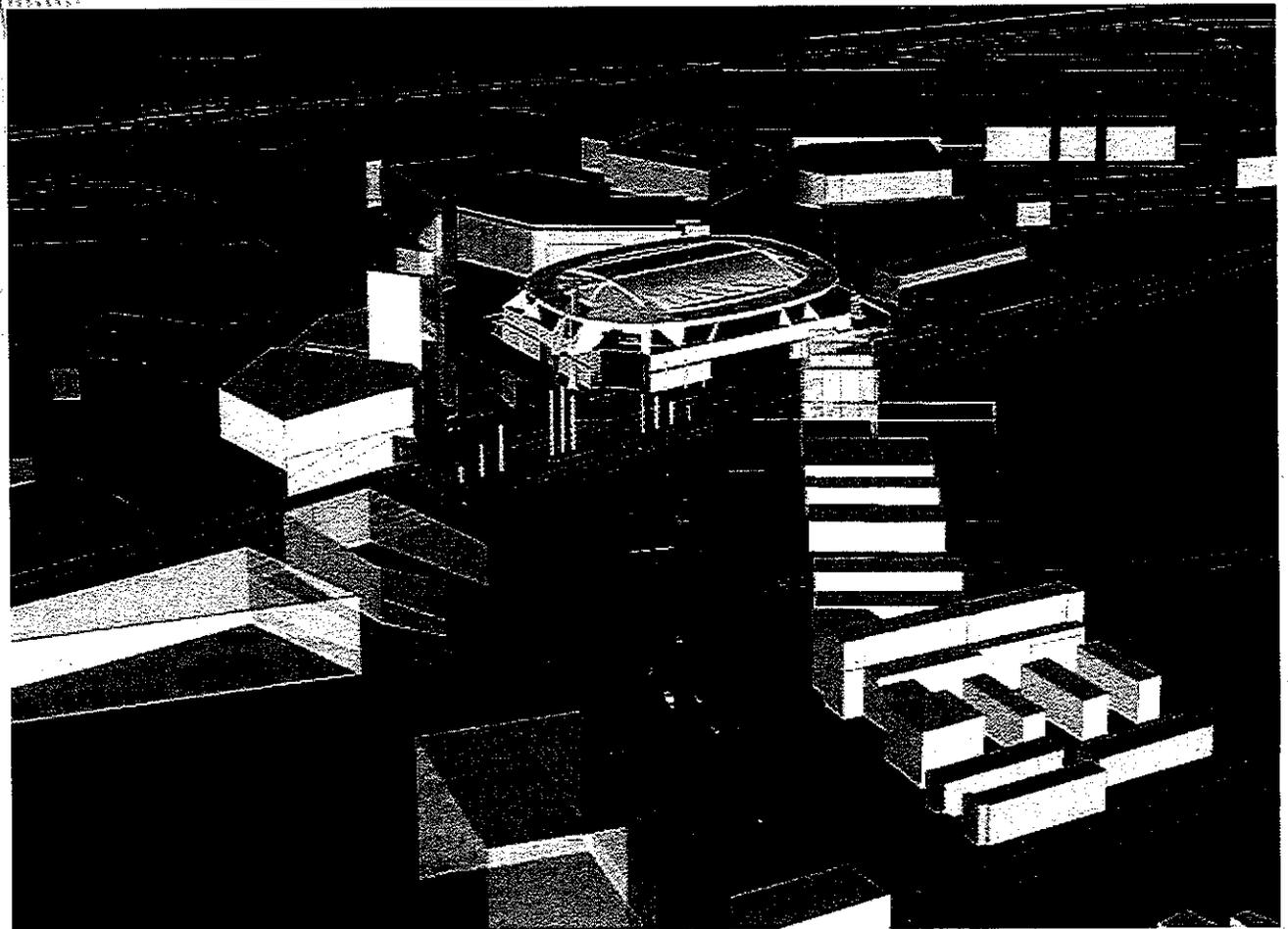
Bien que nous soyons confiants que notre interprétation est la bonne, les divergences publiquement soulevées doivent nécessairement être tranchées, et il n'y a que deux façons de le faire : par voie judiciaire ou par voie législative. Compte tenu des enjeux économiques et des délais judiciaires, la voie des tribunaux doit être écartée. Je n'engagerais pas non plus le conseil municipal dans la conclusion de contrats de gestion de l'amphithéâtre alors que le ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire a publiquement soulevé un doute quant à leur légalité. Seule l'intervention législative peut nous permettre d'avancer dans la réalisation de cette entente.

Nous demandons donc aujourd'hui l'intervention du législateur. L'Assemblée nationale est souveraine, contrairement à ce que prétendent les détracteurs du projet. Elle est intervenue à de multiples reprises pour de nombreux autres dossiers qu'elle jugeait d'intérêt public. Nous soutenons que ce projet mérite son imprimatur.

Je réitère que je suis très fier du travail que nous avons fait dans ce dossier et celui-ci s'inscrit en droite ligne avec les principes de rigueur dont nous nous sommes dotés bien avant les négociations sur l'amphithéâtre.

Je vous remercie de votre attention.

Amphithéâtre multifonctionnel



CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
PL 286 Loi concernant certains immeubles du cadastre de la paroisse de L'Ancienne-Lorette (L.Q. 1994, c. 74)	1. Le titre de 2547-1723 Québec inc. ou de ses ayants droit découlant de l'acte enregistré au bureau de la division d'enregistrement de Québec sous le numéro 1278129 sur les immeubles cédés sous l'autorité de cet acte ne peut être contesté au motif que, par cet acte, conclu le 5 mai 1988, la Ville de L'Ancienne-Lorette a vendu des immeubles qu'elle avait acquis le même jour par l'acte enregistré sous le numéro 1278128 et qu'il n'est donc pas certain qu'elle les ait acquis à des fins municipales ni qu'elle les ait, par voie de conséquence, vendus conformément à la loi.	Corrige des vices de titre sur des terrains situés dans cette ville et confirme que l'achat et la vente de ces terrains sont conformes à la loi.	
PL 204 Loi concernant la Ville de Lévis (L.Q. 2007, c. 49)	2. Malgré l'article 32 de la Loi sur la fiscalité municipale, les immeubles du projet sont portés au rôle d'évaluation de la Ville de Lévis à la date de sa mise en exploitation.	L'article 32 en question précise qu'un bâtiment est porté au rôle lorsqu'il est substantiellement terminé ou substantiellement occupé aux fins de sa destination initiale ou lorsque deux ans se sont écoulés depuis le début des travaux. La loi privée modifie ces conditions.	
PL 229 Loi concernant le Pipeline Saint-Laurent (L.Q. 2005, c. 56)	1. Ultramar Ltée peut, à défaut d'entente, acquérir par expropriation tout immeuble ou tout droit réel en vue de la construction, de l'exploitation ou de l'entretien d'un oléoduc destiné au transport du pétrole et de ses	Autorise une compagnie privée à exproprier.	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>dérivés de la région de la Ville de Lévis jusqu'aux installations existantes de la société localisées dans la Ville de Longueuil, arrondissement Boucherville.</p> <p>Une telle expropriation est régie par la Loi sur l'expropriation (L.R.Q., chapitre E-24).</p>		
<p>PL 213 Loi concernant la Ville de Saint-Hyacinthe (L.Q. 2002, c. 88)</p>	<p>1. La Ville de Saint-Hyacinthe peut, par règlement, adopter un programme aux fins d'accorder, aux conditions et selon les modalités qui y sont déterminées, un crédit de taxes lié à l'implantation ou à l'agrandissement d'établissements de haute technologie sur le territoire décrit en annexe.</p> <p>Aux fins du présent article, l'expression « haute technologie » vise notamment les domaines suivants: la biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire et agroenvironnementale. Cette expression s'entend d'un usage dont l'activité principale est :</p> <p>1° la recherche ou le développement scientifique ou technologique ;</p> <p>2° la formation scientifique ou technologique ;</p> <p>3° l'administration d'une entreprise à caractère technologique ;</p> <p>4° la fabrication de produits technologiques, comprenant des activités de recherche scientifique et de développement expérimental.</p>	<p>Le projet de loi prévoit un crédit de taxe visant à favoriser des entreprises de haute technologie.</p>	<p>Le PL 204 Loi concernant la Ville de Rivière-du-Loup (2003) traite du même sujet, dans les mêmes termes. Idem dans le PL 208 (2001) Loi concernant la Ville de Fleurimont.</p>

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>Un règlement adopté en vertu du présent article ne peut prévoir un crédit de taxes pour une période excédant cinq ans et la période d'admissibilité à ce programme ne peut dépasser le 31 décembre 2007.</p> <p>Ce crédit de taxes a pour effet de compenser l'augmentation des taxes foncières pouvant résulter de la réévaluation des immeubles après la fin des travaux. Pour l'exercice financier au cours duquel les travaux ont été complétés et les deux exercices financiers suivants, le montant de ce crédit représente la différence entre le montant des taxes foncières qui seraient dues si l'évaluation des immeubles n'avait pas été modifiée et le montant des taxes effectivement dues. Pour les deux exercices financiers suivants, le montant du crédit est respectivement de 80 pour cent et de 60 pour cent du montant du crédit du premier exercice financier.</p> <p>Le règlement prévu au premier alinéa ne peut être adopté et, le cas échéant, ne s'applique que si le règlement de zonage de la ville prévoit que, dans le cas des activités principales visées aux paragraphes 1° et 4° du deuxième alinéa, l'usage doit comprendre une superficie brute de plancher réservée et destinée à</p>		

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>des activités de recherche scientifique et de développement expérimental équivalant à au moins 15 pour cent de la superficie totale brute de plancher occupée ou destinée à être occupée par cet usage. Le règlement de zonage doit également prévoir que l'usage, dont l'activité principale est l'une de celles visées aux paragraphes 2° et 3° du deuxième alinéa, ne peut être autorisé à l'égard de plus de 30 pour cent du territoire décrit en annexe.</p>		
<p>PL 227 Loi concernant la Société aéroportuaire de Québec (L.Q. 2000, c. 68)</p>	<p>3. La taxe d'affaires visée à la section III du chapitre XVIII de la Loi sur la fiscalité municipale ne peut être imposée à l'égard d'une activité exercée par La Société Aéroportuaire de Québec. La Société Aéroportuaire de Québec n'est pas non plus sujette à une tarification visée à la section III.1 du chapitre XVIII de cette loi, sauf celle constituant la contrepartie de l'utilisation d'un service municipal.</p> <p>Cette contrepartie et ses modalités de paiement peuvent toutefois être établies par entente avec la municipalité intéressée.</p>	<p>Soustrait la société des taxes et tarifs prévus dans la Loi sur la fiscalité municipale.</p>	
<p>PL 116 Loi concernant l'acquisition de voitures pour le métro de Montréal (L.Q. 2010, c. 22)</p>	<p>4. Aucune action en justice ne peut être intentée ou continuée contre la Société de transport de Montréal ou le procureur général pour des actes accomplis entre le 31 juillet 2008 et le 8 octobre 2010 concernant l'acquisition projetée de voitures de métro</p>	<p>Soustrait la STM de toute poursuite judiciaire instiguée suite à l'octroi du contrat conclu de gré à gré avec Bombardier.</p>	<p>Le député Amir Khadir a appuyé ce projet de loi (source : http://www.assnat.qc.ca/fr/t-ravaux-</p>

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>par la Société ou, encore, pour tout autre acte accompli en vertu de la présente loi.</p> <p>5. Les dispositions de la présente loi prévalent sur toute autre disposition législative et elles mettent fin au processus en cours le 8 octobre 2010 pour l'acquisition de voitures de métro par la Société de transport de Montréal.</p>		<p>parlementaires/assemblee-nationale/39-1/journal-debats/20101007/23883.html#_Toc274314059)</p>
<p>PL 201 Loi concernant la Ville de Boucherville</p>	<p>1. La taxe spéciale prélevée aux termes de l'article 3 des règlements numéros 1895 et 1896 de la Ville ne peut être invalidée au motif qu'elle n'a pas été prélevée conformément à ces règlements en ce qui concerne la base de taxation.</p> <p>Le rôle de perception relatif à cette taxe spéciale ne peut être invalidé au motif qu'il n'a pas été confectionné suivant la loi.</p>	<p>Valide une taxe spéciale malgré qu'elle n'ait pas été prélevée conformément à la réglementation.</p>	
<p>PL 215 Loi concernant la Ville de Sept-Îles</p>	<p>3. La Ville peut, sur les terrains décrits à l'annexe I, construire, posséder et exploiter tout bâtiment ou installation destiné à l'accueil des passagers des navires de croisières ; elle peut le faire seule ou en partenariat avec l'Administration portuaire de Sept-Îles et conclure avec cette dernière toute entente à cette fin.</p> <p>Elle peut confier à toute personne l'exploitation de</p>	<p>Autorise la ville à exploiter un terminal de croisières et à conclure des ententes. Elle peut confier à toute personne l'exploitation de ces installations.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	ces bâtiments ou installations.		
PL 202 Loi concernant un immeuble du cadastre du canton de Letellier	<p>1. La vente en justice qui a eu lieu le 4 mars 2005 sur le lot 2 828 865 du cadastre du Québec, telle que publiée au bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de Sept-Îles sous le numéro 12 126 523, est déclarée valide et ne peut être contestée ou annulée pour quelque irrégularité ou illégalité que ce soit.</p> <p>2. Le titre de propriété de la Ville de Sept-Îles sur le lot 2 828 865 du cadastre du Québec, correspondant à l'ancien lot 43A-2 du rang 1, village des Sept-Îles, canton de Letellier, circonscription foncière de Sept-Îles, faisant suite à ladite vente en justice est confirmé.</p> <p>3. Les effets de la vente en justice sur le lot 43A-1 du rang 1, village des Sept-Îles, canton de Letellier, circonscription foncière de Sept-Îles, correspondant au lot 3 683 534 du cadastre du Québec, sont déclarés nuls et les inscriptions au registre foncier relatives à cette vente sur ce lot sont déclarées invalides, sont réputées n'avoir jamais été inscrites et n'affectent en rien les droits de tout titulaire de droit réel à l'égard du lot 3 683 534, notamment de la Compagnie de chemin de fer du Littoral Nord de Québec et du</p>	Empêche l'annulation et la contestation d'une vente en justice, malgré toute irrégularité ou illégalité.	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	Labrador inc./Quebec North Shore and Labrador Railway Company Inc.		
PL 217 Loi concernant la Ville de Huntingdon (2006)	11. Toute résolution ou tout règlement adopté par la Ville entre le 1er janvier 2005 et le 20 juin 2008 ne peut être invalidé au motif que la Ville n'avait pas la compétence pour l'adopter et aucune illégalité ou irrégularité ne peut résulter du fait qu'elle l'ait mis en application, et ce, dans la mesure où cette résolution ou règlement est conforme aux pouvoirs accordés à la Ville par la présente loi.	Cette ville voulait, par règlement, adopter un programme de relance résidentielle, commerciale et industrielle. La ville voulait confier à un OBNL la gestion, pour son compte, d'un tel programme et lui accorder les montants nécessaires à cette fin, pouvant même créer cet OBNL.	Le PL 201 (2006), le PL 208 (2004), le PL 209 (2004), le PL 211 (2004), le PL 223 (2004), le PL 240 (2005) portent sur ce sujet, mais ne soulèvent pas d'éventuelles irrégularités. Par contre, le PL 230 Loi concernant la Ville de Gaspé (2005), va dans le même sens et spécifie à l'article 3 que les ententes « ne peuvent être invalidées au motif que la ville n'avait pas compétence ». Idem dans le PL 241 Loi concernant la Ville de Grande-Rivière (2005) à l'art. 5.
PL 207 Loi concernant la Ville de Blainville (2004)	1. La Ville peut acquérir, de gré à gré ou par expropriation, tout immeuble situé dans la partie de son territoire décrite en annexe en vue de l'aliéner	Ajoute aux compétences de la ville.	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>pour la réalisation d'un projet de développement conforme aux règlements d'urbanisme.</p> <p>2. La Ville peut, avant d'acquérir un immeuble visé à l'article 1, conclure une entente avec une personne intéressée à réaliser un projet de développement, notamment aux fins de prévoir les modalités de réalisation du projet.</p>		
<p>PL 215 Loi concernant la Ville de La Tuque (2004)</p>	<p>1. Le règlement numéro 85-96 de l'ancienne Municipalité de Lac-Édouard, les travaux et les dépenses effectués, les compensations ou sommes d'argent exigées et prélevées de même que les paiements reçus de contribuables pour les fins de ce règlement ne peuvent être invalidés en raison de l'un des motifs suivants :</p> <p>1° le coût des travaux exécutés excède celui autorisé ; 2° le montant de l'emprunt excède celui autorisé ; 3° une compensation ou somme d'argent a été exigée et prélevée au lieu de la taxe foncière prévue ; 4° la durée d'une partie de l'emprunt excède celle autorisée ; 5° le montant des prélèvements annuels excède celui autorisé pour la période antérieure au financement permanent de l'emprunt ;</p>	<p>Soustrait un règlement et les travaux qui en ont découlé de certains motifs d'invalidité. Rend certains paiements et compensations incontestables.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>6° l'application des dispositions relatives au paiement en un versement de la part du capital de l'emprunt afférente à un immeuble ;</p> <p>7° le défaut de transmettre des comptes de taxes ou leur insuffisance ;</p> <p>8° une compensation ou somme d'argent a été exigée et prélevée pour des immeubles exempts de toute taxe foncière municipale ou scolaire en vertu de la Loi sur la fiscalité municipale (L.R.Q., chapitre F-2.1) ;</p> <p>9° les travaux exécutés bénéficient à des immeubles non visés par le règlement.</p> <p>Toute compensation ou somme d'argent exigée ou prélevée ainsi que tout paiement afférent à un immeuble effectué avant le 17 décembre 2004 en vertu du règlement sont incontestables et sont réputés avoir été exigée, prélevée ou effectué en vertu du règlement tel que modifié par la présente loi.</p>		
<p>PL 237 Loi concernant la Municipalité de Saint-Donat (2005)</p>	<p>2. Un acte en vertu duquel a été établie, depuis le 13 juin 2002, une servitude en faveur d'un immeuble de la municipalité aux fins visées à l'article 117.1 de la Loi sur l'aménagement et l'urbanisme ou, le cas échéant, par anticipation à de telles fins, de même que les actes accomplis par la municipalité pour réaliser ces fins, ne peuvent être invalidés aux motifs</p>	<p>Valide un acte de la municipalité et l'exonère de toute irrégularité suite à une dépense.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>que la loi ne lui permettait pas d'exiger son établissement.</p> <p>Aucune illégalité ou irrégularité ne peut résulter du fait que la municipalité a dépensé des sommes provenant du fonds visé par l'article 117.15 de la Loi sur l'aménagement et l'urbanisme sur l'assiette d'une telle servitude.</p>		
<p>PL 202 Loi concernant certains immeubles du cadastre du canton de Métabetchouan (2001)</p>	<p>7. Le titre de propriété d'Agropur Coopérative sur les différents immeubles décrits en annexe ne peut être attaqué en raison du fait que, dans plusieurs actes qui ont transféré ou constaté le transfert de la propriété de ces immeubles à ses auteurs, des parties de lot ne sont pas individualisées ni décrites par leurs tenants et aboutissants ou que, lorsqu'elles le sont, la désignation ne contient pas les éléments utiles pour situer l'immeuble en position relative.</p>	<p>Valide le titre de propriété d'Agropur, malgré toute erreur d'inscription.</p>	
<p>PL 392 Loi visant à assurer l'approvisionnement en porc d'un abattoir exploité en Abitibi-Témiscamingue (2002, chapitre 56)</p>	<p>1. Est soustrait à l'application de l'article 47 du Règlement sur les exploitations agricoles édicté par le décret no 695-2002 du 12 juin 2002 tout projet d'implantation, dans la région administrative de l'Abitibi-Témiscamingue, d'un nouveau lieu d'élevage de porcs ou tout projet d'augmentation, dans un lieu d'élevage existant dans cette région, du nombre de porcs au-delà de celui déjà autorisé, s'il</p>	<p>Soustrait de l'application d'un règlement l'implantation d'un lieu d'élevage porcin.</p>	<p>Il ne s'agit pas d'un projet de loi privé, mais du gouvernement.</p>

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>est démontré, dans le cadre d'une demande d'autorisation présentée en vertu de l'article 22 ou de la section IV.1 du chapitre I de la Loi sur la qualité de l'environnement (L.R.Q., chapitre Q-2), que le projet est nécessaire pour assurer à l'abattoir exploité au 584, rangs 6 et 7 Nord, dans la municipalité de Lorrainville un approvisionnement suffisant en porc destiné à la production de jambon de type « prosciutto ».</p> <p>Dans le but d'assurer une protection accrue de l'environnement, le gouvernement ou le ministre, selon le cas, peut subordonner l'autorisation de tout projet visé au premier alinéa à des règles différentes de celles prescrites par le Règlement sur les exploitations agricoles et fixer une échéance d'application pour ces règles. Cette autorisation doit en outre être assortie de conditions propres à permettre le contrôle de la destination des porcs provenant du lieu d'élevage visé par l'autorisation.</p> <p>Pour l'application du présent article, « porcs » inclut les truies et les porcelets.</p>		
PL 203 Loi concernant la Ville de Sept-Îles (2001)	1. La Ville de Sept-Îles est autorisée à exploiter sur l'immeuble correspondant aux lots 40B, 241 et 242 du rang 1,	Ajoute aux pouvoirs de la municipalité.	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>Village des Sept-Îles, au cadastre officiel du canton de Letellier, un parc d'entreposage de bateaux de pêche et de plaisance et à y exercer toute autre activité connexe.</p> <p>2. La Ville de Sept-Îles est autorisée à confier à une personne morale à but non lucratif l'organisation et la gestion, pour son compte, de ce parc d'entreposage et, à cette fin, à conclure avec elle des contrats et lui accorder les fonds nécessaires.</p>		
<p>PL 206 Loi concernant la Ville de Mont-Tremblant (2001)</p>	<p>5. Un acte en vertu duquel a été établie, depuis le 1er janvier 1992, une servitude en faveur de l'ancienne Municipalité de Mont-Tremblant ou de la Ville de Mont-Tremblant aux fins visées à l'article 117.1 de la Loi sur l'aménagement et l'urbanisme, de même que les actes accomplis par ces municipalités pour réaliser ces fins, ne peuvent être invalidés au motif que la loi ne leur permettait pas d'exiger son établissement.</p> <p>Aucune illégalité ou irrégularité ne peut résulter du fait que ces municipalités ont dépensé des sommes provenant du fonds visé par l'article 117.15 de la Loi sur l'aménagement et l'urbanisme sur l'assiette d'une telle servitude.</p>	<p>Protège la création d'un parc (la fiducie du Domaine Saint-Bernard) de toute irrégularité et illégalité.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
PL 209 Loi concernant la Municipalité de Lac-Etchemin (2001)	1. Les règlements mentionnés à l'annexe A adoptés par la Paroisse de Sainte-Germaine-du-Lac-Etchemin ne peuvent être invalidés au motif que les procédures d'adoption de ces règlements n'ont pas été effectuées selon les formalités prévues par la loi.		
PL 216 Loi concernant la Municipalité de Caplan (2002)	<p>5. La municipalité est réputée avoir toujours eu les pouvoirs qui lui sont accordés par la présente loi, lesquels lui sont accordés malgré la Loi sur les immeubles industriels municipaux (L.R.Q., chapitre I-0.1) et la Loi sur l'interdiction de subventions municipales (L.R.Q., chapitre I-15).</p> <p>6. Le règlement d'emprunt numéro 93-2002, le bail intervenu le 11 février 2002 entre la Municipalité de Caplan et la compagnie Corporation ACI Télécentrics du Québec inc. relatif à l'immeuble visé à l'article 1 et les autres décisions prises par le conseil en application de ce règlement ou de ce bail ne peuvent être invalidés au motif que la municipalité n'avait pas compétence.</p>	Valide la compétence de la municipalité et soustrait le bail industriel de toute invalidité découlant de cette absence de compétence.	
PL 218 Loi concernant la Ville de Chandler (2002)	3. La ville peut acquérir de Gaspésia le « chalet rouge », immeuble dont la description technique et le plan ont été préparés par Pierrot Joncas, arpenteurgéomètre de Chandler, et datés du 3 juin 2002 sous le numéro 3912 de ses minutes, le curling et le golf, immeubles dont les descriptions techniques	Octroi des pouvoirs spéciaux à la ville, notamment pour conclure une entente avec un OBNL afin de lui confier la gestion d'immeubles	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>et les plans ont été préparés par Bernard Quirion, arpenteur-géomètre de Chandler, et datés du 1er décembre 2000 sous le numéro 1091 de ses minutes. La ville peut également exploiter ces immeubles.</p> <p>La ville peut conclure une entente avec un organisme à but non lucratif pour lui céder ces immeubles, à titre gratuit ou onéreux, lui prêter de l'argent pour les acquérir et lui accorder annuellement une subvention jusqu'à concurrence des taxes foncières et des compensations auxquelles sont assujettis ces immeubles.</p> <p>Pour garantir l'exécution des engagements pris dans une entente avec un organisme à but non lucratif, la ville peut se faire donner toute hypothèque ou toute autre sûreté qu'elle juge suffisante.</p> <p>En raison de son aide, la ville peut également se faire consentir d'autres avantages, notamment une participation dans les revenus et dans la plus-value de ces immeubles.</p> <p>5. La ville peut, par règlement, créer au profit de secteurs formés des territoires des anciennes municipalités de Newport, de Pabos, de Pabos Mills</p>	<p>acquis de Gaspésia.</p> <p>La ville peut « se faire consentir d'autres avantages, notamment une participation dans les revenus et dans la plus-value de ces immeubles ».</p> <p>Protège des règlements de toute invalidité et illégalité.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>et de Saint-François-de-Pabos une réserve financière aux fins d'octroyer un crédit de taxes foncières ou de compensations afin de permettre l'étalement de l'uniformisation des comptes de taxes.</p> <p>Le règlement créant la réserve doit déterminer sa durée sans dépasser huit exercices financiers à compter du 1er janvier 2002. Le règlement peut fixer pour chaque secteur des catégories de taxes ou de compensations, octroyer un crédit différent par catégorie, établir la durée de ce crédit ainsi que les conditions et les modalités relatives à son application.</p> <p>La partie de la réserve créée au profit d'un secteur ne peut être constituée que des sommes établies par le Règlement sur le régime de péréquation édicté par le paragraphe 7° de l'article 262 de la Loi sur la fiscalité municipale (L.R.Q., chapitre F-2.1) qui sont versées à la ville jusqu'à concurrence, annuellement, des sommes allouées pour l'exercice financier 2001 à chacun des secteurs formés des territoires des anciennes municipalités en vertu de ce régime. Ces plafonds sont en vigueur pour les cinq exercices financiers suivants celui de 2001. Pour le sixième exercice financier, ces plafonds sont réduits du quart des sommes allouées en 2001, pour le septième</p>		

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>exercice financier, ils sont réduits de la moitié, et pour le huitième exercice financier, ils sont réduits des trois quarts.</p> <p>Tout solde non utilisé de cette réserve est versé au fonds général de la ville.</p> <p>6. La ville est réputée avoir eu, depuis la date de son décret de constitution, les pouvoirs qui lui sont accordés par l'article 5 de la présente loi.</p> <p>Les règlements numéros V-14-2001 et V-22-2002 de la ville ne peuvent être invalidés au motif qu'elle n'avait pas la compétence de les adopter et aucune illégalité ou irrégularité ne peut résulter du fait qu'elle les a mis en application et ce, dans la mesure où ces règlements sont modifiés en conformité avec l'article 5 de la présente loi.</p>		
<p>PL 205 Loi concernant la Ville de Victoria-ville (1999)</p>	<p>1. Les ventes constatées par les actes mentionnés en annexe ne peuvent être annulées au motif qu'elles n'ont pas été autorisées par le ministre des Affaires municipales et le ministre de l'Industrie et du Commerce contrairement à l'article 4 de la Loi des fonds industriels (S.R.Q. 1964, chapitre 175) en vigueur au moment de leur conclusion respective.</p>	<p>Valide des ventes de terrains qui n'avaient pas été autorisées par le ministère des affaires municipales.</p>	
<p>PL 208 Loi concernant</p>	<p>32. Le titre obtenu par la Ville de Saint-Basile-le-</p>		<p>Cependant, la loi n'affecte</p>

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
la Ville de Saint-Basile-le-Grand (1999)	Grand sous l'autorité de la présente loi sur des immeubles situés dans le territoire décrit en annexe est incontestable.		pas une cause pendante au 15 février 1999 (art. 31).
PL 214 Loi concernant la Ville de Saint-Hubert (1999)	<p>30. Malgré toute disposition inconciliable et notamment malgré le deuxième alinéa de l'article 6 de la Loi modifiant la Charte de la Ville de Saint-Hubert (1972, chapitre 83), la ville peut aliéner des immeubles compris dans le territoire décrit à l'annexe I à un prix inférieur au total des dépenses effectuées par la ville relativement à ces immeubles, pourvu que cette aliénation soit faite pour la valeur marchande.</p> <p>La ville est aussi autorisée à vendre à des fins agricoles des immeubles compris dans le territoire décrit à l'annexe I même si elle les a acquis sous l'autorité de l'article 6 de la Loi modifiant la Charte de la Ville de Saint-Hubert.</p>	Aliénation à un prix inférieur, en matière agricole, malgré toute disposition inconciliable.	
PL 216 Loi concernant la Ville de Saint-Laurent (1999)	4. Aucune illégalité ou irrégularité ne peut résulter du fait que la ville a, avant le 1er janvier 1999, adopté et mis en application le règlement 1160 ou a cautionné ou subventionné l'organisme mentionné à l'article 2.	L'article 2 en question spécifie qu'aux fins de l'imposition de toute taxe foncière municipale basée sur la valeur des	Disposition semblable à l'art. 28 du PL 222 Loi concernant la Ville de Contrecoeur (2002)

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
		immeubles, un terrain vacant propriété de Technoparc Saint-Laurent est présumé être, au sens du paragraphe 5° de l'article 204 de la Loi sur la fiscalité municipale, un immeuble appartenant à un mandataire de la ville.	
PL 219 Loi concernant la Ville de Rivière-du-Loup (2001)	<p>2. Ni les règlements ni les résolutions adoptés par le conseil de cette ancienne municipalité lors des séances spéciales tenues le 12 avril 1972, les 30 et 31 mars 1992, le 5 octobre 1993 et le 13 décembre 1993 à 20 h 40 ne peuvent être annulés pour le motif que la séance spéciale au cours de laquelle ils ont été adoptés n'avait pas été convoquée conformément à l'article 156 du Code municipal du Québec (L.R.Q., chapitre C-27.1).</p> <p>3. Les règlements numéros 366, 366-A et 366-B adoptés par le conseil de cette ancienne municipalité concernant le budget de la municipalité pour l'exercice financier de 1998 et l'imposition des taxes pour cet exercice financier sont déclarés valides.</p>	Valide des règlements qui auraient pu être adoptés illégalement.	
PL 220 Loi concernant la Municipalité de	1. Le règlement de zonage 235-95 et le règlement de lotissement 236-95 de la Municipalité de Saint-		Dispositions semblables dans PL 231 Loi

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
Saint-Joachim (2000)	Joachim, adoptés le 6 mars 1995, ne peuvent être invalidés au motif qu'ils n'ont pas été approuvés selon les formalités prévues par la loi.		concernant la Municipalité de Deauville, sur des règlements qui ne peuvent être contestés même s'ils n'ont pas approuvés, adoptés et publiés suivant la loi. Dispositions au même effet dans le PL 223 (1996), le PL 225 (1997), le PL 228 (1996), le PL 279 (1998).
PL 233 Loi concernant la Ville de Verdun (2000)	<p>4. Les règlements mentionnés en annexe concernant le financement de certains programmes municipaux de subvention et décrétant des emprunts à ces fins, ne peuvent être déclarés invalides pour le motif que la taxe décrétée par ces règlements est imposée sur la base de la valeur des immeubles d'une partie seulement du territoire de la municipalité.</p> <p>5. Aucune promesse de subvention effectuée en vertu du règlement numéro 1553 ne peut être déclarée invalide pour le motif que ce règlement n'avait plus d'effet entre le 26 novembre 1996 et le 6 février 2000. Il en est de même pour tout versement de subvention effectué en vertu du même règlement.</p>	Protège de leur invalidité possible des règlements, des promesses de subventions et un titre de propriété.	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>6. Les lots 1 153 497 et 2 077 487 du cadastre du Québec, circonscription foncière de Montréal, font partie du territoire de la Ville de Verdun. Le titre de la Ville de Verdun sur le lot 1 153 497 du cadastre du Québec, circonscription foncière de Montréal, découlant de l'acte daté du 7 octobre 1996 et publié au bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de Montréal sous le numéro 4885307, ne peut être contesté au motif que, par cet acte, la Ville de Verdun a acquis un immeuble à l'extérieur de son territoire.</p>		
<p>PL 225 Loi concernant le lot 599 du cadastre de la paroisse de Saint-Polycarpe, circonscription foncière de Vaudreuil (2002)</p>	<p>3. La servitude de passage constituée aux termes de l'acte publié à la circonscription foncière de Vaudreuil sous le numéro 305424 contre la partie du lot cinq cent quatre-vingt-dix-neuf (599) du cadastre de la paroisse de Saint-Polycarpe décrite en annexe est déclarée bonne et valable.</p>	<p>Valide une servitude.</p>	
<p>PL 226 Loi concernant la Ville de Shawinigan (2002)</p>	<p>7. La ville est réputée avoir eu, depuis le 4 novembre 1993, les pouvoirs qui lui sont accordés par les articles 1 et 2 et, depuis le 3 septembre 1996, ceux qui lui sont accordés par les articles 3 à 6 de la présente loi et ces pouvoirs lui sont accordés malgré la Loi sur les immeubles industriels municipaux (L.R.Q., chapitre I- 0.1) et la Loi sur l'interdiction des subventions municipales (L.R.Q., chapitre I-15).</p>	<p>Octroi des pouvoirs spéciaux quant à un bâtiment industriel locatif érigé sur les immeubles dont la ville est propriétaire ou locataire.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
PL 210 Loi concernant la Congrégation Shaar Hashomayim (Porte du Ciel) (1996)	2. Les nouvelles constructions immobilières et toutes transactions incidentes ne sont pas invalides du seul fait que ces constructions ont porté la valeur totale des biens immobiliers de la Congrégation à un montant excédant celui permis par la loi.	Valide une construction immobilière dont la valeur dépasse celle permise par la loi.	
PL 244 Loi concernant la Ville de Lac-Mégantic (1997)	<p>2. Le conseil peut, aux fins prévues à l'article 1 [décréter la construction et l'acquisition d'un embranchement ferroviaire situé sur son territoire dans le but de favoriser son développement industriel], acquérir de gré à gré, ou par expropriation, les immeubles, servitudes et autres droits nécessaires.</p> <p>3. Les articles 573 et 573.1 de la Loi sur les cités et villes (L.R.Q., chapitre C-19) ne s'appliquent pas à tout contrat accordé par la ville relativement à un embranchement ferroviaire visé à l'article 1.</p>	Soustrait les transactions immobilières de l'application des articles 573 et 573.1 C-19.	
PL 256 Loi concernant la Ville de Blainville (1997)	<p>1. La Ville de Blainville est autorisée à établir et exploiter un centre de compétition équestre sur l'immeuble décrit à l'annexe. Elle peut également utiliser cet immeuble à toute autre fin municipale.</p> <p>2. La ville peut assumer l'administration de ce centre ou en confier l'administration à toute personne. Elle peut conclure toute entente à cette fin.</p>	Permet l'exploitation d'un centre équestre, sa gestion par une personne morale et protège de toute illégalité ou irrégularité les travaux entrepris sur ce centre équestre.	La loi n'affecte pas une cause pendante le 17 mars 1997.

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>3. Le conseil d'administration de toute personne morale à qui la ville confie, le cas échéant, l'administration du centre doit être composé d'au moins deux membres du conseil de la ville ; la charge du président ou de vice-président du conseil d'administration doit être occupée par l'un de ces deux membres.</p> <p>4. Aucune illégalité ou irrégularité ne peut résulter du fait que la Ville de Blainville a fait exécuter par la Société du Parc Équestre de Blainville et par la Société hippique de Blainville, entre le 8 juin 1988 et le 20 août 1995, des travaux sur l'immeuble visé à l'article 1.</p>		
PL 260 Loi concernant la Ville d'Otterburn Park (1997)	<p>2. En outre des motifs mentionnés à l'article 1, le règlement numéro 208 ne peut être invalidé au motif qu'il n'aurait pas été signé par le maire et le greffier de la ville avant sa mise en vigueur.</p> <p>3. En outre des motifs mentionnés à l'article 1, les règlements numéros E-333 et E-339 ne peuvent être invalidés au motif que certains travaux exécutés en vertu de ceux-ci n'auraient pas été expressément autorisés par leurs dispositions.</p>	Valide des règlements et résolutions qui n'ont pas été adoptés correctement ou dont la ville n'avait pas les pouvoirs.	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>4. Les résolutions numéros 95-311 et 97-315 adoptées par le conseil de la ville, de même que la taxe prélevée en application de ces résolutions, ne peuvent être invalidées au motif que le conseil n'aurait pas eu le pouvoir d'adopter de telles résolutions pour prévoir que le paiement des intérêts sur les emprunts temporaires pour la période excédant quinze mois de la date de la fin des travaux était à la charge de l'ensemble des propriétaires du territoire de la ville sans modifier les règlements d'emprunt concernés. La résolution numéro 97-066 adoptée par le conseil de la ville ne peut être invalidée au motif que le conseil n'aurait pas eu le pouvoir d'adopter une telle résolution reportant l'échéance des comptes de taxes concernant certains règlements d'emprunt.</p>		
<p>PL 261 Loi concernant la Ville de Shawinigan (1997)</p>	<p>2. La ville peut contribuer à la construction, à l'établissement et au financement d'un centre de congrès. À ces fins, elle peut conclure une entente avec toute personne, lui prêter de l'argent ou lui accorder toute forme d'aide malgré la Loi sur l'interdiction de subventions municipales (L.R.Q., chapitre I-15).</p> <p>3. La ville peut assumer l'administration d'un centre de congrès ou conclure une entente avec un tiers pour</p>	<p>Malgré la loi I-15, construction d'un centre des congrès, exploité par un tiers. Elle peut louer ou céder un immeuble permettant une exploitation commerciale connexe au centre. La ville peut cautionner un OBNL à cet effet.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>lui confier cette responsabilité.</p> <p>4. La ville peut acquérir l'immeuble décrit à l'annexe A et le céder ou le louer pour permettre la construction d'un établissement d'hébergement, de restauration et d'un stationnement connexes au centre de congrès.</p> <p>5. Malgré la Loi sur les immeubles industriels municipaux (L.R.Q., chapitre I-0.1) et la Loi sur l'interdiction des subventions municipales, la ville peut se rendre caution d'un organisme à but non lucratif voué à la construction de bâtiments industriels sur les immeubles décrits à l'annexe B.</p>		
<p>PL 266 Loi concernant la Ville de Verdun (1998)</p>	<p>2. Le règlement numéro 1625 de la ville pourvoyant à l'acquisition du lot 4740-1024 du cadastre officiel de la municipalité de la paroisse de Montréal, pour fins de parc à l'Île des Soeurs et décrétant un emprunt au montant de 1 140 000 \$ à cette fin, ne peut être déclaré invalide pour le motif que la taxe décrétée par ce règlement n'est imposée que sur les immeubles d'un secteur du territoire de la ville.</p>		
<p>PL 268 Loi concernant le Pavillon du Parc Inc. (1998)</p>	<p>1. Aucune irrégularité ou illégalité ne peut être soulevée à l'encontre du droit de propriété du Pavillon du Parc Inc. pour les immeubles décrits en annexe, au motif que le titre d'acquisition du Pavillon</p>	<p>Corrige une irrégularité de droit de propriété qui n'avait pas été dûment autorisé.</p>	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	du Parc Inc. n'a pas été autorisé par arrêté en conseil, selon les dispositions de l'article 44 de la Loi sur les services de santé et les services sociaux (1971, chapitre 48).		
PL 272 Loi concernant la Municipalité de Saint-Jean-des-Piles (1998)	<p>1. Les règlements d'emprunt 285-11-92 et 325-11-95 de la Municipalité de Saint-Jean-des-Piles, les travaux et les dépenses effectués ainsi que les contrats accordés en vertu de ces règlements ne peuvent être invalidés en raison de l'un des motifs suivants :</p> <p>1° des travaux ont été exécutés sur des terrains qui n'appartenaient pas à la municipalité ;</p> <p>2° un contrat n'a pas été octroyé conformément aux dispositions des articles 934 à 936 du Code municipal du Québec (L.R.Q., chapitre C-27.1) ;</p> <p>3° un contrat n'a pas été approuvé par le conseil avant d'être conclu, contrairement à l'article 142 du Code municipal du Québec.</p> <p>Aucun recours judiciaire ne peut être exercé en raison de l'un de ces motifs.</p> <p>2. Les compensations exigées et prélevées en vertu des règlements visés à l'article 1 ainsi que les paiements en un versement faits en vertu de l'article 1072.1 du Code municipal du Québec ne peuvent être</p>	Protège de leur invalidité et de tout recours judiciaire des règlements, des dépenses et des contrats en regard de certains motifs.	La loi n'affecte pas une cause pendante au 1er décembre 1997.

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	invalidés en raison de l'un des motifs mentionnés à l'article 1 ni parce que le montant de la compensation exigée et prélevée ou du paiement effectué n'est pas celui qui aurait dû l'être.		
PL 294 Loi modifiant la Charte de la Ville de Québec, (1991, c. 84)	<p>2. L'article 159a de cette charte (...) est de nouveau modifié :</p> <p>1° par le remplacement du paragraphe e du premier alinéa par le suivant :</p> <p>« e) créer par règlement les différents services de la ville, établir ou modifier le champ de leurs activités, les fusionner ou les abolir; »;</p> <p>2° par le remplacement du paragraphe i du premier alinéa par le suivant :</p> <p>« i) conclure des ententes pour confier, en tout ou en partie, l'administration, l'exploitation et la gestion, en son nom, des biens lui appartenant ou dont elle a l'usage et des programmes ou des services qui relèvent de sa compétence à l'exception de ceux relatifs à la circulation, la paix, l'ordre public, la décence et les bonnes mœurs; »;</p> <p>3° par l'addition, après le paragraphe j du premier alinéa, des suivants :</p> <p>« k) conclure une entente relative à des services en matière de santé, sécurité publique et protection contre l'incendie avec le gouvernement, l'un de ses ministères, mandataires ou agents, avec la</p>	Exclure certaines ententes de l'application des articles 573 à 573.3 de C-19.	<p>Débats en commission :</p> <p>http://www.assnat.qc.ca/In dexweb/Recherche.aspx?ca t=ex&Session=jd3411se&S ection=projlois&Requete= CAE%207380-416&Hier=294%20-%20Loi%20modifiant%201 a%20Charte%20de%201a %20ville%20de%20Québe c%20(1991) Étude%20dét aillée CAE%207380-416</p>

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>Communauté urbaine de Québec, avec un établissement public, un conseil régional de la santé et des services sociaux, un centre local de services communautaires, un centre de services sociaux au sens de la Loi sur les services de santé et les services sociaux (L.R.Q., chapitre S-5) u avec une corporation sans but lucratif;</p> <p>« l) les ententes visées aux paragraphes i, j et k ne sont pas assujetties aux articles 573 à 573.3 de la Loi sur les cités et villes (L.R.Q., chapitre C-19) si elles sont conclues avec un organisme public mentionné au paragraphe k ou, lorsqu'elles sont relatives aux loisirs ou à la vie communautaire, si elles sont conclues avec des corporations sans but lucratif à qui la ville est autorisée à verser des subventions en vertu des articles 303 et 312a. »;</p> <p>4° par la suppression du deuxième alinéa.</p>		
ANNÉES 1980-1983			
<p>PL 213 Loi concernant la ville de Saint-Romuald (L.Q. 1983, c. 72</p>	<p>1. Malgré toute loi générale ou spéciale au contraire, l'acte enregistré au bureau de la division d'enregistrement de Lévis sous le numéro 123647 est ratifié et déclaré valide à compter de sa date et a transféré à l'acquéreur la propriété des lots décrits à cet acte.</p>		
<p>PL 233 Loi concernant l'annexion d'un</p>	<p>2. Le défaut de juridiction du maire, des conseillers et des fonctionnaire de la ville de Sorel, entre le 1^{er}</p>		

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
certain territoire à celui de la ville de Sorel (L.Q. 1983, c. 75)	janvier 1925 et l'entrée en vigueur de la présente loi, sur le territoire décrit à l'article 1, n'est pas une cause de nullité des actes accomplis par ces personnes dans l'exercice des fonctions de membres du conseil ou de fonctionnaires de la ville.		
PL 270 Loi concernant la ville de Bromont (L.Q. 1982, c. 112)	<p>3. Aucune nullité ni illégalité ne peut être invoquée à l'encontre :</p> <p>a) de la résolution du conseil portant le numéro 82-20 ou de partie d'icelle, adoptée lors de la séance de ce conseil tenue le 28 janvier 1982 et adoptant le budget de la ville de Bromont pour l'exercice financier 1982;</p> <p>b) de la résolution de la Commission municipale du Québec portant le no 184104 adoptée lors d'une séance de cette commission tenue le 5 février 1982, imposant et prélevant dans la municipalité le taux et le montant des taxes, licences ou permis, en exécutant du budget visé au paragraphe a.</p> <p>4. La ville a toujours eu le droit d'imposer une taxe foncière générale comme elle l'a fait pour les années 1967 à 1981 et aucun droit d'action de quelque nature qu'il soit n'existe et n'a jamais existé contre elle en raison de telles impositions.</p>	Protège juridiquement la ville contre toute poursuite qui aurait pu être prise contre sa résolution.	
PL 261 Loi concernant la ville de Ville-Marie (L.Q. 1982, c. 101)	1. Malgré toute loi contraire, la ville de Ville-Marie est autorisée à acquérir de gré à gré ou par expropriation, tout immeuble dont l'acquisition est		

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>jugée appropriée pour fins de réserve foncière ou d'habitation et pour les travaux connexes à ces fins.</p> <p>La ville est autorisée à détenir, louer et administrer les immeubles acquis en vertu du premier alinéa. Elle peut aussi aménager ces immeubles et y installer les services publics nécessaires. Elle peut également les aliéner aux conditions qu'elle détermine avec l'approbation de la Commission municipale du Québec pourvu que le prix d'aliénation soit au moins égal à la valeur de tels immeubles et non inférieur au prix de revient.</p> <p>Le présent article ne s'applique pas à l'acquisition d'immeubles pour fins industrielles; il s'applique sous réserve de la Loi sur la protection du territoire agricole (L.R.Q., chapitre P-41.1).</p> <p>La ville peut aliéner, à titre gratuit ou pour un prix inférieur à celui prévu au présent article, un tel immeuble en faveur du gouvernement, de l'un de ses organismes ou d'une corporation scolaire.</p> <p>La ville est tenue de payer à l'égard des immeubles qu'elle détient en vertu du présent article, toutes les taxes qui peuvent être exigées d'un propriétaire</p>		

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	foncier dans la municipalité.		
PL 220 Loi autorisant la Ville de Montréal à vendre un terrain (L.Q. 1981, c. 46)	<p>2. Malgré la restriction contenue au dernier alinéa de l'article 946b de la charte de la Ville de Montréal, et malgré toute disposition inconciliable de toute autre loi, la Ville de Montréal est autorisée à vendre à des fins industrielles aux conditions et pour un prix déterminés par le Conseil de la Ville de Montréal et avec l'approbation du ministre des affaires municipales et du ministre de l'Industrie du Commerce et du Tourisme, l'immeuble décrit à l'annexe.</p> <p>Ce prix de vente doit être suffisant pour couvrir toutes dépenses relatives à cet immeuble.</p>	Autorise la vente d'un immeuble malgré toute disposition inconciliable.	
PL 251 Loi concernant la ville de Saint-Laurent (L.Q. 1980, c. 43)	<p>6. Malgré toute loi contraire, la ville est autorisée à acquérir de gré à gré ou par expropriation, tout immeuble dont l'acquisition est jugée appropriée pour fins de réserve foncière ou d'habitation et pour les travaux connexes à ces fins, ainsi que tout immeuble désuet ou dont l'occupation est nocive</p> <p>La ville est autorisée à détenir, louer et administrer les immeubles acquis en vertu du premier alinéa. Elle peut aussi aménager ces immeubles et y installer les services publics nécessaires. Elle peut également les aliéner aux conditions qu'elle détermine avec</p>	Autorise l'acquisition de gré à gré d'un immeuble et sa location, sauf pour fins industrielles.	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
	<p>l'approbation de la Commission municipale du Québec pourvu que le prix d'aliénation soit au moins égal à la valeur de tels immeubles et non inférieur au prix de revient.</p> <p>La ville peut aliéner, à titre gratuit ou pour un prix inférieur à celui prévu au présent article, un tel immeuble en faveur du gouvernement, de l'un de ses organismes ou d'une corporation scolaire.</p> <p>La ville est tenue de payer à l'égard des immeubles qu'elle détient en vertu du présent article toutes les taxes qui peuvent être exigées d'un propriétaire foncier dans la municipalité.</p> <p>Le présent article ne s'applique pas à l'acquisition d'immeubles pour fins industrielles; il s'applique sous réserve de la Loi sur la protection du territoire agricole (1978, c.10)</p>		
PL 92 Loi sur la société québécoise d'assainissement des eaux (L.Q. 1980, c. 10)	41. Malgré toute disposition inconciliable de toute loi générale ou spéciale, une municipalité peut conclure une convention et une entente visées dans l'article 21 et ce, sans demander de soumissions publiques.	Annule l'obligation de procéder par soumission publique.	
PL 105 Loi modifiant certaines dispositions	112. Aucune poursuite ne peut être intentée pour le motif que des formalités prescrites par l'article 257i	Retire le droit de prendre une action en justice contre	

CERTAINS PROJETS DE LOI PRIVÉS ADOPTÉS ENTRE 1996-2011 ET 1980-1983

Loi privée	Disposition pertinente	En quoi y a-t-il eu dérogation?	Commentaires
<p>législatives concernant la démocratie et la rémunération des élus dans les municipalités (L.Q. 1980, c. 16)</p>	<p>du Code municipal ou par l'article 160b de la Loi sur les cités et villes, édicté par l'article 66 du chapitre 36 des lois de 1979, n'ont pas été respectées lorsqu'un règlement de zonage ou de lotissement a été soumis à l'approbation des personnes habiles à voter sur ce règlement entre le 15 avril 1980 et :</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 la date d'entrée en vigueur de la présente loi, pour les municipalités régies par le Code municipale; 2 la date d'abrogation de l'article 160b ci-dessus mentionné, pour les municipalités régies par le a Loi sur les cités et villes. <p>Le présent article n'affecte pas une cause pendante, ou un jugement rendu, à la date d'entrée en vigueur de la présente loi</p>	<p>un règlement de zonage.</p>	

Amphithéâtre multifonctionnel

Coût annuel de l'emprunt pour la Ville (5 % sur 20 ans)

Sans équipe de la LHN

8,34 M\$, soit 0,7 de 1 % sur le budget total de la Ville (1,2 milliard \$)

Avec équipe de la LNH

5,9 M\$, soit 0,5 de 1 % sur le budget total de la Ville (1,2 milliard \$)

Ville de Québec
Québec Amphitheatre - Naming
Rights Assessment

November 25, 2010

Contents

Background	2
Naming rights	3
Naming rights landscape in Canada	9
Building sponsorships	15
Comparative market assessment	17
Summary and conclusions	23
Appendix	28

Background

- The Ville de Québec (the “City”) has completed significant background research and business case planning relating to a proposed 18,000-seat arena / amphitheatre (the “Amphitheatre”). This Amphitheatre is to serve as the home venue for a new or relocated National Hockey League (“NHL”) franchise as well as serve as a key venue for a future Winter Olympics Games bid.
- As part of the background analysis completed to date, the Quebec Government commissioned Ernst & Young to prepare a business case profiling the opportunity which such a venue presents within the broader Quebec City region and how this region could derive lasting social and economic benefit. In addition, we understand that the City has completed an assessment of the Amphitheatre’s naming rights potential.
- While having completed such a review, the City retained Samson Bélair / Deloitte & Touche to prepare an independent assessment of the naming rights and sponsorship potential of the Amphitheatre.
- In completing this assessment, Deloitte completed the following:
 - Reviewed the July 2010 report prepared by Ernst & Young;
 - Reviewed the stadium sponsorship and naming rights landscape in Canada and reviewed sponsorship trends in the broader North American market;
 - Identified the range of sponsorship opportunities that may exist within the new Amphitheatre (including, for example, concourses, lounges, etc.);
 - Completed a comparative review of the Quebec City marketplace against other Canadian NHL cities with respect to businesses, incomes, growth prospects, etc.;
 - Identified, at a high level, the range of local / broader regional and other corporations who could potentially become sponsors within the venue (including the venue’s naming sponsor);
 - Based on the foregoing, identified the approximate range of building and naming sponsorships; and
 - Prepared this Summary Report, in PowerPoint format, summarizing our review and providing our opinion on the naming rights and other sponsorship potential of the new Amphitheatre.

Naming rights

Background

- Most sports venues in Canada, including most venues housing professional teams, semi-professional and minor league teams have sold naming rights.
- According to industry publications and information provided to Deloitte, the annual value of these sponsorships are highest among buildings which house NHL teams. Buildings which primarily house AHL or other lower-level professional hockey teams generally rank second in terms of annual sponsorship value.
- Open air stadiums, whether for football, soccer or baseball, generally rank below AHL facilities, but significantly above arenas housing Canadian Hockey League teams (i.e., teams playing in the WHL, OHL or QMJHL).

Determinants of value

- According to industry publications and other literature, the amount a venue can secure from building sponsorships will be dependent upon a number of factors, including but not limited to:
 - the size and nature of the market the venue is located within;
 - the building's physical location within that market;
 - the venue's visibility (i.e., its external "signage value");
 - the number and range of events and spectators it attracts;
 - national / international TV exposure;
 - on-site and in-arena exposure to attendees (i.e., its internal "signage value");
 - the success and longevity of the team;
 - media coverage (ad campaigns, local TV / radio), editorial coverage (print and online); and
 - the venue's positioning and image, including from a social media perspective.
- Additional factors which serve to impact sponsorship viability and pricing include:
 - the presence of a professional sports franchise;
 - the type of events that take place in the building;
 - the nature of corporate entities in the city / region where the venue is located;
 - the nature of the sponsorship package purchased by the entity; and
 - the "newness" of the venue.

Naming rights

Why corporations purchase naming rights

- While a common reason explaining why an entity would sponsor a facility is for pure “advertising” purposes, the reality is a variety of corporations, representing a myriad of industries will sponsor a facility for multitude of reasons.
- Increasingly, corporations are looking at the strategic value of being associated with a building / team, and how that relationship can help further the overall corporate direction of the company, particularly with respect to growing its business.
- By way of example, in early 2010 Sun Life Financial Inc., Canada's third-largest insurer, entered into a five-year, \$20.0 million agreement to purchase the naming rights of the stadium used by the National Football League's Miami Dolphins and Major League Baseball's Florida Marlins (formerly known as Joe Robbie Stadium, Pro Player Park, Pro Player Stadium, Dolphins Stadium, and most recently, Land Shark Stadium). In addition, the stadium is used by the University of Miami and is the home of U.S. College Football's Orange Bowl.

As we understand it, Sun Life agreed to this sponsorship in order to heighten its presence in the U.S., determining that naming a prominent sports facility will help build brand awareness and enhance its business (where it already generates one-third of its business). The physical naming of this facility happened immediately and allowed the stadium to be called “Sun Life Stadium” in time for the NFL Pro Bowl (held on January 31, 2010) and Super Bowl XLIV (held on February 7, 2010).

From an advertising perspective, the name “Sun Life Stadium” was mentioned on multiple occasions during both the Pro Bowl and Super Bowl telecasts, and was mentioned in numerous newspaper and sports journal articles and on sport highlight shows across North America. In comparison, the cost of one 30-second ad during the Super Bowl ranged between \$2.5 million and \$3.0 million, whereas for \$4.0 million (per year) Sun Life's name and logo were seen or mentioned countless times throughout two separate telecasts; in addition, Sun Life's name and logo will be seen and heard during an additional 100 events (minimum) annually (covering the Major League Baseball, NFL and U.S. college football seasons).

Sun Life joins other Canadian financial-services companies that have purchased the naming rights to U.S. sports venues, including the Royal Bank of Canada (naming rights for the Raleigh, North Carolina, RBC Center, home arena of the NHL's Carolina Hurricanes) and Toronto-Dominion Bank (Boston's TD Garden, home arena of the NHL's Boston Bruins and the Boston Celtics of that National Basketball League). As we understand it, the business rationale for each entity's sponsorship was similar to that reported for Sun Life (i.e., to enhance name and brand recognition in the United States).

Naming rights

Why corporations purchase naming rights

The Sun Life example is similar to a recent naming rights transaction where Toronto-based telecommunications company Rogers Communications entered into a multi-year, multi-million dollar naming rights deal to rename the NHL's Vancouver Canucks's home arena "Rogers Arena" (formerly GM Place). While originally agreeing to a 20-year title sponsorship, General Motors opted out of its agreement after 15 years; the title sponsorship arrangement now provides Rogers with a significant presence in the Vancouver / British Columbia / Western Canada marketplace, a market which has traditionally been dominated by Telus. According to press reports, the deal also provides Rogers with category exclusivity in both the arena and with the Canucks; previously Telus held the telecommunications sponsorship rights with both the team and building.

- In more limited cases, naming rights can also (in conjunction with a more traditional advertising rationale) be a function of an entity's philanthropic / sense of belonging / linkage with the local community. Examples include Mosaic Stadium at Taylor Field (Regina, Saskatchewan), MTS Centre (Winnipeg), John Labatt Centre (London), Saputo Stadium (Montreal), Tim Hortons Event Centre (Cochrane, Ontario), and the Strathcona Paper Centre (Napanee, Ontario). The value associated with these latter two examples were almost exclusively a function of the sponsor's linkage to the community and its desire to financially contribute to the realization of the sports facility.
- Factors including the type and number of events that occur within a venue, the number of spectators the venue attracts, the marketing value / exposure of the venue and the teams that play therein on a local, regional and national scale, and the size and nature of the local market will most greatly influence the value an entity would be willing to commit.

Depending on the entity, the relative importance of each factor, amongst others, will differ. For example:

- Entities with a more regional focus would likely pay more for a location with high visibility to passing traffic, than they would to a lesser profile location (i.e., their sponsorship will be highly dependent upon the local advertising component / "number of eyes" that will see the company logo on the building).
- Similarly, entities with a strong local / regional presence may pay an equivalent or greater amount for a "lesser profile location" in order to be seen as achieving broader community development objectives.
- Finally, a sponsor may be willing to commit to a broader sponsorship, involving multiple properties, in order to secure cross-promotion opportunities (examples of which include the Bank of Montreal's sponsorship of Toronto FC and its stadium, along with the Air Canada Centre, Toronto Maple Leafs and Toronto Raptors, and Bell Canada Enterprises' sponsorship of the Ottawa Senators, ScotiaBank Place and the "Sensplex" community sports facility).

Naming rights

Why corporations purchase naming rights

- In some cases, the “newness” of a venue can affect its naming rights value, as teams and venues generally realize a “honeymoon” period when the venue is first opened, generating higher than average attendance and attracting an increased number of events compared to their previous venue / home. In such instances, prospective sponsors may be willing commit higher amounts to sponsor the facility.

Deal terms / structure

- Naming rights agreements are generally comprised of a number of contractual provisions including ownership rights, amount, payment timing and escalation, term and renewal options, exclusive rights and non-compete covenants, first options and rights of first refusal, intellectual property related clauses, etc.
- **Payment Terms.** In most instances, payment terms consist of an initial up-front payment, followed by a series of annual payments. Such payments can and have been structured in a number of ways. For example,
 - The full amount of the sponsorship could be paid upfront (and used by the stadium owner to support a portion of the building’s capital cost). Examples including BMO Field (Toronto), Saputo Stadium (Montreal) and numerous other smaller facilities (Cochrane, Sault Ste. Marie, etc.);
 - The full amount of the sponsorship could be paid in equal annual installments over the term of the agreement. Examples include the majority of professional sports NHL venues in North America, including most NHL venues in Canada; or
 - Payment could also be structured as increasing annual amounts over the term of the agreement. Examples include Ricoh Coliseum (Toronto), whose first three annual payments were fixed, while payment in subsequent three year periods were subject to a predefined inflation rate increase. Two U.S. NHL arena deals we are aware of call for annual “bumps” in value equal to 5.00%, while a U.S. NFL stadium deal calls for predefined fixed rates with bumps every year.
- **Deal Length.** In terms of deal length, when naming rights deals were first negotiated, arrangements were generally for a term covering 10 to 30 years. More recently, naming rights transactions have tended to become shorter in length, typically covering a 10-year term or less (deals as short as five years, similar to the above discussed Sun Life deal, have also occurred).

Naming rights

Deal terms / structure

- **Signage Costs.** In a number of cases, the cost associated with making and installing / affixing signage with the corporate logo of the building sponsor is the responsibility of the stadium (and paid for out of initial / Year 1 sponsorship advance(s)). In other cases, such costs comprise an additional payment / obligation of the building sponsor (as was the case in one NHL venue, and as occurred in two Ontario Hockey League facilities). In other cases, there are shared costs.
- **Inclusions.** In most instances, the building sponsor is provided with a number of amenities / extras, the value of which is factored into the overall valuation of the deal. In addition to corporate signage on the exterior and interior of the building (including, for example, on the ice surface), the naming rights holder is also provided with a corporate suite and the free use of the facility (generally for a fixed number of times) for corporate events. Depending on the sponsor's industry, they may also be provided with category exclusivity / product rights (for example, if naming rights are sold to a beverage or food company, they would also be provided with "pouring" / "food" rights within that building).

Additional inclusions could include the following:

- tickets to all stadium events
 - corporate logo on all facility communications
 - reserved parking spaces
 - corporate logo of stadium employee uniforms
 - category exclusivity
 - corporate logo on all event tickets
 - corporate logo on stadium concession cups, serviettes, etc.
 - exclusive use of sponsor products
 - in-stadium product display areas
 - contact and photo opportunities with visiting teams / celebrities
- **In-Kind Services.** In a limited number of cases, the building sponsor may also agree to provide various in-kind services to the facility. As we understand it, K-Rock FM, a local Kingston radio station, agreed to a \$1.9 million, 10-year building sponsorship deal that included approximately \$200,000 of in-kind services for advertising and event promotion. Similarly, Sleeman Breweries' building sponsorship agreement in Guelph includes an additional amount for event marketing and advertising.
 - **Additional Teams.** In some cases, a building will reserve the right to increase the annual naming rights fee should an additional tenant take up residence in the facility. In one example, the additional amount was predefined in the agreement at a fixed amount, while in another, we understand that the value was dependent upon the number of games the new team would play in the venue and the team's expected average attendance in relation to the main lead tenant.

Naming rights

Summary

- While the reasons an entity would agree to sponsor a stadium are many and diverse (and the relative importance of those reasons similarly vary among corporations), we conclude that the factors that most greatly influence value are:
 - the type and number of events that occur within a venue;
 - the newness of the venue and the popularity of the main sports team tenant;
 - the number of spectators the venue attracts;
 - the marketing value / exposure of the venue (and the teams that play therein) on a local, regional and national scale; and
 - the size and nature of the local market.
- Naming rights deal terms and payment structures vary considerably, but appear to be most dependent upon the scope and range of the sponsorship and the nature of “inclusions” brought into the deal.

Naming rights landscape in Canada

Overview

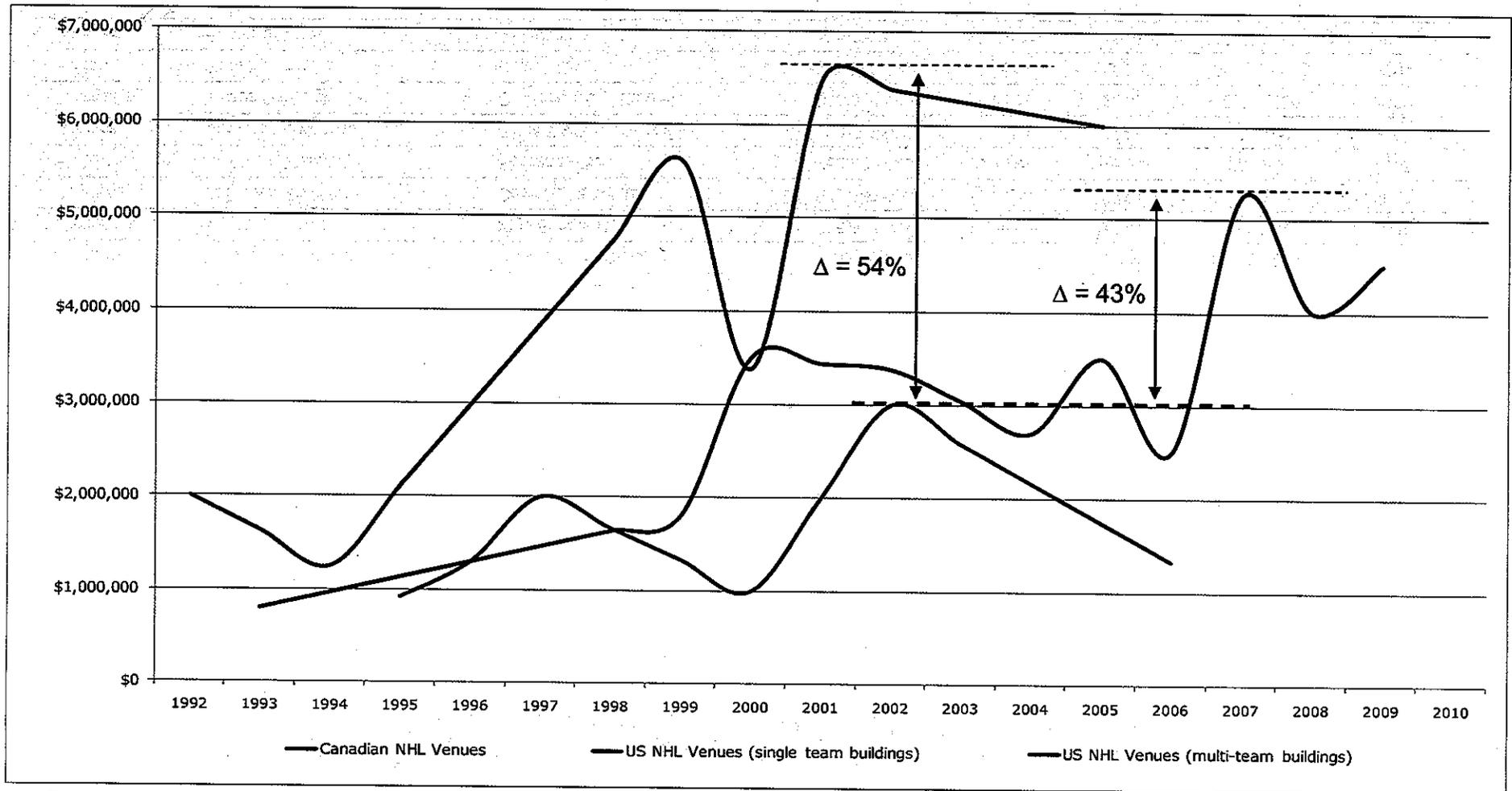
- The vast majority of stadiums and arenas housing professional sports teams in Canada have secured naming sponsorships. In addition to these “professional” sports facilities, a number of stadiums and arenas housing semi-professional, minor league and amateur teams and leagues have also sold naming rights.

National Hockey League buildings

- 28 of the 30 arenas housing NHL teams, including all six buildings in Canada, have secured multi-year naming sponsorships (only Madison Square Garden in New York City, home of the New York Rangers, and Nassau Veterans Memorial Coliseum, home of the New York Islanders) have not sold naming rights.
- Annual sponsorship values vary directly with the size of the market the team / building is located within, the date when the sponsorship was secured, and with the number of professional sport teams that play within that building. For examples,
 - Buildings that have more recently secured naming sponsorships will generate a higher average annual value compared to venues who secured their naming sponsorship in years past;
 - Buildings located in larger markets will generate a higher average annual value compared to venues located in smaller markets; and
 - Venues with multiple sport teams tenants (particularly in different sports) will generate higher average annual values compared to venues with only one sport team tenant.
- In general, NHL venues located in the United States have generated higher average annual values compared to NHL venues located in Canada – prior to the recent arena naming deals announced in Vancouver and Calgary, peak annual values in Canada average approximately 57% of peak values of single-tenant US buildings, and approximately 46% of peak values of multi-tenant US buildings.
- Canadian NHL buildings which have secured naming sponsors include the following:
 - **Vancouver:** sold the naming rights to their arena to General Motors in 1995. This 20-year, \$18.5 million agreement (\$925,000 per year) was to have expired in 2015; in 2010, GM elected to opt out of the agreement and in June 2010, the Vancouver Canucks announced that it had given naming rights to Rogers Communications as part of a multi-year, multi-million dollar agreement (terms of the deal including length and total dollar amount have not been publicly released). The arrangement also includes Rogers becoming the exclusive telecommunications partner of the Vancouver Canucks.

Naming rights landscape in Canada

NHL Venues – Average Annual Naming Sponsorship Value (by date of origination)



Excludes Rogers Arena and Scotiabank Saddledome deals

Naming rights landscape in Canada

NHL Venue Naming Rights (Canadian and single-tenant U.S. venues)

City	Sport Team Tenant(s)	Naming Sponsor	Total Naming Rights	Term	Expiry	Annual Value	Year Signed
Canada							
Vancouver	Vancouver Canucks	General Motors	\$18,500,000	20 years	2015	\$925,000	1995
Ottawa	Ottawa Senators	Corel Corporation	\$26,000,000	20 years	2016	\$1,300,000	1996
Toronto	Toronto Maple Leafs (NHL) Toronto Raptors (NBA)	Air Canada	\$40,000,000	20 years	2017	\$2,000,000	1997
Calgary	Calgary Flames	Pengrowth Enterprises Ltd.	\$20,000,000	20 years	2020	\$1,000,000	2000
Montreal	Montreal Canadiens	Bell Canada	\$60,000,000	20 years	2022	\$3,000,000	2002
Edmonton	Edmonton Oilers	Rexall	n/a	10 years	2013	n/a	2003
Ottawa	Ottawa Senators	Bank of Nova Scotia	\$20,000,000	15 years	2021	\$1,333,333	2006
Calgary	Calgary Flames	Bank of Nova Scotia	n/a	10 years	2020	n/a	2010
Vancouver	Vancouver Canucks	Rogers Communications	n/a	n/a	n/a	n/a	2010
U.S. Single-Tenant Venues							
Buffalo	Buffalo Sabres	Marine Midland Bank (HSBC Corp.)	\$24,000,000	30 years	2023	\$800,000	1993
Pittsburgh	Pittsburgh Penguins	Mellon Financial Corp.	\$18,000,000	10 years	2009	\$1,800,000	1999
Minnesota	Minnesota Wild	Xcel Energy Co	\$75,000,000	25 years	2025	\$3,000,000	2000
San Jose	San Jose Sharks	Compaq Computer	\$72,000,000	18 years	2018	\$4,000,000	2000
St. Louis	St. Louis Blues	Scottrade Inc.	\$52,500,000	15 years	2020	\$3,500,000	2005
Carolina	Carolina Hurricanes	Royal Bank of Canada	\$80,000,000	20 years	2022	\$4,000,000	2002
Tampa Bay	Tampa Bay Lightning	St. Petersburg Times	\$33,000,000	12 years	2014	\$2,750,000	2002
Florida	Florida Panthers	BankAtlantic	\$27,000,000	10 years	2014	\$2,700,000	2004
Phoenix	Phoenix Coyotes	Jobing.com	\$25,000,000	10 years	2016	\$2,500,000	2006
New Jersey	New Jersey Devils	Prudential Financial	\$105,000,000	20 years	2027	\$5,250,000	2007
Anaheim	Mighty Ducks of Anaheim	Honda	\$60,000,000	15 years	2023	\$4,000,000	2008
Pittsburgh	Pittsburgh Penguins	Consol Energy Inc.	\$94,500,000	21 years	2030	\$4,500,000	2009
Columbus	Columbus Blue Jackets	Nationwide Insurance	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Detroit	Detroit Red Wings	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Nashville	Nashville Predators	Bridgestone Tire	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
New York	New York Islanders	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Naming rights landscape in Canada

NHL Venue Naming Rights (multi-tenant U.S. venues)

City	Sport Team Tenant(s)	Naming Sponsor	Total Naming Rights	Term	Expiry	Annual Value	Year Signed
Philadelphia	Philadelphia Flyers (NHL) Philadelphia 76ers (NBA)	Wells Fargo	\$40,000,000	31 years	2023	\$2,000,000	1992
Chicago	Chicago Blackhawks (NHL) Chicago Bulls (NBA)	United Airlines	\$25,000,000	20 years	2014	\$1,250,000	1994
Atlanta	Atlanta Thrashers (NHL) Atlanta Hawks (NBA)	Royal Philips Electronics	\$168,000,000	20 years	2019	\$8,400,000	1999
Colorado	Colorado Avalanche (NHL) Colorado Nuggets (NBA)	Pepsi	\$68,000,000	20 years	2019	\$3,400,000	1999
Los Angeles	Los Angeles Kings (NHL) Los Angeles Clippers (NBA) Los Angeles Sparks (WNBA) Los Angeles Lakers (NBA)	Staples, Inc.	\$100,000,000	20 years	2019	\$5,000,000	1999
Washington	Washington Capitals (NHL) Washington Wizards (NBA) Washington Mystics (WNBA)	MCI	\$44,000,000	13 years	2013	\$3,384,615	2000
Dallas	Dallas Stars (NHL) Dallas Mavericks (NBA)	American Airlines	\$195,000,000	30 years	2031	\$6,500,000	2001
Boston	Boston Bruins Boston Celtics	TD Banknorth Inc.	\$120,000,000	20 years	2025	\$6,000,000	2005
New York	New York Rangers (NHL) New York Knicks (NBA) New York Liberty (WNBA)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

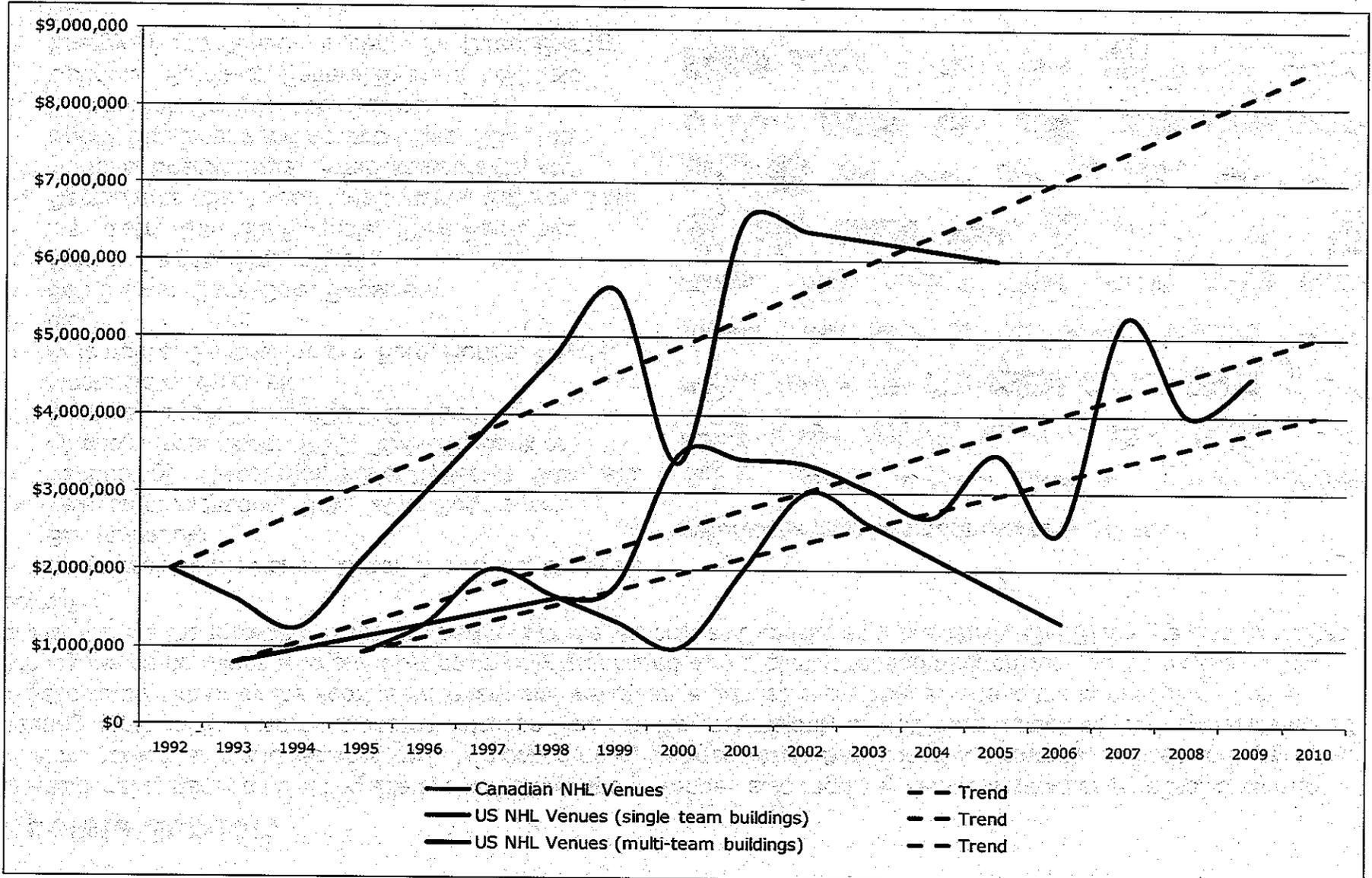
Naming rights landscape in Canada

National Hockey League buildings

- **Calgary:** sold the naming rights to their arena to Pengrowth Enterprises Ltd. in 2000 when the former naming sponsor, Canadian Airlines was acquired by Air Canada. At the time, the deal was widely reported as a 20-year, \$20.0 million agreement (\$1.0 million per year) expiring in 2020. In October 2010, upon expiry of the arrangement with Pengrowth, the Calgary Flames announced that it had signed a sponsorship agreement with the Bank of Nova Scotia to rename their venue the ScotiaBank Saddledome. Similar to the new sponsorship agreement in Vancouver, terms of the multi-million, multi-year agreement (length and total dollar amount) have not been publicly released.
- **Edmonton:** sold the naming rights to Rexall Pharmacies in 2003 upon expiry of a five-year, \$6.0 million naming rights deal with Skyreach Equipment Ltd. (\$1.2 million per year). Rexall is part of Katz Group Inc., owner of the Edmonton Oilers. Rexall's naming rights deal is to expire in 2013; financial terms have not been publicly disclosed.
- **Toronto:** sold naming rights to their new venue to Air Canada Enterprises in 1997. This 20-year arrangement is valued at \$40.0 million (\$2.0 million per year) and will expire in 2017.
- **Ottawa:** sold naming rights to the Bank of Nova Scotia in 2006 upon expiry of the building's original sponsorship with Corel Corporation. Published reports indicate the original arrangement with Corel was a 20-year, \$26.0 million deal (\$1.3 million per year), with Corel opting out of the arrangement after year 10. The current arrangement with the Bank of Nova Scotia is reported at \$20.0 million for 15 years (expiring in 2015) and paying the Ottawa Senators approximately \$1.33 million per year.
- **Montreal:** naming rights to the Montreal Canadiens's new building were sold to Bell Canada Enterprises in 2002. This 20-year arrangement is valued at \$60.0 million (\$3.0 million per year) and is to expire in 2022.
- Based on historic trending in naming rights values in both the United States and Canada (and factoring in values of the most recently completed transactions not yet made public), average market values have grown by average annual rates approximating 5%, with longer-term historic growth rates slightly higher for single-tenant NHL buildings in the United States and slightly lower for multi-tenant NHL buildings in the United States.
- Based on a linear extrapolation of these trends, current average values are estimated to approximate:
 - \$4.0 million per year for Canadian NHL venues;
 - \$5.0 million per year for single-tenant NHL venues in the United States; and
 - \$8.5 million per year for multi-tenant NHL venues in the United States.

Naming rights landscape in Canada

NHL Venues – Trends in Average Annual Naming Sponsorship Value



Acknowledges Rogers Arena naming rights sponsorship

Building sponsorships

Corporate Support

- In addition to naming / building title sponsorships, sports venues also regularly secure sponsorships associated with building components and features, including concourses, lounges / restaurants, food & beverage / concession operations, pouring rights, digital media / telecommunications, etc. In the vast majority of instances, these sponsorships are secured in association with or by the sport team tenant and the revenue derived therefrom accrues to the benefit of the team. Among the corporations who are most commonly associated with professional sport franchises and, by extension their arena, include the following (corporate partners of the Vancouver Canucks and, previously, GM Place are also illustrated below):

- Beer: Molson Breweries, Labatt Breweries, Sleeman Breweries, etc.
- Telecommunications: Bell, Telus, Rogers, etc.
- Technology: Cisco, IBM, Nortel Networks, Sony, etc.
- Financial Institutions: RBC, TD Bank, Bank of Montreal, ScotiaBank, HSBC, Desjardins, MasterCard, VISA, etc.
- Automotive: General Motors, Ford, Honda, Toyota, etc.
- Soft Drinks: Coca-Cola, Pepsi, etc.
- Spirits: Daigeo, Smirnoff, etc.
- Insurance: Sun Life Financial, State Farm, etc.
- Restaurants / Fast Food: McDonalds, Subway, Tim Hortons, Boston Pizza, Prime Restaurants, etc.
- Sports Equipment and Apparel: Nike, RBK, etc.
- Airlines: Air Canada, WestJet, etc.
- Couriers: Purolator, Federal Express, UPS, etc.
- Energy: Petro Canada, Imperial Oil, Direct Energy, etc.
- Gaming: individual casinos, provincial lottery and gaming corporations, etc.
- Consumer Products: Best Buy, Home Depot, Home Hardware, Canadian Tire, etc.

VANCOUVER CANUCKS CORPORATE PARTNERS



Building sponsorships

Corporate Support

- Like other Canadian NHL franchises and buildings, it is expected that some of these companies, in addition to other local / Quebec-based entities, would agree to become formally associated with, and become a corporate sponsor of both the new Amphitheatre and an NHL franchise should one locate / relocate to Quebec City. As stated above, the majority of revenue derived from such sponsorships would normally accrue to the benefit of the NHL team unless the team and building specifically negotiate an acceptable revenue sharing arrangement.
- Sponsorship categories would likely include the following, with sponsors in each category offered exclusivity (i.e., the team / building would grant only one beer, soft drink, water, insurance, telecommunications, etc. company sponsorships rights). Such sponsorships could be linked to a physical feature of the building (i.e., an individual concourse or suite level, the media room, club lounge, in-arena restaurant, etc.) or as an “official” supplier / professional services firm / company of the team / building. Such arrangements would also provide the sponsor with advertising within the building (whether on the ice surface, the rink boards, on halo video boards, back-lits, other in-arena advertising positions, etc.).
 - Beer
 - Spirits
 - Financial Institutions / Banks
 - Telecommunications
 - Automotive
 - Restaurants / Fast Food
 - Consumer Products
 - Freight Forwarding
 - Gaming
 - Pharmaceuticals
 - Soft Drinks
 - Wine
 - Insurance
 - Technology
 - Airlines
 - Sports Equipment and Apparel
 - Couriers
 - Energy
 - Professional services / Real Estate
 - Local newspapers / media
- Our understanding, gleaned from prior assignments is that such level of sponsorship, including naming rights, will total several millions of dollars per year for the average NHL team; as stated previously, most NHL teams retain 100% of building and team sponsorship revenue (including in some cases naming rights sponsorship revenues) unless other arrangements are specifically negotiated.

Comparative market assessment

Socio-economic profile

- Quebec City is the tenth largest city and seventh largest urban area in Canada. With an estimated 2010 regional population of almost 760,000 people, Quebec City is the largest urban area in eastern Quebec, commanding a large regional trade area and supporting significant visitation by tourists.
- Although economic growth was relatively flat in 2009, it outperformed all but one other Canadian metropolitan area (Halifax). The Conference Board of Canada reports that with the recession over, local economic activity is projected to have accelerated sharply in 2010, and growth in the manufacturing sector coupled with stronger growth in the construction and service sectors are projected to allow the regional economy to expand by 3.4% in 2010 and by a further 2.4% in 2011.
- Similar to the overall state of the economy in Quebec City, total employment in the region grew by 0.5% in 2009 (in comparison with most other markets where total employment declined) and is expected to further expand by between 1.1% and 1.4% per year through 2012. This level of economic expansion and employment growth has fueled retail spending in the region at rates some 5% to 13% above the national average, despite average household incomes being approximately 15% below the national average.
- As the provincial capital, Quebec City enjoys greater economic stability because of the presence of Québec government ministries and corporations. Quebec City's regional economy is broad and encompasses:
 - applied technologies (including optics, photonics, electronics, software, computer services, geomatics, video games, defense, security, etc.);
 - life sciences, health and nutrition (including biotechnologies, biomedicine, pharmaceuticals, nutraceuticals, functional foods, agri-food processing, etc.); and
 - processed materials (plastics, composite materials, secondary wood processing, etc.).
- Major public and private sector employers include the following:

Public Sector	Private Sector
Centre Hospitalier de l'Université Laval (CHUL)	Beenox
Centre Hospitalier Robert Giffard	BPR
Centre Hospitalier Universitaire de Québec	CGI
Commission scolaire des Premières-Seigneuries	Exfo
Gouvernement du Québec	Fairmont Château Frontenac
Hydro-Québec	Frima Studio
Hôtel-Dieu de Québec	GlaxoSmithKline
Institut de réadaptation en déficience physique de Québec (IRDPO)	Industrielle Alliance
Université Laval	La Maison Simons
Ville de Québec	Papier White Birch

Comparative market assessment

Socio-economic profile

- In addition to the above noted companies, the Quebec City region is home to a number of smaller established companies and emerging entities. Generally, such entities can also be the source of building and team sponsorships. Such entities include:

Sector	Companies		
Applied Technology	ABB Process Analytics EO	EXFO Gentec	Telops
Defence & Security	DAP Technologies	DMR Consulting	Thales
Electronics	Comlab Telecommunications Gecko	Labcal Technologies	Multitel
Information Technology	BMR Beenox	Frima Studio	Ubisoft
Geomatics	Groupe ALTA Innovision Plus	Korem	XEOS Imaging
Life Sciences	Medicago	SFBC Anapham	
Insurance / Financial Services	Industrial Alliance	LaCapitale	SSQ Financial Group

- In summary, while global economic growth is expected to be moderate, real GDP in the Quebec City region is projected to accelerate sharply before moderating through 2014. General economic growth is forecast to stimulate employment growth and in turn generate strong retail sales growth.

Comparison with other Canadian NHL markets

- The following slide profiles Quebec City (city and region) against the six Canadian NHL centres (city and region), noting:
 - 2006 population and population rank;
 - 2010 population and population rank;
 - median population age and proportion over the age of 20 and between 20 and 54;
 - average household income;
 - retail sales growth; and
 - various economic indicators, including GDP growth, employment growth and business composition.

Comparative Market Assessment

Socio-economic indicators – Canadian NHL cities and Quebec City

	Vancouver		Edmonton		Calgary		Toronto		Ottawa		Montréal		Québec	
	City	CMA	City	CMA	City	CMA	City	CMA	City	CMA	City	CMA	City	CMA
2006 Population¹ <i>2006 Population Rank</i>	578,041 8	2,116,581 3	730,372 5	1,034,945 6	988,193 3	1,079,310 5	2,503,281 1	5,113,149 1	812,129 4	1,130,761 4	1,620,693 2	3,635,571 2	491,142 10	715,515 7
Estimated July 1, 2010 Population² <i>2010 Population Rank</i>	632,495 8	2,329,999 3	805,915 5	1,149,611 6	1,110,181 3	1,219,747 5	2,670,359 1	5,667,093 1	878,040 4	1,220,609 4	1,661,005 2	3,850,472 2	512,350 10	756,305 7
2006-2010 Growth Rate (CAGR)	2.3%	2.4%	2.5%	2.7%	3.0%	3.1%	1.6%	2.6%	2.0%	1.9%	0.6%	1.4%	1.1%	1.4%
Median Age (2006)¹ % over 20 % 20 to 54 years	38.6 82.1% 58.3%	39.1 77.2% 53.1%	36.1 76.3% 54.9%	36.4 74.7% 53.8%	35.7 75.3% 56.5%	35.7 74.8% 56.1%	38.4 77.8% 53.4%	37.5 74.8% 52.7%	38.4 75.7% 52.2%	38.4 75.3% 52.5%	38.8 79.7% 53.7%	39.3 76.7% 51.6%	42.7 80.8% 50.9%	41.7 79.1% 51.1%
Average Household Income (2010)² % over / (under) Canadian Average (\$80,750)	\$80,544 -0.3%	\$86,071 6.6%	\$90,870 12.5%	\$98,857 22.4%	\$118,654 46.9%	\$122,459 51.7%	\$89,519 10.9%	\$99,268 22.9%	\$95,462 18.2%	\$91,159 12.9%	\$59,016 -26.9%	\$72,155 -10.6%	\$65,208 -19.2%	\$69,323 -14.2%
Retail Sales (% above / below Canadian Average)²	-5.0%	-8.0%	34.0%	29.0%	25.0%	20.0%	-19.0%	-17.0%	-10.0%	-13.0%	-8.0%	-6.0%	5.0%	13.0%
Real GDP (2010)²	\$83,551		\$50,412		\$63,064		\$227,863		\$47,295		\$126,205		\$25,743	
Economic Outlook³ GDP Growth 2009 GDP Growth 2010 GDP Growth 2011 GDP Growth 2012	-1.7% 4.3% 3.3% 3.6%		-5.1% 3.8% 3.5% 4.3%		-4.5% 3.5% 3.8% 4.4%		-2.3% 4.7% 3.6% 3.9%		-0.7% 3.7% 2.5% 2.3%		-0.9% 3.2% 2.3% 2.7%		0.1% 3.4% 2.4% 2.4%	
Employment Growth³ 2009 2010 2011 2012	-0.2% 1.1% 2.7% 2.2%		-0.6% 10.0% 2.0% 2.5%		-0.9% -0.6% 3.7% 2.4%		-1.0% 2.0% 3.2% 3.1%		-1.5% 2.8% 0.4% 1.1%		-1.0% 3.3% 1.1% 1.7%		0.5% 1.4% 1.3% 1.1%	
Business Composition⁴ > \$50 million in sales > \$100 million in sales > \$500 million in sales > \$1.0 billion in sales	543 195 15 2		287 106 9 1		402 169 34 17		868 340 49 27		109 40 6 2		746 296 39 16		146 52 6 2	

Source: 1. Statistics Canada (2006 Census)
 2. FP Markets – Canadian Demographics 2010
 3. Conference Board of Canada (Metropolitan Outlook – August 2010). Gross Domestic Product (“GDP”) is expressed in \$ millions (2002 base year)
 4. InfoCanada.com

Comparative market assessment

Comparison with other Canadian NHL markets

- Based on this review, we note the following:
 - The Quebec City region is the largest region in Canada currently without an NHL franchise. Its regional population ranks approximately 35% below that of the sixth largest region (Edmonton), and its regional population has grown proportionally as fast as Montreal's. Quebec City's demographic composition is similar to other Canadian NHL cities.
 - While average family incomes are lower than those in Vancouver, Edmonton, Calgary, Toronto and Ottawa, they approximate those in Montreal; retail spending per capita in Quebec City is, however, significantly higher than in some of these centres, including Montreal, Ottawa, Toronto and Vancouver.
 - From an economic perspective, Quebec City appears to be more stable having recently emerged from the recent economic downturn with positive (albeit slight) GDP and employment growth, a situation in direct contrast to each of the Canada's other NHL cities. The overall size and depth of the regional economy of these six markets is, however, greater, with the total size of the Quebec City economy being approximately 50% to 55% of the size of the two smallest NHL city economies (Ottawa and Edmonton).
 - With respect to overall business composition, the Quebec City region would appear to be similar in size to Ottawa, with each metropolitan region having a reported six entities headquartered in the area with annual sales in excess of \$500 million and two entities with annual sales in excess of \$1.0 billion; Quebec City has more reported firms with sales in excess of \$50 million than does Ottawa.
 - Not reported in these figures is, however, the myriad of corporations not headquartered in Quebec City but are nonetheless heavily entrenched in the Quebec spirit. Much like local entities that have agreed to sponsor buildings "in their own community's backyard", these entities, among them Banque Laurentienne du Canada, Banque Nationale, Bombardier, Caisse de dépôt et placement du Québec ("SITQ"), Caisses Desjardins du Québec, Couche-Tard, Quebecor and SNC-Lavalin, also need to be considered for both naming and other building sponsorships.

Venue activity

- The Figure on the following slide summarizes various Canadian NHL venue vital statistics, including building size (total capacity), number of suites, date opened, number and type of sport team tenant, and number of events, by type, which have occurred in the building in both 2009 and 2010.

Comparative market assessment

Venue activity

- Based on this review, we note the following:
 - NHL venues in Canada generally attract between 100 and 150 events per year, with buildings located in Edmonton, Calgary Toronto and Montreal generally securing a minimum of 135 events annually, whereas GM Place / Rogers Arena generally secures 105 to 110 events annually. Only Scotiabank Place in Ottawa appears to secure less than 80 events annually (the reader should note, however, that this brief survey was based on calendar references taken from each facility's web site; if event dates were erased there from, they would be excluded from these event counts).
 - Based on Ernst & Young's assessment, the proposed 18,000 Amphitheatre is envisioned to secure slightly more events than Vancouver secured in 2009 and 2010, but slightly less than the Bell Centre over this same period.
 - Despite the small sample size, it would appear that event potential and timing are positively correlated with sponsorship values. In this regard, older naming rights deals generally have lower "sponsorship values per event", while more recent deals have higher values.

	Vancouver		Edmonton		Calgary		Toronto		Ottawa		Montreal		Quebec City
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	
Building Size	18,630		17,100		19,289		18,819		19,153		21,273		18,000
Year Opened	1995		1974		1983		1999		1996		1996		t.b.d.
Number of Suites	75		55		72		153		148		135		t.b.d.
Sport Teams	Vancouver Canucks (NHL)		Edmonton Oilers (NHL) Edmonton Oil Kings (WHL) Edmonton Rush (NLL)		Calgary Flames (NHL) Calgary Roughnecks (NLL) Calgary Hitmen (WHL)		Toronto Maple Leafs (NHL) Toronto Raptors (NBA) Toronto Rock (NLL)		Ottawa Senators (NHL)		Montreal Canadiens (NHL)		t.b.d.
Number of Events													
NHL	55	47	58	43	51	38	49	47	47	43	49	49	48
Other Sports	8	3	60	64	54	50	61	58	0	18	12	12	10
Concerts	40	36	28	30	36	34	35	33	26	0	46	53	45
Other Events	4	24	11	14	29	19	9	13	1	2	34	20	18
Total	107	110	157	151	170	141	154	151	74	63	141	134	121
Annual Naming Rights Value	\$925,000		n/a		\$1,000,000		\$2,000,000		\$1,333,333		\$3,000,000		n/a
<i>Value per event (2010)</i>	\$8,400		n/a		\$7,100		\$13,200		\$21,200		\$22,400		n/a
<i>Date of Sponsorship</i>	1995		2003		2000		1997		2006		2002		n/a

Comparative market assessment

Summary

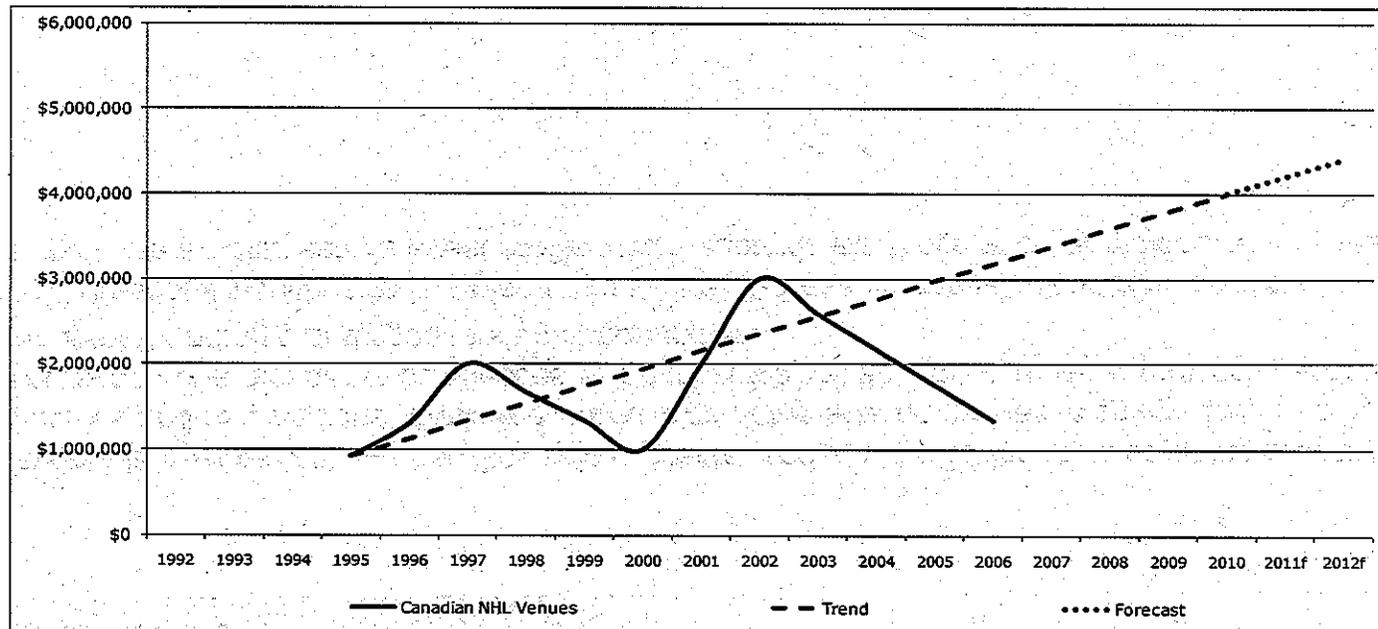
- As Canada's seventh largest region, Quebec City enjoys greater economic stability because of the presence of Québec government ministries and corporations. While the overall size of the economy pales in comparison to other NHL markets in Canada, the presence of a number of businesses in the local market and in the broader provincial economy suggest a possible ready market for naming and sponsorship opportunities.
- The proposed 18,000-seat Amphitheatre is projected to secure 121 events annually if an NHL team were to play in the building. At this level, the Amphitheatre's event profile would approximate those of other major arena venues in Canada.

Summary and Conclusions

Estimated Value

- Based on our review of the Quebec City market vis-à-vis other Canadian NHL markets, we note the following:
 - As Canada's seventh largest region, Quebec City enjoys greater economic stability because of the presence of Québec government ministries and corporations. While the overall size of the economy pales in comparison to other Canadian NHL markets, the presence of a number of businesses in the local and broader provincial economy suggest a possible ready market for naming and sponsorship opportunities.
 - The proposed 18,000-seat Amphitheatre is projected to secure 121 events annually if an NHL team were to play in the building. At this level, the Amphitheatre's event profile would approximate that of other major arena venues in Canada.
 - Naming right values for NHL arenas in Canada have escalated significantly over the past 15 years; extrapolating these trends to estimate current values (and acknowledging values of recent sponsorship transactions), current average annual values are estimated to approximate \$4.0 million per year (\$2010) and grow to almost \$4.5 million per year by 2012.

Canadian NHL Venues – Forecasted Growth in Annual Naming Sponsorship Values



Summary and Conclusions

Estimated Value

- Acknowledging that this figure reflects the extrapolated 2010 average annual naming sponsorship value across six different Canadian markets and involving nine separate transactions between 1005 and 2010, our opinion is that this average represents an appropriate starting point from which to assess the naming rights potential of the new 18,000-seat Amphitheatre. Adjustments to this figure would then be made based on the following factors previously identified as comprising some of the key determinants of sponsorship value.

Sponsorship Factor	Impact on Value	Comments
Size and nature of local market	<i>negative</i>	7 th largest market in Canada
Physical location of the Amphitheatre	<i>t.b.d.</i>	to be determined / finalized
Venue visibility and "signage value"	<i>t.b.d.</i>	to be determined / finalized; can be maximized through the location decision and design process
Internal "signage value" potential	<i>t.b.d.</i>	to be determined / finalized; can be maximized through the design process
Number and type of events taking place	<i>neutral</i>	120+ events - similar to the event profile of other major Canadian venues
National / international media exposure	<i>positive</i>	new facility with a new NHL team will create positive brand awareness and notoriety
Venue's positioning and image	<i>positive</i>	venue will be seen as catalyst to NHL returning to Quebec City
Nature of venue tenant	<i>positive</i>	renewal of NHL hockey in Quebec will maximize marketing value of any potential building sponsorship
Nature / number of potential corporate sponsors	<i>positive</i>	multiple potential sponsors ranging from beer, telecommunications, media, soft drinks, financial institutions to advanced manufacturing
Newness of the venue	<i>positive</i>	new state-of-the-art facility
Nature of sponsorship package offered	<i>t.b.d.</i>	to be determined

Summary and Conclusions

Estimated Value

- In our opinion is that a new 18,000-seat Amphitheatre built in Quebec City and housing a new or relocated NHL franchise should therefore be able to generate a minimum of \$4.0 million in annual naming right value. We base this opinion on the following:
 - The Amphitheatre would comprise a new, state-of-the-art sports and entertainment facility which, combined with the cache of a new or relocated NHL franchise, would increase the attractiveness and marketing value of the Amphitheatre and therefore the marketing appeal of the building for its naming sponsor (positive);
 - Moreover, a new or relocated franchise would mark the return of NHL hockey to Quebec City, a situation which has been eagerly anticipated and which could not occur without a new venue. As such, the return of the NHL would constitute a situation that would receive significant fanfare and notoriety locally, provincially and nationally and across North America (positive).
 - The Amphitheatre would attract some 120 events annually, a level of activity consistent with other major arenas in Canada (neutral).
 - While the number of major corporations with headquarters in Quebec City is below that of other Canadian NHL markets (negative) and the size of the local market is less than that of other Canadian NHL cities (negative), there does exist a myriad of Quebec-based corporations that are heavily entrenched in the Quebec spirit and which could potentially agree to sponsor the facility for philanthropic as well as corporate marketing / branding reasons (positive). Such entities could include, among others, Banque Laurentienne du Canada, Banque Nationale, Bombardier, Caisse de dépôt et placement du Québec ("SITQ"), Caisses Desjardins du Québec, Couche-Tard, Quebecor and SNC-Lavalin.
 - Finally, in addition to these Quebec-based firms, there may also be opportunities for the Amphitheatre to secure a naming sponsorship from a company wanting to establish a presence in Quebec City / the province of Quebec while at the same time usurping a prominent Quebec-based firm (similar to Rogers Communications sponsorship of the Vancouver Canucks Arena). Examples of such entities could include Labatt's Breweries (vis-à-vis Molson Breweries and their historic relationship in Quebec and with the Montreal Canadiens) and Coke (vis-à-vis Pepsi's existing sponsorship of Le Colisee), among others (positive).

Summary and Conclusions

Estimated Value

- Based on the above factors, we believe that a 10-year deal, averaging \$4.0 million per year (\$40 million in total) would constitute an appropriate minimum threshold. For a 20-year term, our opinion is that the average value should be somewhat higher, reflecting the fact that naming rights sponsorships have historically increased significantly over time.
- Prepaid upfront, such an agreement would be valued at a minimum of \$32.5 million for 10 years (discounted at 5.00% per annum and assuming \$4.0 million is paid up-front and \$4.0 million is paid annually on the anniversary of the agreement). Over a 20-year term, the prepaid upfront value would approximate \$65.0 million.

Term	Minimum Annual Rights Fee	Minimum Amount if Prepaid Upfront
10 years	\$4.0 million	\$32.5 million
20 years	\$5.0 million	\$65.0 million

- In our opinion, a Quebec-based corporation may be willing to secure the naming sponsorship rights to the Amphitheatre for an amount in excess of this estimate, given that this entity would be viewed locally, provincially and nationally as a key facilitator in the NHL's return to Quebec City, thereby generating heightened positive goodwill and hence marketing value from their sponsorship affiliation.
- If, however, an NHL franchise is not awarded or relocated to Quebec City, our opinion is that naming sponsorship rights for the Amphitheatre would be significantly less.

Summary and Conclusions

Enhancing Value

- While we believe \$4.0 million per year (over a 10-year term) is an achievable threshold for the proposed Amphitheatre, we also believe there may also be opportunities to enhance the sponsorship arrangement to extract additional value. Such opportunities could include:
 - Obtaining additional marquees / pylon signage along area highways;
 - Increasing the number of sports teams and entertainment events playing in the venue, in particular the QMJHL Québec Remparts (in a number of cases, a building will reserve the right to increase the annual naming rights fee should an additional tenant take up residence in the facility; in one example we are aware of, the additional amount was predefined in the agreement at a fixed amount, while in another, we understand that the value was dependent upon the number of games the new team would play in the venue and the team's expected average attendance in relation to the main lead tenant);
 - Broadening the sponsorship opportunity to include food / drink / concession rights (applicable to food and beverage companies), telecommunications and media rights, etc. (similar to Rogers Communications which, in addition to securing the naming rights of the Vancouver Canucks arena, also obtained the exclusive telecommunications sponsorship of the team and arena); and
 - Structuring the deal to include periodic or regularly scheduled increases in the annual building sponsorship rights fee.

Appendix

General Assumptions and Limiting Conditions

1. The use of any Projections made in conjunction with this Report may not be appropriate for use outside of their intended purpose. These Projections, which will not reflect actual financial results, may reflect a possible scenario for the Project for the Projection Period, given Deloitte's judgment as to a probable set of economic conditions, together with the hypotheses which are consistent with the purpose of the Projections. Each of the financial scenarios produced in conjunction with our analysis may contain hypotheses and assumptions which are based on a set of economic conditions or anticipated courses of action that are reasonable and appropriate in Deloitte's judgment, are consistent with the purpose of the projections, but which may not materialize as set out therein. The hypotheses represent plausible circumstances, but need not be, and may not have been fully supported.

Since future events are not subject to precise projections, some assumptions will not materialize in the exact form presented by our analysis. In addition, other unanticipated events and circumstances may occur which could influence the future outcome and performance of the Project. Therefore, the results achieved in future operating periods will vary from the analysis of prospective market and financial conditions set out therein. While there is no recourse to predicting these matters with certainty apart from informed and reasoned judgments, it must be stated that future events may lead to variations in Project performance which may materially alter Project results. Deloitte does not warrant that actual results achieved during the Projection Period will be the same, in whole or in part, as those shown in the Projection. The Projection is based on hypotheses and there is a significant risk that actual results will vary, perhaps materially, from the results projected.

2. Responsible ownership and competent property management are assumed.
3. Information furnished by others upon which all or portions of this report are based, is believed to be reliable, but has not been verified in all cases. No warranty is given as to the accuracy of such information.
4. Our report and work product cannot be included, or referred to, in any prospectus, securities and exchange commission filing or other public or investment document.
5. The intended use of this report is as a high level examination of the potential naming sponsorship value of a proposed 18,000-seat Amphitheatre in Quebec City. A detailed feasibility review / business plan analysis has not been undertaken, nor should one infer that such a study has been undertaken.
6. It is assumed that all required licenses, certificates of occupancy, consents, or other legislative or administrative authority from any local, provincial, or national government or private entity or organization have been, or can readily be obtained, or renewed for any use on which the estimates provided in this report are based.
7. No investigation has been made of, and no responsibility is assumed for, the legal description or for legal matters including title or encumbrances. The property is assumed to be free and clear of liens, easements, encroachments and other encumbrances unless otherwise stated.
8. Full compliance with all applicable federal, provincial and local zoning, use, occupancy, environmental, and similar laws and regulations is assumed, unless otherwise stated.
9. No responsibility is taken for changes in market conditions and no obligation is assumed to revise this report to reflect events or conditions which occur subsequent to the effective date of this report.
10. Any financial structure cities within this report is predicated on the market conditions prevailing as of the date of this report.
11. Areas and dimensions of the property were obtained from sources believed to be reliable. Maps or sketches, if included in this report, are only to assist the reader in visualizing the property and no responsibility is assumed for their accuracy. No independent surveys were conducted.
12. It is assumed that there are no hidden or unapparent conditions of the property, subsoil, or structures that affect value. No responsibility is assumed for such conditions or for arranging for engineering studies that may be required to discover them.

General Assumptions and Limiting Conditions

13. No soil analysis or geological studies were ordered or made in conjunction with this report, nor was an investigation made of any water, oil, gas, coal, or other subsurface mineral and use rights or conditions.
14. Neither Deloitte nor any individuals signing or associated with this report shall be required by reason of this report to give further consultation, to provide testimony or appear in court or other legal proceedings, unless specific arrangements thereof have been made.
15. This report has been made only for the purpose stated and shall not be used for any other purpose. Neither this report nor any portions thereof (including without limitation any conclusions as to value, the identity of Deloitte or any individuals signing or associated with this report, or the professional associations or organizations with which they are affiliated) shall be disseminated to third parties by any means without the prior written consent and approval of Deloitte.
16. We have not been engaged nor are qualified to detect the existence of hazardous material which may or may not be present on or near the property. The presence of potentially hazardous substances such as asbestos, urea-formaldehyde foam insulation, industrial wastes, etc. may affect the value of the property. The estimates presented herein are predicated on the assumption that there is no such material on, in, or near the property that would cause a loss in value. No responsibility is assumed for any such conditions or for any expertise or engineering knowledge required to discover them. The client should retain an expert in this field if further information is desired.
17. We have not audited or otherwise verified the capital cost estimates associated with this Project.

Deloitte.

Amphithéâtre multifonctionnel

Responsabilités - Quebecor

Exploitation, entretien et réparation

Fenêtres et portes extérieures, construction et finition intérieurs, escaliers, ascenseurs, monte-charge, escaliers mécaniques, appareils de plomberie, réseau d'eau domestique, source d'énergie, systèmes de production de chaleur et de froid, distribution de CVCA, régulation et instrumentation, système de réfrigération de la glace, protection incendie, service et distribution électrique, éclairage et distribution secondaire, communication et sécurité, équipements de scène, de parc de stationnement, de quai de chargement et d'entretien, ameublement et décoration fixes (dont tableau indicateur), réservoirs de liquide et de gaz, patinoire, systèmes d'automatisation de bâtiments, aménagement paysager ainsi que communication et sécurité sur l'emplacement

Amphithéâtre multifonctionnel

Responsabilités - Quebecor

Exploitation

Fondation, superstructure, murs extérieurs, toit, réseaux de drainage sanitaire et pluvial, aires de stationnement, surfaces piétonnières et éclairage extérieur

Exploitation, entretien, réparation et remplacement

Équipements de bureaux et de services alimentaires ainsi que ameublements et décoration mobiles

Amphithéâtre multifonctionnel

Impôt sur les salaires Scénario pessimiste

	Provincial	Fédéral
Joueurs	7 925 494 \$	9 602 932 \$
Personnel d'encadrement	799 065 \$	763 635 \$
Total	8 724 559 \$	10 366 567 \$



Analyse d'impact économique de la présence des joueurs de la LNH à Québec

Confidentiel



15 décembre 2010

Table des matières

	PAGE
1. Introduction	2
2. Sommaire des impacts	5
3. Les équipes de la LNH	7
4. Les dépenses des salariés	11
5. Les dépenses des visiteurs	15
6. Les impôts sur les revenus et les impôts fonciers	19
7. Annexe	22

Introduction

Contexte et objectifs de l'étude

Méthodologie



Contexte et objectifs de l'étude

Dans l'éventualité de l'implantation d'un club de la Ligue nationale de hockey à Québec, la Ville de Québec souhaite connaître l'étendue des retombées générées par les dépenses des joueurs, du personnel d'encadrement et des visiteurs reliées à la présence d'une telle équipe.

En effet, les dépenses locales des joueurs et du personnel d'encadrement amèneraient un nouveau flux d'activités générant des retombées directes et indirectes en termes de valeur ajoutée, d'emplois et de recettes fiscales des gouvernements.

Par ailleurs, l'impôt sur le revenu et les taxes foncières constituent un autre type de retombées non négligeables, compte tenu de la masse salariale et du profil de consommation (valeur des résidences) des ménages percevant de hauts revenus.

Les objectifs principaux de ce mandat sont de :

- Identifier les salaires annuels totaux associés à une équipe canadienne de la Ligue nationale de hockey, incluant les joueurs, les équipes de gestion, d'administrateurs et de support;
- Estimer les paiements faits par les joueurs, l'équipe de gestion et autres employés en regard des impôts sur le revenu au provincial et au fédéral;
- Estimer les dépenses locales et les impôts payés par les joueurs, équipe de gestion et autres employés vivant à Québec;
- Estimer les dépenses locales et les impôts des équipes en visite pour les joueurs, les accompagnateurs, les arbitres et autres officiels de la Ligue nationale de hockey.

Méthodologie

Pour réaliser ce mandat et établir les intrants nécessaires à l'évaluation des retombées économiques (nombre de joueurs par nationalité, salaire des joueurs par nationalité, proportion de joueurs résidents, nombre d'employés, salaire moyen dans les fonctions d'encadrement, etc.), SECOR a utilisé des sources externes et a procédé à des entrevues avec des experts fiscalistes et directeurs d'équipes canadiennes de la LNH.

Sur la base des données recueillies, SECOR a utilisé le modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec pour évaluer l'impact en termes d'emplois, de valeur ajoutée et de recettes fiscales, des dépenses de consommation des joueurs, du personnel d'encadrement et des équipes en visite.

Pour évaluer les impôts sur salaires et les impôts fonciers, SECOR a utilisé les informations sur les taux et règles fiscales en matière d'impôt sur le revenu publiées par Revenu Canada ainsi que les données publiques sur les taux et modes d'imposition fonciers publiés par la Ville de Québec. Pour valider le cadre d'estimation, des entrevues avec des fiscalistes ont aussi été réalisées.

Pour les résidents canadiens, l'impôt doit être déclaré sur le salaire mondial selon le lieu de résidence principale au 31 décembre de l'année fiscale. Le taux marginal d'imposition varie selon les provinces, le plus élevé se trouvant au Québec et le moins élevé se trouvant en Alberta. Des impôts sont prélevés sur la part du salaire canadien généré par des activités au Canada pour les joueurs qui déclarent leur lieu de résidence principale aux États-Unis ou à l'étranger (voir annexe : Questions fiscales).

Pour une plus grande crédibilité et afin de prendre en compte la variété des situations rencontrées dans les différentes équipes de la LNH, SECOR a établi deux scénarios variant quant à la proportion de joueurs canadiens (non québécois), américains et internationaux résidant au Québec.

- Le SCÉNARIO 1 présente l'hypothèse d'une équipe nouvellement constituée avec une plus grande part de joueurs résidant au Québec.
- Le SCÉNARIO 2 présente l'hypothèse d'une équipe américaine existante qui serait transférée à Québec avec plus de joueurs non canadiens conservant leur lieu de résidence en dehors du Québec.
- Il faut souligner que les deux scénarios sont des hypothèses visant à baliser les impacts. Il est de bon usage de considérer les résultats de la présente étude comme étant des estimations valables, mais non définitives, des impacts d'une implantation réelle.

Sommaire des impacts



Sommaire des impacts économiques estimés

Les tableaux suivants présentent un sommaire des différents impacts mesurés et détaillés dans le rapport.

Dépenses de consommation (voir pp. 11 à 18)								
	SCÉNARIO 1				SCÉNARIO 2			
	Valeur ajoutée dans l'économie québécoise	Emplois (années personnes)	Recettes fiscales du GVT QC (incl. parafiscalité*)	Recettes fiscales du GVT CAN (incl. parafiscalité*)	Valeur ajoutée dans l'économie québécoise	Emplois (années personnes)	Recettes fiscales du GVT QC (incl. parafiscalité*)	Recettes fiscales du GVT CAN (incl. parafiscalité*)
Salariés	13 593 504 \$	184	2 527 401 \$	1 042 941 \$	12 789 240 \$	174	2 377 939 \$	981 214 \$
Visiteurs et officiels	938 522 \$	20	210 689 \$	78 742 \$	938 522 \$	20	210 689 \$	78 742 \$
TOTAL	14 532 026 \$	204	2 738 089 \$	1 121 684 \$	13 727 762 \$	193	2 588 627 \$	1 059 957 \$

Impôts sur salaires (voir p. 20)				
	SCÉNARIO 1		SCÉNARIO 2	
	Provincial	Fédéral	Provincial	Fédéral
Joueurs	8 678 968 \$	10 147 420 \$	7 925 494 \$	9 602 932 \$
Personnel d'encadrement	799 065 \$	763 635 \$	799 065 \$	763 635 \$
TOTAL	9 478 034 \$	10 911 055 \$	8 724 559 \$	10 366 567 \$

Impôt foncier (voir p. 21)

Taxe foncière	135 708 \$
Taxe scolaire	28 608 \$
Taxe de bienvenue	162 000 \$

* RRQ, CSST, FSS, Assurance-emploi

Les équipes de la LNH



La composition d'une équipe de la LNH à Québec

Les hypothèses sont les suivantes :

- La taille de l'équipe serait semblable à la moyenne des équipes canadiennes;
- La répartition par nationalité serait similaire à celle de l'ensemble de la ligue.

	n	%
Nombre d'équipes dans la LNH	30	
Nombre d'équipes canadiennes	6	20 %
Nombre de joueurs canadiens dans la LNH	399	54 %
Nombre de joueurs américains dans la LNH	154	21 %
Nombre de joueurs internationaux dans la LNH	181	25 %
Nombre moyen de joueurs dans les équipes canadiennes	27	
<hr/>		
Nombre de joueurs dans l'équipe de Québec	27	
Nombre de joueurs canadiens dans l'équipe de Québec	14	54 %
Nombre de joueurs américains dans l'équipe de Québec	6	21 %
Nombre de joueurs internationaux dans l'équipe de Québec	7	25 %

Source : chiffres de la LNH

La masse salariale d'une équipe de la LNH

Considérant la taille du marché de Québec par rapport à celui des autres villes canadiennes, on estime que la masse salariale de l'équipe se situerait dans la fourchette inférieure du plafond imposé par la LNH.

<i>Données sur la masse salariale dans la LNH</i>	
Fourchette de plafond salarial dans la LNH (milliers \$)	50 000 à 59 000
Salaire moyen des joueurs canadiens dans la LNH (milliers \$)	2 096
Salaire moyen des joueurs américains dans la LNH (milliers \$)	2 057
Salaire moyen des joueurs internationaux dans la LNH (milliers \$)	2 787
Nombre du personnel d'encadrement	15
Moyenne salariale du personnel d'encadrement (D.G, entraîneur, assistants entraîneurs, soutien, etc.) (milliers \$)	250

<i>Estimation de la masse salariale pour une équipe à Québec</i>		
Salaire moyen des joueurs canadiens dans l'équipe de Québec (milliers \$)	1 886	10 % en dessous de la moyenne de la Ligue
Salaire moyen des joueurs américains dans l'équipe de Québec (milliers \$)	1 851	10 % en dessous de la moyenne de la Ligue
Salaire moyen des joueurs internationaux dans l'équipe de Québec (milliers \$)	2 509	10 % en dessous de la moyenne de la Ligue
Salaire moyen du personnel d'encadrement (D.G, entraîneur, assistants entraîneurs, soutien, etc.) (milliers \$)	250	Égal à la moyenne de la Ligue

Source : chiffres de la LNH, entrevues

Le lieu de résidence des joueurs et du personnel

Le SCÉNARIO 1 présente l'hypothèse d'une équipe nouvellement constituée avec une plus grande part de joueurs résidant au Québec.

Le SCÉNARIO 2 présente l'hypothèse d'une équipe américaine existante qui serait transférée à Québec avec plus de joueurs non canadiens conservant leur lieu de résidence en dehors du Québec.

	NOUVELLE ÉQUIPE SCÉNARIO 1	ÉQUIPE TRANSFÉRÉE SCÉNARIO 2
Joueurs canadiens de l'équipe de Québec résidant au Canada	11 <i>(75 % du total des joueurs canadiens)</i>	11 <i>(75 % du total des joueurs canadiens)</i>
Joueurs canadiens de l'équipe de Québec résidant au Québec	5 <i>(38 % du total des joueurs canadiens)</i>	4 <i>(25 % du total des joueurs canadiens)</i>
Joueurs canadiens de l'équipe de Québec résidant en Ontario	4 <i>(26 % du total des joueurs canadiens)</i>	5 <i>(39 % du total des joueurs canadiens)</i>
Joueurs canadiens de l'équipe de Québec résidant en Alberta	1 <i>(8 % du total des joueurs canadiens)</i>	1 <i>(8 % du total des joueurs canadiens)</i>
Joueurs canadiens de l'équipe de Québec résidant en Colombie-Britannique	1 <i>(4 % du total des joueurs canadiens)</i>	1 <i>(4 % du total des joueurs canadiens)</i>
Joueurs américains de l'équipe de Québec résidant au Canada	1 <i>(20 % du total des joueurs américains)</i>	0 <i>(0 % du total des joueurs américains)</i>
Joueurs internationaux de l'équipe de Québec résidant au Canada	3 <i>(50 % du total des joueurs internationaux)</i>	2 <i>(30 % du total des joueurs internationaux)</i>
Personnel d'encadrement de l'équipe de Québec résidant au Québec	15 <i>(100 % du personnel d'encadrement)</i>	15 <i>(100 % du personnel d'encadrement)</i>

Source: entrevues

Les dépenses des salariés



Les dépenses des salariés se situent dans une fourchette de 20 M\$ à 22 M\$

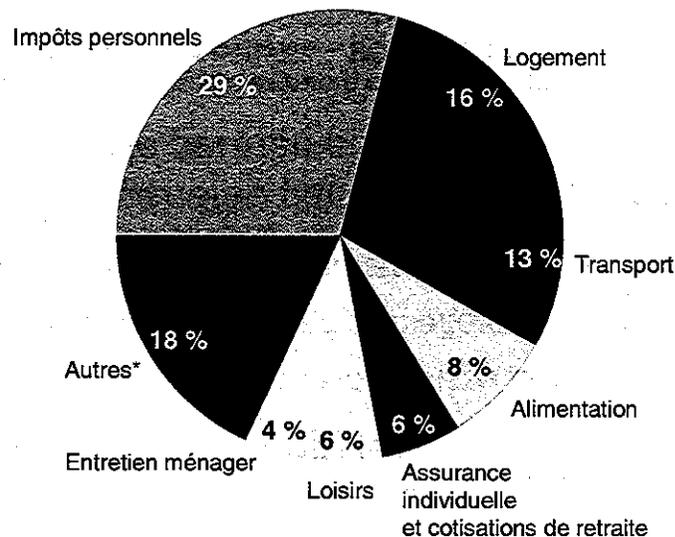
Les joueurs et le personnel d'encadrement ont un profil de dépenses qui s'apparente à celui des ménages aux revenus les plus élevés au Canada.

Le taux d'épargne des joueurs est plus élevé (30 %) considérant la courte durée relative de leur carrière.

Selon les scénarios présentés, les dépenses de l'ensemble des salariés se situent entre 20 et 22 millions \$ dont 90 % sont effectuées par les joueurs.

Profil des dépenses des revenus du quintile supérieur au Canada

% des dépenses totales



	SCENARIO 1	SCENARIO 2
Taux d'épargne des joueurs de la LNH	30 %	30 %
Taux d'épargne du personnel d'encadrement	15 %	15 %
Part des dépenses annuelles effectuées au Québec par les résidents au Québec	100 % (12 mois / 12)	100 % (12 mois / 12)
Part des dépenses au Québec effectuées par les non-résidents au Québec	58 % (7 mois / 12)	58 % (7 mois / 12)
Dépenses totales de l'ensemble des joueurs au Québec (excluant impôts)	19,6 millions \$	18,3 millions \$
Dépenses totales de l'ensemble du personnel d'encadrement au Québec (excluant impôts)	2,3 millions \$	2,3 millions \$

* Autres inclus les catégories suivantes : vêtements, articles et accessoires d'ameublement, dons en argent et contributions, soins de santé, éducation, tabac et boissons alcoolisées, soins personnels, dépenses diverses, matériel de lecture, jeux de hasard

Sources : Statistique Canada, entrevues, analyse SECOR

Ces dépenses génèrent environ 13 M\$ de valeur ajoutée dans l'économie québécoise

La valeur ajoutée, ou création de richesse au Québec, atteint 13,6 M\$ dans le SCÉNARIO 1 et 12,8 M\$ dans le SCÉNARIO 2.

- 60 % découlent des dépenses directes auprès des premiers fournisseurs.
- Le reste correspond aux effets indirects.
- Les salaires représentent 43 % de la valeur ajoutée des effets indirects.

L'activité générée par ces dépenses représente dans le premier scénario 185 emplois-années et 174 dans le deuxième.

Impacts économiques annuels des dépenses de consommation des salariés – SCÉNARIO 1

Pour l'ensemble du Québec, en milliers de dollars

Catégories	Effets directs	Effets indirects	Effets totaux
Valeur ajoutée*	8 071	5 523	13 594
• Salaires et traitements (excluant les avantages sociaux)	2 949	2 889	5 838
• Revenu net des entreprises individuelles	765	347	1 111
• Autres revenus bruts avant impôt	4 357	2 287	6 644
Main-d'œuvre (années-personnes)	93	91	184
• Salariés	88	83	171
• Autres travailleurs	5	8	13

Impacts économiques annuels des dépenses de consommation des salariés – SCÉNARIO 2

Pour l'ensemble du Québec, en milliers de dollars

Catégories	Effets directs	Effets indirects	Effets totaux
Valeur ajoutée*	7 593	5 196	12 789
• Salaires et traitements (excluant les avantages sociaux)	2 774	2 718	5 493
• Revenu net des entreprises individuelles	719	326	1 046
• Autres revenus bruts avant impôt	4 099	2 152	6 251
Main-d'œuvre (années-personnes)	88	86	174
• Salariés	83	78	161
• Autres travailleurs	5	7	12

**La valeur ajoutée correspond à la rémunération des facteurs de production entrant dans la création d'un produit ou service, ici occasionnée par une dépense des salariés*

Note : l'arrondissement des chiffres explique l'écart de la somme en chiffre absolu

Sources : Simulation de l'Institut de la statistique du Québec, analyse SECOR

... et entre 3 M\$ et 4 M\$ de recettes fiscales

Les dépenses de consommation de l'ensemble des salariés de l'équipe permettraient de dégager pour le gouvernement du Québec des recettes fiscales comprises entre 2,4 millions \$ et 2,5 millions \$ selon le scénario choisi.

Ces dépenses permettraient également de dégager des recettes fiscales comprises entre 981 000 \$ et 1 million \$ pour le gouvernement fédéral.

Impacts économiques annuels des dépenses de consommation des salariés sur les recettes gouvernementales – SCÉNARIO 1

En milliers de dollars

Catégories	Effets directs	Effets indirects	Effets totaux
REVENUS DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC	1 780	747	2 527
Impôts sur salaires et traitements payés par les employés	129	144	272
Taxes de vente et spécifiques*	1 202	147	1 349
Parafiscalité (RRQ, CSST, FSS)	450	456	906
REVENUS DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL	760	283	1 043
Impôts sur salaires et traitements	97	111	208
Taxes de vente et droits d'accise	573	86	659
Parafiscalité (Assurance-emploi)	90	86	176

Impacts économiques annuels des dépenses de consommation des salariés sur les recettes gouvernementales – SCÉNARIO 2

En milliers de dollars

Catégories	Effets directs	Effets indirects	Effets totaux
REVENUS DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC	1 675	703	2 378
Impôts sur salaires et traitements payés par les employés	121	135	256
Taxes de vente et spécifiques*	1 131	139	1 270
Parafiscalité (RRQ, CSST, FSS)	423	429	852
REVENUS DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL	715	266	981
Impôts sur salaires et traitements	91	105	196
Taxes de vente et droits d'accise	539	81	620
Parafiscalité (Assurance-emploi)	85	81	166

Sources : Simulation de l'Institut de la statistique du Québec, analyse SECOR

*Taxes s'appliquant notamment aux carburants, aux boissons alcoolisées et aux produits du tabac
 Note : l'arrondissement des chiffres explique l'écart de la somme en chiffre absolu

Les dépenses des visiteurs



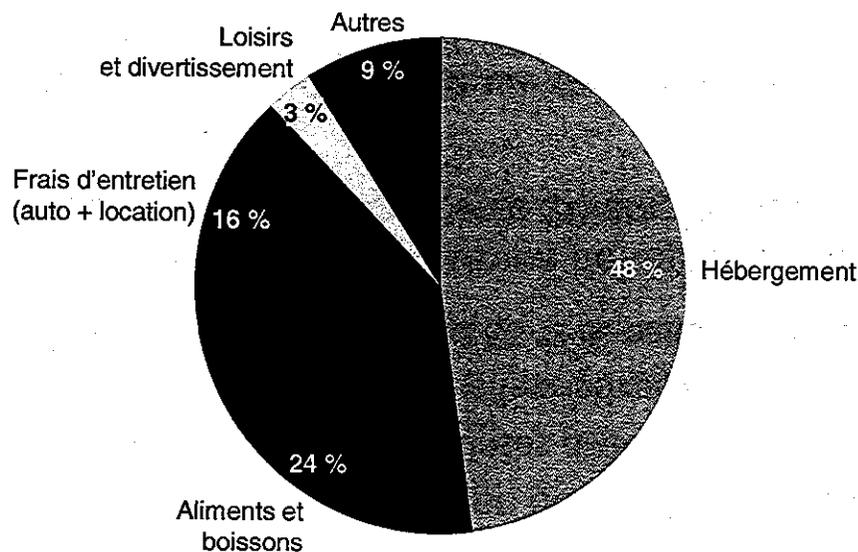
Les dépenses effectuées par les équipes en visite sont estimées à 1,3 M\$

Le personnel des équipes de la LNH venant à Québec pour jouer contre l'équipe de hockey locale (joueurs et accompagnateurs) ainsi que les officiels de la Ligue ont un profil de dépenses qui s'apparente à celui des visiteurs d'affaires.

Compte tenu du nombre potentiel d'équipes en déplacement dans la ville lors de la saison régulière, du nombre d'officiels de la Ligue en visite par an et des montants dépensés par ce type de visiteurs, les dépenses des visiteurs sont estimées à 1,3 million \$.

Profil des dépenses des visiteurs d'affaires de la région de Québec

% des dépenses moyennes totales par visiteur, 2007



Nombre d'équipes en visite durant la saison régulière	40
Nombre de visiteurs par équipe	35
Nombre d'officiels visiteurs par an	450
Dépenses moyennes par visiteur	690 \$ (33 % supérieures à la dépense moyenne d'un visiteur d'affaires standard)
Dépenses totales de l'ensemble des visiteurs	1,3 million \$

Sources : Office du tourisme de Québec, entrevues, analyse SECOR, chiffres de la LNH

La valeur ajoutée générée par les dépenses des visiteurs est de 0,9 M\$...

La valeur ajoutée, ou création de richesse au Québec, atteint 939 000 \$

- 67 % découlent des dépenses directes auprès des premiers fournisseurs;
- Le reste correspond aux effets indirects;
- Les salaires représentent 56 % de cette valeur ajoutée.

L'activité générée par la venue de visiteurs à Québec et attribuée à la présence d'une équipe de hockey de la LNH représente 20 emplois-année, dont 19 salariés et 1 autre travailleur.

Impacts économiques annuels des dépenses des visiteurs

Pour l'ensemble du Québec, en milliers de dollars

Catégories	Effets directs	Effets indirects	Effets totaux
Valeur ajoutée*	658	281	939
• Salaires et traitements (excluant les avantages sociaux)	387	136	524
• Révenu net des entreprises individuelles	23	15	38
• Autres revenus bruts avant impôt	247	130	377
Main-d'œuvre (années-personnes)	16	4	20
• Salariés	15	4	19
• Autres travailleurs	1	0	1

**La valeur ajoutée correspond à la rémunération des facteurs de production entrant dans la création d'un produit ou service, ici occasionnée par une dépense des visiteurs
 Note : l'arrondissement des chiffres explique l'écart de la somme en chiffre absolu*

Sources : Simulation de l'Institut de la statistique du Québec, analyse SECOR

...à laquelle s'ajoute 0,3 M\$ en recettes fiscales

Les dépenses des visiteurs permettraient de dégager des recettes fiscales de 211 000 \$ pour le gouvernement du Québec dont 78 % attribuables à des effets directs et 22 % à des effets indirects.

Ces dépenses touristiques permettraient également de dégager des recettes fiscales de 79 000 \$ pour le gouvernement fédéral dont 78 % attribuables à des effets directs et 22 % à des effets indirects.

Impacts économiques annuels des dépenses des visiteurs sur les recettes gouvernementales

En milliers de dollars

Catégories	Effets directs	Effets indirects	Effets totaux
REVENUS DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC	164	47	211
Impôts sur salaires et traitements payés par les employés	6	9	15
Taxes de vente et spécifiques*	94	17	111
Parafiscalité (RRQ, CSST, FSS)	64	21	85
REVENUS DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL	62	17	79
Impôts sur salaires et traitements	6	6	13
Taxes de vente et droits d'accise	43	6	49
Parafiscalité (Assurance-emploi)	13	4	17

Source : Simulation de l'Institut de la statistique du Québec, analyse SECOR

*Taxes s'appliquant notamment aux carburants, aux boissons alcoolisées et aux produits du tabac
 Note : l'arrondissement des chiffres explique l'écart de la somme en chiffre absolu

Les impôts sur le revenu et les impôts fonciers

 **SECOR**

L'impôt sur le revenu de tous les salariés serait d'au moins 20 M\$

Considérant les hypothèses de résidence des joueurs et du personnel d'encadrement (voir p. 10), les règles fiscales en vigueur ainsi que les taux effectifs d'imposition, les impôts prélevés sur l'ensemble des salariés de l'équipe se situeraient entre 19 millions \$ et 20 millions \$.

	PROVINCIAL	FÉDÉRAL
Taux marginal d'imposition au Québec sur le salaire des joueurs	24,00 %	24,20 %
Taux marginal d'imposition en Ontario sur le salaire des joueurs	17,41 %	29,00 %
Taux marginal d'imposition en Alberta sur le salaire des joueurs	10,00 %	29,00 %
Taux marginal d'imposition en Colombie-Britannique sur le salaire des joueurs	14,70 %	29,70 %
Taux marginal d'imposition pour les non-résidents sur le salaire des joueurs	Selon les règles fiscales en vigueur, imposés au taux québécois sur les revenus de source canadienne soit 40 % des revenus considérant le nombre de jours travaillés au pays	
Taux marginal d'imposition au Québec sur le salaire du personnel d'encadrement	24,00 %	24,20 %

	SCÉNARIO 1		SCÉNARIO 2	
	Provincial	Fédéral	Provincial	Fédéral
Impôts sur salaires joueurs canadiens résidents au Québec (milliers \$)	2 229 555 \$	2 234 105 \$	1 783 644 \$	1 787 284 \$
Impôts sur salaires joueurs canadiens résidents en Ontario (milliers \$)	1 281 198 \$	2 141 708 \$	1 601 498 \$	2 677 135 \$
Impôts sur salaires joueurs canadiens résidents en Alberta (milliers \$)	188 600 \$	535 427 \$	188 600 \$	535 427 \$
Impôts sur salaires joueurs canadiens résidents en Colombie-Britannique (milliers \$)	270 404 \$	535 427 \$	270 404 \$	535 427 \$
Impôts sur salaires joueurs canadiens non-résidents au Canada (milliers \$)	522 981 \$	518 921 \$	522 981 \$	518 921 \$
Impôts sur salaires joueurs américains résidents au Canada	437 583 \$	438 424 \$	0 \$	0 \$
Impôts sur salaires joueurs américains non-résidents au Canada (milliers \$)	1 025 975 \$	1 017 689 \$	1 196 971 \$	1 187 304 \$
Impôts sur salaires joueurs internationaux résidents au Canada (milliers \$)	1 786 188 \$	1 792 655 \$	1 190 792 \$	1 195 103 \$
Impôts sur salaires joueurs internationaux non-résidents au Canada (milliers \$)	936 484 \$	933 064 \$	1 170 605 \$	1 166 330 \$
TOTAL impôts sur salaires des joueurs (milliers \$)	8 678 968 \$	10 147 420 \$	7 925 494 \$	9 602 932 \$
TOTAL impôts sur salaires du personnel d'encadrement (milliers \$)	799 065 \$	763 635 \$	799 065 \$	763 635 \$
TOTAL impôts sur salaires de l'ensemble des salariés (milliers \$)	9 478 033 \$	10 911 055 \$	8 724 559 \$	10 366 567 \$

Note : les taux marginaux affectent les tranches de revenus les plus élevées; ils s'appliquent sur une grande partie du salaire des joueurs

Les impôts fonciers et autres taxes municipales liés aux logements des joueurs sont estimés à 0,3 M\$

Considérant une valeur moyenne imposable par logement de 1 million \$ et les différents taxes foncières et municipales en vigueur, plus de 300 000 \$ en impôts fonciers liés aux logements des joueurs pourraient être perçus annuellement.

720 000 \$ seraient également injectés dans l'économie sous forme de commissions d'agents.

Valeur imposable moyenne par logement	1 000 000 \$ pour les joueurs
Nombre de nouveaux logements possédés	12 pour les joueurs; (sur la base de l'ensemble des résidents et 50 % des non-résidents qui possèdent leur logement)
Taux des taxes foncières	1,10 % sur la valeur imposable du logement dans la Ville de Québec
Tarification pour l'aqueduc et l'égout	184 \$ par logement dans la Ville de Québec
Tarification pour les matières résiduelles	155 \$ par logement dans la Ville de Québec
Taux taxe scolaire	0,24 % sur la valeur imposable du logement dans la Ville de Québec
Taxe de bienvenue	0,5 % sur la tranche de la base d'imposition qui n'excède pas 50 000 \$ ou, s'il est plus élevé, du montant de la transaction immobilière; 1 % sur la tranche de la base d'imposition qui excède 50 000 \$ sans dépasser 250 000 \$; 1,5 % sur la tranche de la base d'imposition excédant 250 000 \$ (dans la Ville de Québec)
TOTAL impôt foncier	135 708 \$
TOTAL taxe scolaire	28 608 \$
TOTAL taxe de bienvenue	162 000 \$
Commissions d'agents (6 %)	720 000 \$

Note : on pourrait aussi émettre l'hypothèse que de nouvelles maisons seraient acquises par une partie du personnel d'encadrement, entraîneurs, directeur général et soutien mais, compte tenu de valeurs moyennes moins élevées, l'impact serait très légèrement significatif

Sources : entrevues, analyse SECOR

Annexe

Questions fiscales



Les joueurs résidents du Canada

Dans la mesure où une équipe de la LNH est établie à Québec, est-ce que les joueurs résidents du Canada doivent déclarer la totalité de leurs revenus au Québec et au Canada?

- Si le joueur n'est pas un résident du Québec au 31 décembre, il sera imposable sur son revenu mondial uniquement dans la province de sa résidence fiscale. Il bénéficiera de crédits d'impôts au Canada pour tenir compte des impôts sur le revenu qu'il aura payés aux États-Unis.
- Bien qu'il ne sera pas résident fiscal du Québec au 31 décembre, il devra toutefois produire une déclaration de revenus au Québec afin d'obtenir un remboursement de l'impôt québécois payé à titre des retenues à la source devant être effectuées par le club de hockey à Québec.

Par exemple, qu'en est-il de Dale Hunter qui vivait sur sa ferme et l'exploitait en Ontario de manière permanente et avait une résidence à Québec qu'il occupait sept mois sur douze?

- La détermination de la résidence fiscale d'un particulier est une question factuelle. L'immeuble hors du Québec est un facteur important, mais il n'est pas concluant. Les autres facteurs importants sont :
 - le ou les logements du particulier;
 - le lieu de résidence de son conjoint ou son conjoint de fait;
 - les personnes à sa charge.
- Par exemple, si la famille de Dale Hunter demeurait en Ontario, il devrait probablement prendre la position qu'il était un résident de l'Ontario au 31 décembre de chaque année, et ce, malgré le fait qu'il possédait une résidence à Québec.
- En conséquence, son revenu provenant du Québec devrait être imposable en Ontario. S'il avait été considéré résident du Québec au 31 décembre d'une année, il aurait été imposable au Québec sur son revenu mondial de cette année.

Les joueurs non-résidents canadiens

Est-ce que les joueurs américains n'ayant pas de résidence permanente au Québec peuvent déclarer la totalité de leurs revenus aux Etats-Unis, considérant le fait qu'ils doivent se rendre disponibles au Québec sept mois sur douze?

- Si un joueur est un non-résident du Canada pour fins fiscales (par exemple, sa principale résidence est à l'extérieur du Canada et sa famille y réside), ce dernier sera assujéti à l'impôt sur son revenu mondial dans le pays de sa résidence fiscale. Il ne sera donc imposé que sur son revenu d'emploi de source canadienne.
- En général, le revenu imposable au Canada d'un tel joueur est déterminé selon le nombre de journées travaillées au Canada divisé par le nombre de journées travaillées dans l'année. Selon la position administrative canadienne, le revenu imposable au Canada d'un joueur de hockey de la LNH non-résident du Canada est égal à son revenu d'emploi multiplié par le nombre de jours passés au Canada sur le nombre de jours entre la première et la dernière partie de la saison régulière. Revenu Québec prend une position semblable.
- Si un joueur est présent au Canada pour une période de 183 jours ou plus, il sera réputé être un résident canadien en vertu des règles domestiques canadiennes et il sera imposable au Canada sur son revenu mondial. Toutefois, lorsqu'un traité fiscal s'applique et qu'en vertu de celui-ci, le joueur est non-résident du Canada, ce dernier sera considéré comme un non-résident pour les fins fiscales domestiques canadiennes. Dans ce cas, le joueur sera assujéti à l'impôt sur le revenu canadien et québécois uniquement sur le salaire gagné au Canada et au Québec et non sur son revenu mondial. De plus, l'impôt sur le revenu québécois du joueur sera déterminé sur l'ensemble de son revenu d'emploi gagné au Canada et ensuite il sera établi au prorata du revenu d'emploi gagné au Québec divisé par le revenu d'emploi gagné au Canada.

Fractionnement du revenu

Est-ce que certains types de fractionnement du revenu sont possibles et attribuables à des territoires dont le taux de taxation est plus faible?

- Il existe certaines règles qui permettent de reporter l'impôt.
- La Convention de retraite est un mécanisme utilisé pour différer ou réduire potentiellement le fardeau fiscal des joueurs de hockey. En effet, l'employeur verse à une fiducie certains montants au bénéfice du joueur. Si, au moment du paiement de retraite, le joueur est non-résident du Canada, le paiement sera seulement assujéti à l'impôt de retenue fédérale. D'autres mécanismes existent pour tenter de différer l'imposition des hockeyeurs.

Amphithéâtre multifonctionnel

Loyer annuel pour les droits de gestion et de location de l'amphithéâtre

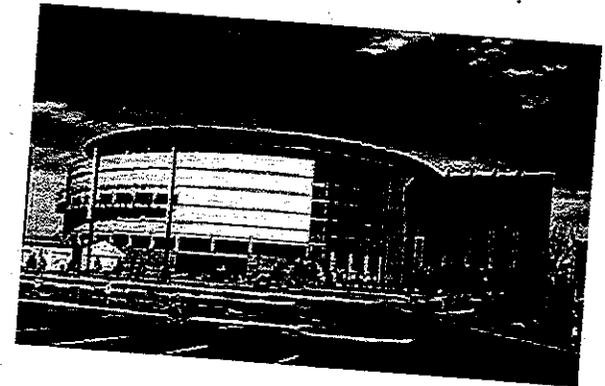
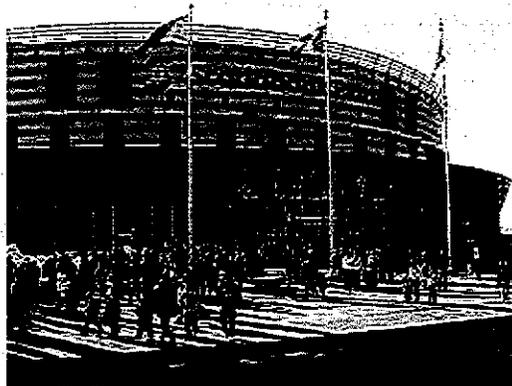
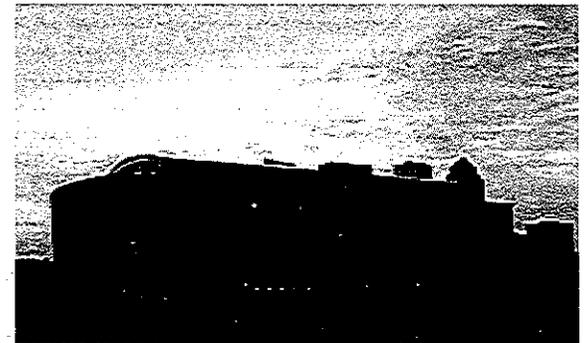
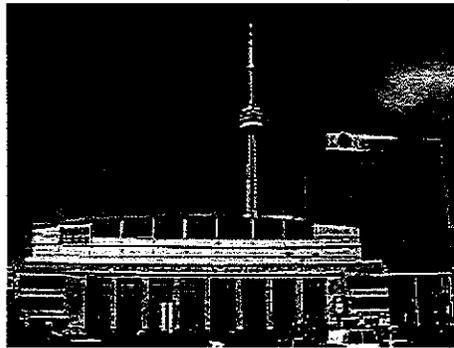
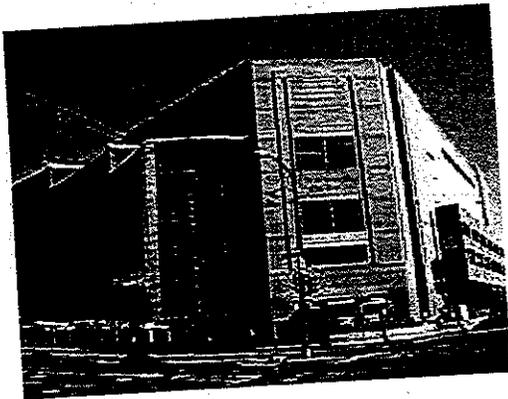
	Sans LNH	Avec LNH
1 ^{re} à 5 ^e année	2,5 M\$	4,5 M\$
2 ^e à 10 ^e année	2,75 M\$	4,75 M\$
11 ^e à 15 ^e année	3 M\$	5 M\$
16 ^e à 20 ^e année	3,5 M\$	5,25 M\$
21 ^e à 25 ^e année	4 M\$	5,5 M\$
Moyenne sur 25 ans	3,15 M\$	5 M\$
Moyenne pour les 20 premières années	2,94 M\$	4,88 M\$

Amphithéâtre multifonctionnel

Participation publique dans la construction d'amphithéâtres

Équipe	Ville	Aréna	Date	Financé par le public à
	St. Paul	Xcel Energy Center	2000	100 %
	Nashville	Bridgestone Arena	1997	100 %
	Anaheim	Honda Center	1993	100 %
	Calgary	Scotiabank Saddledome	1983	100 %
	Raleigh	RBC Center	1999	87 %
	Sunrise	Bankatlantic Center	1998	87 %

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes
de la LNH au Canada et aux États-Unis



20 octobre 2010
Révision C du 30 mai 2011
Service des affaires juridiques
Ville de Québec

TABLE DES MATIÈRES

PAR DATE D'OUVERTURE DES AMPHITHÉÂTRES

2010	Penguins - <i>Pittsburgh</i>	1
2007	Devils - <i>New Jersey</i>	2
2003	Coyotes - <i>Phoenix</i>	3
2001	Stars - <i>Dallas</i>	4
2000	Blue Jackets - <i>Columbus</i>	5
2000	Wild - <i>Minnesota</i>	6
1999	Trashers - <i>Atlanta</i>	7
1999	Hurricanes - <i>Caroline du Nord</i>	8
1999	Avalanche - <i>Colorado</i>	9
1999	Kings - <i>Los Angeles</i>	10
1999	Maple Leafs - <i>Toronto</i>	11
1998	Panthers - <i>Floride</i>	12
1997	Predators - <i>Nashville</i>	13
1997	Capitals - <i>Washington</i>	14
1996	Sabres - <i>Buffalo</i>	15
1996	Canadiens - <i>Montréal</i>	16
1996	Senators - <i>Ottawa</i>	17
1996	Flyers - <i>Philadelphie</i>	18
1996	Lightning - <i>Tampa Bay</i>	19
1995	Bruins - <i>Boston</i>	20
1995	Canucks - <i>Vancouver</i>	21
1994	Blackhawks - <i>Chicago</i>	22
1994	Blues - <i>St-Louis</i>	23
1993	Ducks - <i>Anaheim</i>	24
1993	Sharks - <i>San José</i>	25
1983	Flames - <i>Calgary</i>	26
1979	Red Wings - <i>Detroit</i>	27
1974	Oilers - <i>Edmonton</i>	28
1972	Islanders - <i>New York</i>	29
1968	Rangers - <i>New York</i>	30
	Nordiques - <i>Québec</i>	31

PAR ORDRE ALPHABÉTIQUE DES ÉQUIPES

Avalanche - <i>Colorado</i>	9
Blackhawks - <i>Chicago</i>	22
Blue Jackets - <i>Columbus</i>	5
Blues - <i>St-Louis</i>	23
Bruins - <i>Boston</i>	20
Canadiens - <i>Montréal</i>	16
Canucks - <i>Vancouver</i>	21
Capitals - <i>Washington</i>	14
Coyotes - <i>Phoenix</i>	3
Devils - <i>New Jersey</i>	2
Ducks - <i>Anaheim</i>	24
Flames - <i>Calgary</i>	26
Flyers - <i>Philadelphie</i>	18
Hurricanes - <i>Caroline du Nord</i>	8
Islanders - <i>New York</i>	29
Kings - <i>Los Angeles</i>	10
Lightning - <i>Tampa Bay</i>	19
Maple Leafs - <i>Toronto</i>	11
Nordiques - <i>Québec</i>	31
Oilers - <i>Edmonton</i>	28
Panthers - <i>Floride</i>	12
Penguins - <i>Pittsburgh</i>	1
Predators - <i>Nashville</i>	13
Rangers - <i>New York</i>	30
Red Wings - <i>Detroit</i>	27
Sabres - <i>Buffalo</i>	15
Senators - <i>Ottawa</i>	17
Sharks - <i>San José</i>	25
Stars - <i>Dallas</i>	4
Trashers - <i>Atlanta</i>	7
Wild - <i>Minnesota</i>	6

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement			
PENGUINS 	Pittsburgh, Pennsylvanie Population métropolitaine : 2,3 M	CONSOL ENERGY CENTER	2010	321 M\$ (coût estimé initial de 290 M\$)	62 %	<ul style="list-style-type: none"> • Majoritairement financé par le public • Les Penguins ont financé la construction pour un montant de 15 M\$ (dépassement de coûts) • Les Penguins paient un loyer de 4 M\$ par année • Une licence de 7,5 M\$ par année pour une durée de 30 ans a été accordée au Majestic Star Casino • Consol Energy Inc. a payé 104 M\$ pour les droits d'identification sur une période de 21 ans (4,9 M\$/an) • Est situé au centre-ville • Certifié LEED Gold • Tableau indicateur Mitsubishi LED de 15 pi x 25 pi • http://www.consolenergycenter.com/ 			
	Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 18 087 sièges pour le hockey et 19 758 pour les concerts • 66 suites • 2 000 sièges de club Propriétaire Sports and Exhibition Authority de Pittsburgh et du comté d'Allegheny		Gestionnaires Pittsburgh Arena Operating LP et SMG World		Stationnements / Transport en commun 2 900 espaces (des problèmes de stationnement sont notés). Accessible en train et en autobus.		Autre équipe sportive Les Power (AFL) y joueront à compter de 2011.		Occupation 150 événements par année
		Mellon Arena « The Igloo »	1961	22 M\$	N/D	Mellon Arena : <ul style="list-style-type: none"> • Financé par la Ville, le comté et M. Kaufman • En 1999, Mellon avait payé 18 M\$ pour les droits d'identification sur 10 ans (1,8 M\$/an) 			

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
DEVILS 	Newark, New Jersey Population métropolitaine : 8,7 M	PRUDENTIAL CENTER (« The Rock »)	2007	375 M\$ (coût estimé initial de 335 M\$)	56 %	<ul style="list-style-type: none"> • 210 M\$ ont été financés par la Ville à partir des revenus de l'aéroport et du port de Newark • Les Devils ont assumé le solde des coûts de construction incluant les dépassements de coûts • Les Devils remettent 7 % des revenus provenant de la vente des loges et 4 % des autres revenus à la Ville • Newark avait prévu des retombées économiques de 100 M\$ provenant des futurs restaurants, d'espaces locatifs et d'un hôtel • Le coût d'acquisition pour les droits d'identification est de 105,3 M\$ sur une période de 20 ans (5,3 M\$/an) • Comprend une 2^e patinoire pour les pratiques • Est situé au centre-ville de Newark • Compte 733 télévisions HD à écran plat et un tableau indicateur 8 côtés de Daktronics • http://www.prucenter.com/ <p>Continental Airlines Arena :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obligations émises par le NJ Sports Authority • Continental Airlines a payé 1,4 M\$ par année pour les droits d'identification
	Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 17 625 sièges pour le hockey et 17 500 pour les concerts • 76 suites • 2 330 sièges de club Propriétaire Newark Housing Authority Gestionnaires Devils Arena Entertainment et AEG Stationnements / Transport en commun 9 600 espaces de stationnement disponibles à distance de marche, dont 3 500 espaces autour du Centre. Accessible également en autobus, en train et avec le système Amtrak. Autres équipes sportives Les Nets (NBA), les Seton Hall (Basketball) et les New York Liberty (WNBA) Occupation Environ 200 événements (112 jours) par année.		Continental Airlines Arena (auparavant nommé le Brendan Byrne Arena)	1981	85 M\$	

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
COYOTES 	Phoenix, Arizona Population métropolitaine : 3,2 M	JOBING.COM ARENA « The Job »	2003	183 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Entièrement financé par la Ville, dont 30 M\$ en obligations et le reste en taxes, à l'exception des dépassements de coûts qui ont été assumés par les Coyotes • Les Coyotes ont rencontré de sérieuses difficultés financières et n'ont pas payé leurs loyers depuis de nombreuses années • Selon la résolution adoptée par la Ville en décembre 2010, les Coyotes devront payer 6 M\$ en loyer annuellement • Jobing.com a versé 25 M\$ en 2003 pour les droits d'identification sur une période de 10 ans (2,5 M\$/an) • Situé à Glendale (23 km de Phoenix) • Tableau indicateur de Daktronics • http://www.jobingarena.com/ America West Arena : <ul style="list-style-type: none"> • 35 M\$ financés par la Ville pour la construction et l'achat d'un terrain; 55 M\$ financés par le Phoenix Suns • La Ville recevait 40 % des revenus des loges et des revenus de publicités • America West Holding avait payé 26 M\$ pour les droits d'identification en 1992 sur une période de 30 ans (867 000 \$/an)
	Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 17 125 sièges pour le hockey et 19 000 pour les concerts • 89 loges • 800 sièges de club Propriétaire Ville de Glendale					
Gestionnaire Arena Management Group (filiale des Coyotes)						
Stationnements / Transport en commun Environ 7 500 espaces. Le transport en commun ne semble pas très développé (banlieue).						
Autre équipe sportive Aucune						
Occupation Entre 125 et 150 événements par année.						
		America West Arena	1992	90 M\$	39 %	

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
STARS 	Dallas, Texas Population métropolitaine : 6,5 M	AMERICAN AIRLINES CENTER « The Hangar »	2001	420 M\$	30 %	<ul style="list-style-type: none"> • 125 M\$ payés par la Ville, financés de la façon suivante : 5 % par le biais d'une taxe spéciale sur les locations automobiles et 2 % par le biais d'une taxe hôtelière • Les Mavericks (Ligue NBA) et les Stars ont payé 225 M\$ et ont assumé les dépassements de coûts • Le loyer est de 3,4 M\$/an sur une période de 30 ans • Les Stars ont l'option d'acheter le American Airlines Center pour 1 \$ à la fin du bail • American Airlines a payé 195 M\$ sur 30 ans pour les droits d'identification (6,5 M\$/an) • Nouveau tableau indicateur HD installé en 2009 • Situé en périphérie du centre-ville • http://www.americanairlinescenter.com/
<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 532 sièges pour le hockey et 21 000 pour les concerts • 142 loges • 2 105 sièges de club <p>Propriétaire Center Operating Company, LP (appartenant aux propriétaires respectifs des Mavericks et des Stars)</p> <p>Gestionnaires Center Operating Company, LP et Live Nation</p> <p>Stationnements / Transport en commun 5 000 espaces de stationnement et 3 000 espaces additionnels à distance de marche. Accessible également en autobus, train, railway.</p> <p>Autres équipes sportives Les Mavericks (NBA) et les Vigilantes (AFL)</p> <p>Occupation 175 événements par année.</p>						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Equipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
BLUE JACKETS 	Columbus, Ohio Population métropolitaine : 1,7 M	NATIONWIDE ARENA	2000	150 M\$	0 %	<ul style="list-style-type: none"> • 135 M\$ assumés par Nationwide Insurance, qui a conservé les droits d'identification, à titre de propriétaire • 15 M\$ des coûts de construction assumés par Dispatch Printing Co. • Les Blue Jackets paient un loyer de 5 M\$/an mais le bail aurait été renégocié à la baisse en 2010 en raison des difficultés financières de l'équipe • Les Blues Jackets payaient également 4 M\$/an à SMG pour gérer l'aréna mais comptent économiser 1 M\$ par année en confiant la gestion à OSU plutôt qu'à SMG • Situé au centre-ville • Comprend une 2^e patinoire pour les pratiques • http://www.nationwidearena.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 144 sièges pour le hockey, 21 000 pour les concerts et 17 171 pour le football • 78 suites • 3 200 sièges de club <p>Propriétaire Nationwide Mutual Insurance Company</p> <p>Gestionnaires Blues Jackets et le Ohio State University (OSU). Spectator Management Group (SMG) a géré l'aréna jusqu'en mai 2010.</p> <p>Stationnements / Transport en commun 560 espaces sur le site et 15 000 espaces disponibles à distance de marche. Accessible en autobus également.</p> <p>Autre équipe sportive Les Destroyers (AFL) y jouent également.</p> <p>Occupation 40 événements en plus des parties de hockey des Blue Jackets et des parties des Destroyers.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
WILD 	St. Paul, Minnesota Population métropolitaine : 3,5 M	XCEL ENERGY CENTER « The X »	2000	130 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • 65 M\$ financés par l'État via un prêt sans intérêt • 65 M\$ financés par la Ville • L'équipe a pour sa part contribué pour 35 M\$ en améliorations locatives (tableau indicateur, systèmes de son, revêtements, etc.) • Les droits d'identification payés par XCel Energy sont de l'ordre de 75 M\$ sur 25 ans (3 M\$/an) et reviennent directement au Wild du Minnesota • Situé au centre-ville • Tableau indicateur de Daktronics LED de 35 pi x 36 pi, pesant 50 000 lbs • Le vestiaire comprend un spa, un sauna, une salle pour le coaching par vidéo et une salle pour les soins médicaux • http://www.xcelenergycenter.com/index2.jsp
<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 064 sièges pour le hockey et 20 554 pour les concerts • 74 loges • 3 300 sièges de club <p>Propriétaire Ville de St Paul</p> <p>Gestionnaire Minnesota Sports & Entertainment</p> <p>Stationnements / Transport en commun 2 200 espaces de stationnement sont disponibles sur le site. De plus, le Système Park Smart! permet de savoir en temps réel combien d'espaces sont disponibles dans chacun des 50 stationnements situés à distance de marche. Également accessible en métro et en autobus.</p> <p>Autre équipe sportive Les Swarm (NLL) y jouent également.</p> <p>Occupation 73 jours/an</p>						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
THRASHERS 	Atlanta, Géorgie Population métropolitaine : 5,5 M	PHILIPS ARENA « The Highlight Factory »	1999	213,5 M\$	90 %	La construction de l'aréna a été financée de la manière suivante : <ul style="list-style-type: none"> • 149,5 M\$ en obligations qui sont remboursés par le biais des revenus de l'aréna • 62 M\$ qui sont payés par une nouvelle taxe de 3 % sur les locations automobiles • 20 M\$ financés par Turner Broadcasting, une propriété de Time Warner • Philips Electronics a payé 180 M\$ pour les droits d'identification sur une période de 20 ans (9 M\$/an). Les droits d'identification incluent le droit de fournir tout l'électronique à CNN • Contient un Centre des congrès • Est certifié LEED depuis 2009 • Situé au centre-ville • http://www.philipsarena.com/Content/Default.aspx
	Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 18 545 sièges pour le hockey et 21 000 pour les concerts • 92 suites • 1 866 sièges de club Propriétaire Atlanta Spirit, LLC, qui est également propriétaire des Thrashers.					
Gestionnaire Arena Operations, LLC						
Stationnements / Transport en commun 4 345 espaces disponibles. Accessible en train et en autobus.						
Autres équipes sportives Hawks (NBA) et les Dream (WNBA)						
Occupation 157 jours/an						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
HURRICANES 	Raleigh, Caroline du Nord Population métropolitaine : 1,1 M	RBC CENTER (auparavant le Raleigh Entertainment and Sports Arena)	1999	158 M\$	82 %	<ul style="list-style-type: none"> • 18 M\$ financés par l'État de la Caroline du Nord • 18 M\$ financés par la North Carolina State University • 44 M\$ financés par le comté de Wake par le biais de taxes • 50 M\$ payés par la Ville de Raleigh, par le biais d'émissions d'obligations • La balance a été payée par Gale Force Sports and Entertainment et l'équipe de hockey • La gestion de l'aréna est confiée depuis 2002 à Gale Force Holding, qui paie 3 M\$ annuellement pour louer et gérer l'aréna. GFH conserve tous les revenus des stationnements, des concessions, de la vente de nourriture, etc. • L'entretien de l'aréna est fait par le Centennial Authority • Les droits d'identification payés en 2002 par RBC Centura Bank sont de 80 M\$ sur 20 ans (4 M\$/an) • Situé à 8 km du centre-ville • Tableau indicateur LED 4 côtés de Daktronics installé en 2009 • http://www.rbccenter.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 176 sièges pour le hockey et 20 150 pour les concerts • 66 suites • 2 000 sièges de club <p>Propriétaire Centennial Authority</p> <p>Gestionnaire Gale Force Sports and Entertainment</p> <p>Stationnements / Transport en commun 8 000 espaces sont disponibles. Absence de transport en commun.</p> <p>Autre équipe sportive NC State Wolfpack (basketball)</p> <p>Occupation 150 événements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Equipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
AVALANCHE 	Denver, Colorado Population métropolitaine : 4,3 M	PEPSI CENTER « The Can »	1999	180 M\$	3 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financé majoritairement par des prêts privés. • 15 M\$ financés par Liberty Media • Le public a contribué pour 4,5 M\$ en infrastructures • Le propriétaire a bénéficié de 2,25 M\$ en remise de taxes de construction • Le propriétaire s'est vu accorder pour 2,1 M\$ d'exemptions de taxes municipales • 68 M\$ payés par Pepsi pour les droits d'identification sur 20 ans (3,4 M\$/an) • http://www.pepsicenter.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 007 sièges pour le hockey, 20 000 pour les concerts et 17 417 pour le football • 95 suites • 1 900 sièges de club <p>Propriétaire / Gestionnaire Kroenke Sports & Entertainment</p> <p>Stationnements / Transport en commun 4 534 espaces de stationnement sur le site et 2 000 espaces additionnels à proximité. Accessible en autobus.</p> <p>Autres équipes sportives Denver Nuggets (NBA) et les Colorado Mammoth (NLL)</p> <p>Occupation 200 évènements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
KINGS 	Los Angeles, Californie Population métropolitaine : 9,2 M	STAPLES CENTER	1999	375 M\$	19 %	Le financement public a notamment été fait par le biais de : <ul style="list-style-type: none"> • 38,5 M\$ financés par le biais d'obligations émises par la Ville • 20 M\$ financés par le Los Angeles Convention Center • 12,6 M\$ financés par le Los Angeles Community Redevelopment Agency • Le solde a été financé par le propriétaire, AEG • Le loyer payé par les Kings serait minime, considérant que les Kings sont détenus par AEG, qui est également propriétaire du Staples Center. L'entretien est fait par AEG • Le Staples Center est très rentable, dû notamment au fait qu'il est le domicile de plusieurs équipes de sport. Le financement public a été remboursé en quelques années à même les revenus d'exploitation (vente de billets et revenus des stationnements) • 100 M\$ payés par Staples pour les droits d'identification sur 20 ans (5 M\$/an) • Situé au centre-ville • Tableau indicateur Panasonic Live 4D LED 8 côtés de 22 pi x 14 pi pesant 47 000 lbs • http://www.staplescenter.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 118 sièges pour le hockey, 20 000 pour les concerts et 18 118 pour le football • 166 loges • 2 500 sièges de club <p>Propriétaire L.A. Arena Company et AEG</p> <p>Gestionnaire AEG (qui est également propriétaire des Kings)</p> <p>Stationnements / Transport en commun 16 000 espaces de stationnement disponibles à une distance de marche. Également accessible en autobus et avec le train Amtrak.</p> <p>Autres équipes sportives Les Lakers (NBA), les Clippers (NBA) et les Sparks (WNBA).</p> <p>Occupation 250 événements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
MAPLE LEAFS 	Toronto, Ontario Population métropolitaine : 5,1 M	AIR CANADA CENTRE « The ACC » « The Hangar »	1999	Environ 250 M\$ - 265 M\$	0 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financement entièrement privé • Air Canada a payé 30 M\$ pour les droits d'identification sur 20 ans (1,5 M\$/an) • Situé au centre-ville • Tableau indicateur LED Mitsubishi Diamond Vision 1080 HD installé en 2008 • http://www.theaircanadacentre.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 800 sièges pour le hockey, 19 800 pour les concerts et 5 200 en formule théâtre • 153 suites • 1 020 sièges de club <p>Propriétaire / Gestionnaire Maple Leafs Sports & Entertainment (propriétaire des Maple Leafs)</p> <p>Stationnements / Transport en commun 13 000 espaces accessibles à une distance de marche. Facilement accessible avec les systèmes de transport en commun (métro, autobus).</p> <p>Autres équipes sportives Raptors (NBA) et les Toronto Rock (NLL)</p> <p>Occupation Environ 200 événements par année. Le ACC a accueilli plus 28,6 M de spectateurs lors de 2 000 événements depuis son ouverture en 1999.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Aréna	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
PANTHERS 	Sunrise, Florida Population métropolitaine de Ft. Lauderdale : 5,4 M	BANKATLANTIC CENTER (auparavant nommé le National Car Rental Center puis le Office Depot Center)	1998	212 M\$ (coût initial prévu 185 M\$)	87 %	<ul style="list-style-type: none"> • 185 M\$ financés par des fonds publics, remboursés notamment par le biais d'une taxe de 2 % sur les hôtels • 27 M\$ financés par les Panthers • 22 M\$ avaient été payés par National Car Center pour les droits d'identification sur 10 ans (2,2 M\$/an) • La Bank of America a par la suite payé 20 M\$ en 2005 pour les droits d'identification sur une période de 10 ans (2 M\$/an) • Tableau indicateur LED Mitsubishi Electric Diamond de 76,6 pi x 31,5 pi installé en 2008 • http://www.bankatlanticcenter.com/index2.asp
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 19 250 sièges pour le hockey et 21 600 pour les concerts • 70 suites • 2 300 sièges de club <p>Propriétaire Broward County.</p> <p>Gestionnaire Arena Development Company Ltd et Spectator Management Group World (SMG World)</p> <p>Stationnements / Transport en commun 7 045 espaces de stationnement, dont 1 430 espaces pour les détenteurs de billets de loges et de sièges de club et 512 espaces pour les employés du Bankatlantic Center. Le prix du stationnement est inclus dans le prix des billets. Absence de transport en commun.</p> <p>Autre équipe sportive Miami Caliente (LFL)</p> <p>Occupation Plus de 100 événements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Equipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
PREDATORS 	Nashville, Tennessee Population métropolitaine : 1,7 M	BRIDGESTONE ARENA (initialement nommé Gaylord Entertainment Center, puis le Sommet Center en 2007)	1997	144 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Obligations émises par la Ville • Le loyer est de 5 % des revenus de la billetterie (environ 2,4 M\$ en 2007) • Les Predators conservent les revenus de la vente des suites, des publicités en lien avec les activités de la LNH, 50 % des revenus qui ne sont pas en lien avec le hockey de la LNH, 90 % des revenus des sièges de club et 40 % des revenus des concessions • Les revenus de stationnement sont à la Ville • Le bail est considéré comme très avantageux pour les Predators • Une réduction de loyer de 750 000 \$ a été octroyée en 2008 • Les Predators sont responsables de l'entretien • Gaylord Entertainment avait initialement payé 80 M\$ pour les droits d'identification sur une période de 20 ans (4 M\$/an) • Une autre entente pour le nom de l'aréna est intervenue en 2007 avec Sommet Group mais les modalités financières n'ont pas été dévoilées • Les détails financiers pour les droits d'identification payés par Bridgestone en 2010 ne sont pas connus • Les Predators conservent les revenus des droits d'identification • Situé au centre-ville • http://www.bridgestonearena.com/
Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 17 113 sièges pour le hockey, 20 000 pour les concerts et 5 145 en formule théâtre • 72 suites • 1 800 sièges de club 						
Propriétaire Sports Authority of Nashville						
Gestionnaire Powers Management Company (détenu par les Predators)						
Stationnements / Transport en commun 400 espaces de stationnement intérieur en plus de nombreuses aires de stationnement à distance de marche. Des navettes sont disponibles entre l'aréna et les différents stationnements et terminus d'autobus.						
Autre équipe sportive Aucune						
Occupation Plus de 100 événements par année.						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
	Washington, D.C. Population métropolitaine : 5,4 M	VERIZON CENTER « The Phone Book » (autrefois appelé le MCI Center)	1997	260 M\$	23 %	<ul style="list-style-type: none"> • 60 M\$ financés par le District de Columbia • 200 M\$ prêts privés • Le terrain est la propriété de la Ville • Verizon a payé 44 M\$ en 2002 pour les droits d'identification sur une période de 15 ans (2,9 M\$/an) • Situé au centre-ville, dans le quartier chinois de Washington • Tableau indicateur Mitsubishi installé en 2007 • http://www.verizoncenter.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 277 sièges pour le hockey et 20 000 pour les concerts • 106 suites • 3 000 sièges de club <p>Propriétaire / Gestionnaire Monumental Sports and Entertainment</p> <p>Stationnements / Transport en commun 475 espaces de stationnement intérieur et plus de 10 000 espaces de stationnement à distance de marche. Accessible en métro également.</p> <p>Autres équipes sportives Les Wizards (NBA) et les Mystics (WNBA) y jouent également.</p> <p>Occupation 220 événements par année. Le Verizon Center rapporte que 32,9 M de spectateurs ont assisté à 2 768 événements depuis son ouverture en 1997.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
SABRES 	Buffalo, New York Population métropolitaine : 1,1 M	HSBC ARENA (auparavant nommé le Marine Midland Arena)	1996	127,5 M\$	43 %	Financement public : <ul style="list-style-type: none"> • 24,5 M\$ par le State Urban Development Corporation • 19,6 M\$ par une surcharge sur les billets • 9,8 M\$ en obligations de la Ville • Plus de 72 M\$ ont été financés par des partenaires privés et des prêts faits par des banques • Les Sabres conservent 85 % des revenus des concessions et 100 % des autres revenus • La Ville est responsable de l'entretien • Loyer de 1,75 M\$ en 1997 • La Marine Midland Bank, maintenant propriété de HSBC, a payé 15 M\$ en 1996 pour les droits d'identification sur 20 ans (750 000 \$/an) • Un tableau indicateur de Daktronics (8 côtés) a été remplacé pendant la saison 2007-2008 et 2 rubans DEL de 360 degrés ont été installés en même temps • Situé au centre-ville • http://www.hsbcarena.com/
	Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 18 690 sièges pour le hockey et 18 500 pour les concerts • 80 suites • 5 000 sièges de club Propriétaires Le comté d'Érié et la Ville de Buffalo					
Gestionnaire Les Sabres						
Stationnements / Transport en commun 1 100 espaces de stationnement. Accessible en métro également.						
Autre équipe sportive Bandits (NLL)						
Occupation L'aréna a accueilli 11 millions de spectateurs depuis son ouverture.						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
CANADIENS 	Montréal, Québec Population métropolitaine : 3,6 M	CENTRE BELL (auparavant nommé le Centre Molson)	1996	230 M\$	0 %	<ul style="list-style-type: none"> • Tous les coûts de construction ont été assumés par Molson Co. • En 2002, Bell a payé 64 M\$ pour les droits d'identification sur 20 ans (3 M\$/an). Le montant de 100 M\$ qui a été rapporté dans certains médias englobe les droits d'identification de 64 M\$ ainsi qu'un montant de près de 40 M\$ en publicités et commandites déjà payées par Bell. • Le Centre Bell est le plus grand amphithéâtre de la LNH • Un nouveau tableau indicateur de Daktronics a été installé en 2008 au coût de 8 M\$ • Plusieurs configurations sont possibles pour les spectacles (de 2 000 à 21 000 sièges). Les sièges du parterre sont amovibles afin de faciliter le transport des équipements de scène • Les propriétaires du Centre Bell ont contesté les rôles d'évaluation des années 2004 à 2006 ainsi que des années 2007 à 2010. Dans l'attente d'une décision du tribunal administratif, les taxes foncières pour l'année 2011 s'élèvent à 10,3 M\$ • Situé au centre-ville • Certifié LEED • www.centrebells.ca/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21 273 sièges pour le hockey et 15 000 pour les concerts et de 2 000 à 9 000 en formule théâtre • 135 suites • 2 674 sièges de club <p>Propriétaire Molson</p> <p>Gestionnaire Les Canadiens et Evenko, qui appartiennent tous deux à la famille Molson.</p> <p>Stationnements / Transport en commun Le stationnement intérieur compte 594 espaces. Plusieurs aires de stationnement sont également disponibles dans le secteur. Chaque loge donne droit à deux billets de stationnement intérieur. Accessible en métro, en autobus et en train de banlieue.</p> <p>Autre équipe sportive Aucune</p> <p>Occupation Selon l'administration du Centre Bell, plus de 1 million de spectateurs assistent annuellement aux matchs de hockey et 650 000 spectateurs assistent aux quelques 120 spectacles qui y sont présentés.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
SENATORS 	Ottawa, Ontario Population métropolitaine : 1,1 M	SCOTIABANK PLACE (auparavant nommé le Corel Centre)	1996	200 M\$	21 %	<ul style="list-style-type: none"> • Prêt du gouvernement provincial et subvention du fédéral totalisant 21 % • Le solde des coûts de construction a été payé par des prêts consentis par des consortiums de banques et des ventes de loges • Corel payait 878 142 \$ par année pour les droits d'identification jusqu'en 2007 • La ScotiaBank a payé 20 M\$ en 2007 pour les droits d'identification sur une période de 15 ans (1,3 M\$/an) • Situé en périphérie du centre-ville, difficile d'accès (25 km du centre-ville) • http://www.theaircanadacentre.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 19 153 sièges pour le hockey et 20 500 pour les concerts • 139 suites • 2 500 sièges de club <p>Propriétaire Capital Sports Properties, une filiale des Sénateurs.</p> <p>Gestionnaire Live Nation Canada</p> <p>Stationnements / Transport en commun 6 500 espaces sont disponibles. Accessible également en autobus.</p> <p>Autre équipe sportive Aucune</p> <p>Occupation 175 événements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
FLYERS 	Philadelphia, Pennsylvanie Population métropolitaine : 5,8 M	WELLS FARGO CENTER (appelé le First Union Corporation Center, puis le Wachovia Center en 2003)	1996	206 M\$	11 %	<ul style="list-style-type: none"> • 183,34 M\$ en prêts privés et en contributions de Spectacor • 22,6 M\$ financement public par la Ville et l'État • Le gestionnaire est responsable de l'entretien • 40 M\$ payés initialement par CoreStates pour les droits d'identification sur 29 ans (1,4 M\$/an) • First Union a acquis les droits d'identification en 1997 • Wachovia avait payé 40 M\$ en 2003 pour les droits d'identification d'une durée de 29 ans suite à l'acquisition de First Union (1,4 M\$/an) • Wells Fargo a acquis les droits d'identification en 2010 pour un montant de 18,2 M\$ pour une période de 13 ans (1,4 M\$/an) • Nouveau tableau indicateur d'ANC Sports a été installé en 2006 • www.wellsfargocenterphilly.com/
Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 19 537 sièges pour le hockey et de 12 000 à 17 500 pour les concerts • 126 loges • 1 880 sièges de club Propriétaire Comcast Spectator LP						
Gestionnaire Global Spectrum						
Stationnements / Transport en commun 6 100 espaces sur le site. Accessible en métro et en train.						
Autres équipes sportives Les 76ers (NBA) et les Wings (NLL) y jouent également.						
Occupation 250 événements par année.						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
LIGHTNING 	Tampa Bay , Floride Population métropolitaine : 2,3 M	ST. PETE TIMES FORUM « The Forum » « The SPTF » (auparavant appelé le Ice Palace)	1996	139 M\$	62 %	<ul style="list-style-type: none"> • 86 M\$ financement public • 53 M\$ financés par le Lightning • Le St. Petersburg Times a payé 25,2 M\$ en 2002 pour les droits d'identification sur une période de 12 ans (2,1 M\$/an) • Situé au centre-ville • www.sptimesforum.com/
<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 19 758 sièges pour le hockey, 21 500 pour les concerts et 19 500 pour le football • 80 loges • 3 300 sièges de club <p>Propriétaire /Gestionnaire Palace Sports & Entertainment, propriété de William Davidson</p> <p>Stationnements / Transport en commun 1 500 espaces sur le site et plusieurs aires de stationnement sont disponibles à proximité du St.Pete Times Forum. Accessible également en autobus et en métro.</p> <p>Autres équipes sportives Les Tampa Bay Storm (AFL) et les TB Breeze (LFL) y jouent également.</p> <p>Occupation 150 événements par année.</p>						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
BRUINS 	Boston, Massachusetts Population métropolitaine : 2,8 M	TD GARDEN (auparavant nommé le Fleet Center)	1995	160 M\$	0 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financement privé • La Fleet Bank a payé 30 M\$ pour les droits d'identification sur 15 ans (2 M\$/an), entente terminée prématurément en 2005 • En 2005, la TD Banknorth a payé 120 M\$/an sur une période de 20 ans (6 M\$/an) • Situé en périphérie du centre-ville et difficile d'accès, bien qu'il soit construit au-dessus d'une gare de train • Tableau indicateur Garden HDX installé en 2006-2007 (écrans vidéos par Mitsubishi et anneaux LED entourant les écrans par Daktronics) • www.tdgarden.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 17 565 sièges pour le hockey et 20 000 pour les concerts • 89 suites • 1 100 sièges de club <p>Propriétaire / Gestionnaire Delaware North Companies (même propriétaire que les Bruins).</p> <p>Stationnements / Transport en commun Problèmes de circulation et de stationnement. Le TD Garden ne compte pas de stationnement mais recommande à ses visiteurs de se stationner au Government Center Garage ainsi qu'au MBTA Garage (1 500 espaces) situés à distance de marche. Accessible en train et en métro.</p> <p>Autres équipes sportives Les Celtics (NBA) et les Blazers (NLL) y jouent également.</p> <p>Occupation Environ 200 évènements par année répartis sur 162 jours (3,5 millions de visiteurs / an).</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
CANUCKS 	Vancouver , Colombie-Britannique Population métropolitaine : 2,1 M	ROGERS ARENA (auparavant nommé le General Motors Place)	1995	160 M\$	0 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financement privé • 18,5 M\$ payés par General Motors Canada en 1995 pour les droits d'identification sur 20 ans (920 000 \$/an) • En 2010, Rogers Communication a signé un contrat de 10 ans pour les droits d'identification et des droits de télécommunication mais le montant n'a pas été dévoilé • Tableau d'affichage Daktronics ProStar LED de 5 M\$ installé en 2006. Poids de 49 000 lbs • Situé au centre-ville • www.rogersarena.ca/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 810 sièges pour le hockey et 19 000 pour les concerts • 100 suites • 2 195 sièges de club <p>Propriétaire / Gestionnaire Canucks Sports & Entertainment (propriété des Canucks)</p> <p>Stationnements / Transport en commun 7 000 espaces disponibles à distance de marche. Accessible avec le Skytrain.</p> <p>Autre équipe sportive Aucune</p> <p>Occupation Environ 170 événements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
BLACKHAWKS 	Chicago, Illinois Population métropolitaine : 8,2 M	UNITED CENTER	1994	175 M\$	7 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financé conjointement par la Ville et des sociétés privées • La Ville a payé en plus certains coûts d'infrastructures • United a payé 36 M\$ sur 20 ans pour les droits d'identification (1,8 M\$/an) • Situé au centre-ville • www.unitedcenter.com/
<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 19 717 sièges pour le hockey et 23 500 pour les concerts • 169 suites • 3 100 sièges de club <p>Propriétaires / Gestionnaire Rocky Wirtz et Jerry Reinsdorf</p> <p>Stationnements / Transport en commun 6 000 espaces répartis sur 11 aires de stationnement adjacentes mais la circulation semble difficile lors d'événements. Le transport en commun est recommandé (autobus, train).</p> <p>Autre équipe sportive Les Bulls (NBA) y jouent également.</p> <p>Occupation Environ 200 événements par année.</p>						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Equipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
BLUES 	St. Louis, Missouri Population métropolitaine : 2,6 M	SCOTTRADE CENTER (auparavant le Savvis Center)	1994	170 M\$	15 %	<ul style="list-style-type: none"> • 34.5 M\$ financés par la Ville pour la préparation du site et d'un stationnement • La majorité des coûts de construction ont été assumés par le privé. Notamment, 20 entreprises ont financé 30 M\$ comptant et ont consenti 98 M\$ en prêts de construction • En 1994, Savvis avait payé 70 M\$ pour les droits d'identification sur une période de 20 ans. L'entente a été résiliée en 2005 • En 2006, Scottrade a acquis les droits d'identification pour un montant estimé entre 2 M\$/an et 4 M\$/an et aurait payé comptant • Situé au centre-ville • www.scottradecenter.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 19 250 sièges pour le hockey et 22 000 pour les concerts • 91 suites • 1 684 sièges de club <p>Propriétaire Ville de St Louis</p> <p>Gestionnaire Sports Capital Partners (propriétaire des Blues).</p> <p>Stationnements / Transport en commun 1 270 espaces de stationnement. Accessible également en métro.</p> <p>Autre équipe sportive Aucune</p> <p>Occupation Environ 175 événements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
DUCKS 	Anaheim, Californie Population métropolitaine : 2,8 M	HONDA CENTER « The Ponda » (auparavant le Arrowhead Pond of Anaheim)	1993	123 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financement public • Arrowhead Mountain Spring Water avait payé 15 M\$ pour les droits d'utilisation, pour une période de 10 ans (1,5 M\$/an) • En 2006, Honda a payé 60 M\$ pour les droits d'identification sur une période de 15 ans (4 M\$/an) • Peut être converti en amphithéâtre de 8 400 sièges en 5 heures • www.hondacenter.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 17 174 sièges pour le hockey, 18 900 pour les concerts et 8 400 pour les concerts en formule théâtre • 84 suites • 1 716 sièges de club <p>Propriétaire Ville d'Anaheim</p> <p>Gestionnaire Anaheim Arena Management, LLC (filiale des Ducks)</p> <p>Stationnements / Transport en commun 4 500 espaces de stationnement. Critiques à l'égard du système de transport en commun.</p> <p>Autre équipe sportive Aucune</p> <p>Occupation N/D</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
SHARKS 	San José, Californie Population métropolitaine : 1,8 M	HP PAVILION « The Tank » (auparavant le Compaq Center)	1993	170 M\$	82 %	<ul style="list-style-type: none"> • 139,4 M\$ financés par des obligations de la Ville • 30,6 M\$ financement privé • Compaq payait annuellement 1,55 M\$ à la Ville de San Jose et 1,55 M\$ aux Sharks pour les droits d'identification • Hewlett Packard a acheté Compaq en 2002 et a alors acquis les droits d'identification pour 47 M\$ sur 15 ans, avec une option de renouveler jusqu'en 2018 (3,13 M\$/an) • Tableau indicateur de Daktronics de 18 pi x 24 pi • http://www.hpjsj.com/index2.html
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 17 562 sièges pour le hockey et 19 190 pour les concerts • 68 suites • 3 000 sièges de club <p>Propriétaire Ville de San José</p> <p>Gestionnaire San Jose Sports & Entertainment Enterprises</p> <p>Stationnements / Transport en commun 1 800 espaces de stationnement sur le site et 8 000 espaces de stationnements publics et privés à distance de marche. Accessible également en train et en autobus.</p> <p>Autres équipes sportives SaberCats (AFL)</p> <p>Occupation Environ 190 événements par année.</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
FLAMES 	Calgary, Alberta Population métropolitaine : 1 M	SCOTIABANK SADDLEDOME (anciennement appelé Pengrowth Saddledome)	1983	97 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financé entièrement par la Ville de Calgary et la Province de l'Alberta • Les Flames assument les coûts reliés à l'entretien, aux réparations et aux rénovations futures • En octobre 2010, Scotiabank a racheté les droits d'identifications à Canadian Airlines pour un montant qui n'a pas été dévoilé publiquement • Canadian Airlines avait payé 20 M\$ en 1996 pour des droits d'identification sur 20 ans (1 M\$/an) • Situé en périphérie du centre-ville • Tableau indicateur de Daktronics • www.scotiabanksaddledome.com/
<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 19 289 sièges pour le hockey et 12 000 pour les concerts • 72 suites • 1 172 sièges de club <p>Propriétaire Ville de Calgary</p> <p>Gestionnaire Saddledome Foundation (OBNL) et les Flames</p> <p>Stationnements / Transport en commun 3 000 espaces de stationnement. Accessible également avec le C-train et en autobus.</p> <p>Autre équipe sportive Les Hitmen (Western Hockey League) et les Roughnecks (NLL) y jouent également.</p> <p>Occupation Entre 100 et 150 événements par année.</p>						

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
RED WINGS 	Detroit, Michigan Population métropolitaine : 4,4 M	JOE LOUIS ARENA « The Joe » « The JLA »	1979	57 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Fonds publics • Aucune entente pour les droits d'identification • Situé au centre-ville • http://www.olympiaentertainment.com//default.asp?olympia=8
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20 058 sièges pour le hockey et 21 152 pour les concerts • 86 suites • 0 siège de club <p>Propriétaire Ville de Detroit</p> <p>Gestionnaire Olympia Entertainment</p> <p>Stationnements / Transport en commun 3 200 espaces de stationnement. Accessible avec les SmartBus.</p> <p>Autre équipe sportive Aucune</p> <p>Occupation N/D</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
OILERS 	Edmonton, Alberta Population métropolitaine : 1 M	REXALL PLACE (auparavant appelé le Skyreach Center ainsi que le Northlands Coliseum)	1974	68 M\$	N/D	<ul style="list-style-type: none"> • Skyreach payait 1,2 M\$ par année pour les droits d'identification • Les droits d'identification ont été achetés en 2003 par Rexall Medicine, filiale de Katz Group sur une période de 10 ans • Le propriétaire des Oilers, Katz Group, a offert 100 M\$ pour la construction d'un nouvel amphithéâtre • La Ville évalue la possibilité d'imposer un tarif de 5 \$ par billet pour financer les coûts de construction • Est loin du centre-ville • www.rexall-place.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 16 839 sièges pour le hockey et 13 000 pour les concerts • 39 suites • 3 323 sièges de club <p>Propriétaire / Gestionnaire Northlands (OSBL créé par la Ville d'Edmonton)</p> <p>Stationnements / Transport en commun 1 100 espaces de stationnement et plusieurs aires de stationnement accessibles à distance de marche. Accessible en train.</p> <p>Autres équipes sportives Les Rush (NLL) et les Oil Kings (Western Hockey League) y jouent également.</p> <p>Occupation N/D</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
ISLANDERS 	New York, New York Population métropolitaine : 16,6 M	NASSAU VETERANS MEMORIAL COLISEUM « The Nassau Coliseum »	1972	31,3 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Obligations émises • Aucune entente pour les droits d'identification • L'aréna est situé à Uniondale, une banlieue de New York (31 km de NY) • Le « Lighthouse project » vise la rénovation du Nassau Coliseum • Une consultation publique devrait être menée à l'été 2011 afin de décider si Long Island doit aller de l'avant avec la construction d'un nouvel amphithéâtre de 400 M\$ • www.nassaucoliseum.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 16 250 sièges pour le hockey et 17 760 pour les concerts • 32 suites • 153 sièges de club <p>Propriétaire Comté de Nassau</p> <p>Gestionnaire Spectator Management Group (SMG)</p> <p>Stationnements / Transport en commun 6 600 espaces de stationnement. Accessible également en train et en autobus mais nécessite 5 à 10 minutes de taxi pour se rendre jusqu'au Nassau Coliseum.</p> <p>Autre équipe sportive NY Dragons (AFL)</p> <p>Occupation Environ 197 événements par année (2006).</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Équipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
RANGERS 	New York, New York Population métropolitaine : 16,6 M	MADISON SQUARE GARDEN « The Garden » « The MSG »	1968	123 M\$	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Aucune entente pour les droits d'identification • Situé au centre-ville • Rénovations de 200 M\$ effectuées en 1991 • Des travaux de rénovation du MSG de plusieurs centaines de millions de dollars sont prévus en 2012-2013 • www.thegarden.com/
	<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18 200 sièges pour le hockey, 20 000 pour les concerts et 5 600 en formule théâtre • 89 suites • 3 775 sièges de club <p>Propriétaire / Gestionnaire Madison Square Garden, Inc. (propriétaire des NY Rangers, des Knicks et des Liberty)</p> <p>Stationnements / Transport en commun Stationnement : N/D. Accessible en métro.</p> <p>Autres équipes sportives Les Knicks (NBA) et les Liberty (WNBA) y jouent également.</p> <p>Occupation Environ 320 événements par année (3^e aréna le plus occupé au monde en termes de billets vendus).</p>					

Financement des amphithéâtres accueillant des équipes de la LNH au Canada et aux États-Unis

Equipe	Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
NORDIQUES 	Québec, Québec		2015	400 M\$ (estimé)		
	Capacité +/- 18 000 sièges Propriétaire Ville de Québec Gestionnaire Stationnements Autre équipe sportive Occupation					

Amphithéâtre multifonctionnel

Revenus potentiels de taxation

Construction d'au moins deux immeubles non résidentiels en périphérie de l'amphithéâtre, dont un hôtel et un édifice à bureaux

Valeur foncière estimée	65 M\$
Revenus de taxes annuels	2 M\$

Note : revenus potentiels de taxes additionnels de 4 M\$ par année
(Source : Service de développement économique de la Ville)

Amphithéâtre multifonctionnel

Réfection cosmétique du Colisée Pepsi

Système de réfrigération et dalle réfrigérée	175 000 \$
Périphérie de la surface réfrigérée	640 000 \$
Aménagement sous les gradins	800 000 \$
Ingénierie du bâtiment	3 350 000 \$
Contingences, frais généraux et honoraires prof.	2 945 000 \$
Taxes	1 102 000 \$
Total	9 000 000 \$
Budget accéléré (+20 %)	10 800 000 \$

Notes explicatives sur l'estimation

GÉNÉRALITÉS :

Le Service de la gestion des immeubles a été mandaté pour dresser un portrait global des interventions à effectuer au Colisée Pepsi dans l'éventualité où un club professionnel de la Ligue Nationale de Hockey (LNH) aurait à y évoluer d'ici la construction du nouvel amphithéâtre multifonctionnel. Des interventions sur le système de réfrigération, en architecture et en ingénierie du bâtiment ont été identifiées dans le but d'améliorer et d'adapter les fonctionnalités du Colisée Pepsi afin d'être en mesure d'accueillir une équipe professionnelle pour une durée variant de 3 à 5 ans.

Les informations présentes dans cet ouvrage sont le résultat de discussions réalisées auprès des utilisateurs, les opérateurs et les gestionnaires du Colisée Pepsi. Ce document a été produit en collaboration avec le personnel et la direction d'ExpoCité, des Remparts de Québec et du Service de la gestion des immeubles de la Ville de Québec.

Il est important de mentionner que cette estimation a été réalisée à partir de données recueillies auprès des intervenants actuellement en place et que l'ensemble des interventions ciblées relève essentiellement de l'entretien du bâtiment. En ce qui a trait aux exigences particulières requises par la ligue nationale de hockey et des besoins d'une future équipe professionnelle, une étude plus approfondie devra être réalisée afin de bonifier cet ouvrage.

1- SALLE DE RÉFRIGÉRATION :

Après avoir discuté avec différents intervenants impliqués dans l'entretien et l'opération de la surface glacée du Colisée Pepsi, la capacité actuelle de réfrigération est jugée suffisante et l'état général du système est considéré comme étant acceptable. Des rapports d'analyse de performance et d'entretien sont actuellement produits sur une base mensuelle et tout fonctionne correctement.

La problématique soulevée quant à l'inefficacité et la désuétude du système de réfrigération rencontrée à quelques reprises et, en particulier lors du championnat mondial de hockey en mai 2008, était essentiellement liée à la mauvaise qualité de l'air (chaleur). La chaleur ambiante de l'enceinte demeure le principal ennemi de la surface glacée et affecte directement les performances du système de réfrigération. Lors du championnat mondial, un Colisée climatisé aurait suffi pour maintenir un niveau de qualité de la glace satisfaisant. Nous discuterons de ce point à l'item 5.

Mis à part l'entretien spécialisé prévu sur six des huit compresseurs, le personnel d'ExpoCité a énuméré les travaux d'amélioration qui doivent être faits à moyen terme, et ce, avec ou sans présence d'un club professionnel. Les interventions qui seront effectuées à l'intérieur de la salle de réfrigération sont limitées au changement du système de refroidissement des compresseurs et à l'installation d'un système de régulation électronique. Le changement du système de régulation pneumatique pour un de type électronique permettra d'accroître l'efficacité sur les opérations et, ainsi, assurera le maintien d'une qualité de la glace adéquate.

2- DALLE RÉFRIGÉRÉE :

La dalle réfrigérée date de la rénovation du système de réfrigération, soit au milieu des années 70. Au cours des dernières années, des travaux ont été complétés sur le réseau de distribution de saumure. Ces travaux ont permis de rebâtir les robinets d'isolement défectueux et d'ajouter des clapets de drainage sur chacune des lignes de saumure. Les sections de tuyauterie en plastique (carlon) situées aux extrémités du réseau, qui ont déjà causé des fuites dans le passé, ont également été remplacées par de la tuyauterie plus résistante en acier. Tous ces travaux ont été faits pour donner une versatilité au système et permettre d'isoler chacune des lignes en cas de fuite à l'intérieur du réseau. Depuis ces interventions, aucun incident n'est survenu, soit depuis plus de deux ans.

Étant donné l'âge de cet équipement, nous ne pouvons affirmer avec certitude qu'aucune fuite ne surviendra au cours des prochaines années. Considérant que dans l'éventualité d'une fuite nous serions en mesure de l'isoler et la réparer, nous estimons que malgré son âge avancé, la dalle et son réseau de distribution peuvent être utilisés au cours des cinq prochaines années sans être reconstruite. Le risque en vaut le coût, car dans l'éventualité d'une candidature olympique, tout le travail serait alors à refaire car cette dalle devra être rehaussée puis reconstruite aux dimensions olympiques.

Description	Coût
Système de réfrigération ⁽¹⁾ et dalle réfrigérée ⁽²⁾	175 000 \$
<u>Salle de réfrigération</u>	
- entretien spécialisé sur les compresseurs (reconstruire 6 des 8 compresseurs) *	75 000 \$
- changer le système de refroidissement des compresseurs **	25 000 \$
- remplacer le système de régulation pneumatique par un électronique **	75 000 \$
Périphérie de la surface réfrigérée ⁽³⁾	640 000 \$
<u>Bandes et baies vitrées **</u>	
- système de bandes en aluminium et baies vitrées (standards LNH)	450 000 \$
- système d'ancrage des bandes permettant le transfert (ice dam)	100 000 \$
- démantèlement et disposition des bandes existantes	25 000 \$
<u>Filets protecteur **</u>	
- filets de protection situé aux extrémités de la patinoire (incluant les porteuses)	35 000 \$
<u>Modifications des bancs liées aux besoins de télévision</u>	
- bancs des joueurs, de l'annonceur et des pénalités	20 000 \$
- relocalisation du système de contrôle du tableau indicateur	10 000 \$
Aménagement sous les gradins ⁽⁴⁾	800 000 \$
<u>Aménagement chambres des joueurs</u>	
- chambre des joueurs (local)	150 000 \$
- chambre des joueurs (visiteur)	100 000 \$
<u>Aménagement spécifique</u>	
- local médical (salle de massage, bains thérapeutiques, etc.)	100 000 \$
- bureau des entraîneurs et du personnel hockey	100 000 \$
- local technique (rangement, atelier, salle de lavage, etc.)	125 000 \$
- gymnase	100 000 \$
- cafétéria	75 000 \$
- salle de presse	50 000 \$
Ingénierie du bâtiment	3 350 000 \$
<u>Climatisation ⁽⁵⁾</u>	
- climatisation de l'enceinte (gradins et patinoire) ***	2 500 000 \$
- entretien du système de climatisation des bureaux et vestiaires **	250 000 \$
- climatisation des salons corporatifs **	500 000 \$
<u>Chauffage ⁽⁶⁾</u>	
- Remplacement des tubes sur chaudières à vapeur basse pression **	30 000 \$
(à coordonner avec ExpoCité : étude en cours sur la réfection de la salle des chaudières)	
<u>Électricité ⁽⁷⁾</u>	
- éclairage de la patinoire	70 000 \$
Budget de soumission (excluant les taxes)	4 965 000 \$
Contingences design et construction (25%)	1 241 250 \$
Frais généraux, administration et profits (12%)	744 750 \$
Honoraires professionnels (12% plus les taxes)	959 000 \$
Budget de construction (excluant les taxes)	7 910 000 \$
Taxe fédérale (TPS 5,0%)	396 000 \$
Taxe provinciale (TVQ 8,5%)	706 000 \$
BUDGET DE PROJET	9 000 000 \$

* travaux planifiés par ExpoCité (prévus aux immobilisations d'ExpoCité)

** travaux d'entretien qui doivent être planifiés par ExpoCité (requis avec ou sans LNH)

*** montant basé sur l'étude préliminaire réalisée par ExpoCité (décembre 2008)

Notes explicatives sur l'estimation

6- INGÉNIERIE DU BÂTIMENT, "CHAUFFAGE" :

Le Colisée Pepsi comporte deux chaudières vapeurs à basse pression qui desservent principalement le réseau de chauffage. Actuellement, une des deux chaudières est désuète et hors fonction. Advenant le cas où un bris survient sur la deuxième chaudière, toute la production de vapeur serait interrompue occasionnant du coup l'arrêt complet du système de chauffage. ExpoCité réalise présentement une étude pour la réfection de la salle des chaudières. Le plan de réfection proposé comportera deux options. La première consiste au remplacement des chaudières vapeurs à basse pression par des chaudières à condensation haute efficacité. La seconde consiste au remplacement des tubes à l'intérieur des chaudières existantes. Pour les besoins de notre estimation, nous avons retenu la seconde option, soit celle de remplacer les tubes.

7- INGÉNIERIE DU BÂTIMENT, "ÉLECTRICITÉ" :

L'éclairage actuel de la patinoire est assuré par 235 appareils dotés de lampes à halogénures métalliques d'une puissance de 1000 watts. Les derniers travaux majeurs concernant l'éclairage ont été réalisés en 1988-1989 alors qu'un plan photométrique et d'angulation complète des luminaires avait été fait, ainsi que l'ajout de luminaires. Selon ces données, le niveau d'éclairage actuel se situe autour de 200 pieds bougies lorsque tout l'éclairage est en fonction.

Avec l'arrivée de la télédiffusion en haute définition, les normes actuelles de la LNH sont maintenant situées entre 200 et 250 pieds bougies à l'horizontale et entre 125 et 150 pieds bougies à la verticale. Pour répondre à ces exigences, un plan photométrique complet des appareils en place serait à refaire afin d'obtenir les valeurs actuellement requises. Des travaux de remplacement de toutes les lampes en place et l'ajout d'appareil seront nécessaires pour atteindre les niveaux acceptables identifiés par les diffuseurs de la LNH. Le coût total de ces travaux s'élèverait à environ 50 000 \$. Cet investissement constituerait une mesure temporaire acceptable à court terme.

Enfin, le système actuel d'éclairage de la patinoire ne permet pas de faire des présentations de type multimédia. Présentement, un délai d'environ 15 minutes est à prévoir entre la fermeture et l'ouverture des lampes. Advenant le cas où ce type d'animation était requis par la LNH, un montant de 200 000 \$ serait à prévoir pour le remplacement des 235 appareils par un autre muni d'un système d'obturateur motorisé. De cette manière, les lumières de la patinoire du Colisée pourraient être contrôlés sans avoir à attendre le délai de 15 minutes pour l'ouverture complète des lampes.

RECOMMANDATIONS :

Après avoir rencontré plusieurs intervenants impliqués dans la gestion et les opérations du Colisée Pepsi, nous croyons qu'avec quelques correctifs, le Colisée Pepsi pourrait être en mesure d'accueillir une équipe de la LNH, et ce, à court terme. Des investissements seront à prévoir et une entente sur le partage des espaces devra être convenue avec le locataire actuel de la bâtisse, soit Les Remparts de Québec inc.

Les travaux essentiels jugés critiques dans leur exécution (à compléter durant la saison estivale), sont le remplacement des bandes et des baies vitrées. Pour le reste des travaux, ils peuvent être coordonnés durant la saison de hockey : climatisation, réaménagement, mécanique du bâtiment.

Il est important de rappeler que des analyses en fonction des exigences particulières requises par la ligue nationale de hockey et des besoins réels d'une future équipe professionnelle doivent être complétées afin de fournir un portrait plus juste des investissements à prévoir.

Notes explicatives sur l'estimation

3- PÉRIPHÉRIE DE LA SURFACE RÉFRIGÉRÉE :

Que ce soit avec ou sans une équipe de la ligue nationale, les bandes et les baies vitrées du Colisée se doivent d'être changées. De fait, ils ne répondent plus aux exigences de sécurité et de performance minimale, et ce, même pour des équipes de calibre junior. Ainsi, dans l'éventualité où une équipe professionnelle évoluerait au Colisée, un système plus performant répondant spécifiquement aux standards élevés de la ligue nationale pourrait être mis en place. Ce système de bandes et de baies vitrées pourrait être installé de manière à les transférer dans le nouvel amphithéâtre une fois celui-ci complété.

D'autres modifications devraient être complétées en fonction des besoins de télédiffusion des parties de hockey. Tout comme ce fut le cas lors du championnat mondial de hockey en 2008, les bancs des deux équipes doivent être positionnés côte à côte. Ce changement implique que l'annonceur, ainsi que les bancs de pénalité, soient positionnés du côté OUEST du Colisée et que le système de contrôle du tableau indicateur soit également relocalisé. Une enveloppe budgétaire est déjà prévue à cet effet.

Enfin, le personnel d'ExpoCité nous a avisés que les filets situés aux extrémités de la patinoire doivent bientôt être remplacés, non pas pour les besoins de la LNH, mais par vétusté.

4- AMÉNAGEMENT SOUS LES GRADINS :

Présentement, le club junior majeur Les Remparts de Québec occupe la totalité des locaux, laissés vacants par le départ des Nordiques en 1995. Les chambres des joueurs, le gymnase, la cafétéria, la salle médicale, le local d'équipements, le bureau des entraîneurs, etc., représentent une superficie d'environ 800 m² (mis à part les bureaux administratifs). Nous ne sommes pas en mesure de connaître les besoins en espace d'une future équipe professionnelle, nous avons réservé une enveloppe budgétaire de l'ordre de 1 000 \$/m², soit une somme de 800 000 \$ pour le réaménagement des locaux situés au niveau de la patinoire.

L'envergure des travaux sera déterminée en fonction de l'entente qui sera conclue entre le locataire actuel du Colisée (Les Remparts de Québec), et les responsables de la future équipe de la LNH. De plus, il faut prendre en considération que l'espace qui était occupé par les bureaux administratifs des Nordiques, situé au 3e et 5e niveau du Colisée, est présentement occupé dans sa totalité par les Remparts et ses entreprises affiliées. Ces espaces représentent une superficie d'environ 2 000 m² et le réaménagement de ces locaux ne sont pas considérés dans cet ouvrage. L'espace qui était auparavant utilisé comme salle de presse, situé au 5e niveau, est maintenant occupé par les bureaux administratifs du tournoi international de hockey Pee-Wee de Québec et par la station radiophonique Québec 800. Dans ce contexte, une réorganisation des espaces sera nécessaire lorsque les besoins administratifs d'une équipe professionnelle seront connus puisque les Remparts de Québec inc. ont renouvelé leur bail en novembre dernier, et ce, pour une période de 5 ans. Une négociation majeure sera donc requise pour trouver des ententes de cohabitation à l'intérieur du Colisée Pepsi.

5- INGÉNIERIE DU BÂTIMENT, "CLIMATISATION" :

Historiquement, la mauvaise qualité de l'air (chaleur) au Colisée a causé de nombreux problèmes à la qualité de la surface glacée ce qui a eu pour effet de sur-utiliser le système de réfrigération en place. Une étude réalisée par ExpoCité (décembre 2008) démontre qu'il serait possible de climatiser et, par le fait même, déshumidifier en partie l'enceinte du Colisée (gradins et patinoire) essentiellement en ajoutant des serpentins de refroidissement sur les systèmes de ventilation existants. L'étude traite également de l'emplacement possible des évaporateurs, des refroidisseurs et des pompes. Des interventions en plomberie, en régulation et en électricité seraient également à prévoir. Il est à noter qu'une validation par une firme spécialisée serait requise afin de mettre à jour ces informations.

Présentement, les secteurs de la chambre des joueurs et des bureaux administratifs sont climatisés, mais des travaux d'entretien et d'amélioration seront nécessaires à court et moyen terme. Les conduits de ventilation situés au niveau de la patinoire (climatisation des vestiaires, niveau 90) doivent être nettoyés et le refroidisseur du système de climatisation doit aussi être remplacé.

Les salons corporatifs devront également être pris en compte dans l'analyse. Étant donné leurs emplacements critiques, situés en retrait sous les gradins, même avec l'ajout de climatisation dans l'enceinte, il s'avère essentiel d'ajouter des systèmes de climatisation indépendants. Il est important de noter que les travaux effectués dans les salons corporatifs sont sous la responsabilité du locataire actuel, soit Les Remparts de Québec inc.

Amphithéâtre multifonctionnel

Entente Ville-Quebecor

	Sans équipe ¹	Avec équipe ²
Identification du bâtiment	33 M\$	63,5 M\$
Loyer moyen (sur 25 ans)	3,15 M\$	5 M\$
Loyer moyen (sur 20 ans)	2,94 M\$	4,88 M\$

1. Versement à la Ville de 15 % des bénéfices nets annuels des activités de spectacles (en cas de pertes, 50 % assumées par la Ville jusqu'à concurrence du loyer)
2. Versement à la Ville de 10 % des bénéfices nets annuels des activités de spectacles

Le 26 février 2011

STRICTEMENT CONFIDENTIEL

Ville de Québec
2, rue des Jardins
Québec, Québec
G1R 4S9

À l'attention de: Régis Labeaume, maire de Québec

Objet: Proposition – Nouvel amphithéâtre à Québec

Madame, Monsieur

À la suite des nombreuses discussions entre la Ville de Québec et Quebecor Media Inc. (« Quebecor Media »), nous sommes fiers de vous présenter par la présente notre proposition relativement à la participation de Quebecor Media ou des sociétés de son groupe (collectivement, le « Groupe Quebecor ») avec la Ville de Québec et le gouvernement du Québec au financement de la construction à Québec d'un nouvel amphithéâtre multifonctionnel ainsi que des terrains et structures attenants destinés à l'usage complet ou partiel de l'amphithéâtre (incluant les stationnements) (collectivement, l'« Amphithéâtre »; l'expression « site de l'Amphithéâtre » utilisée aux présentes signifie le bâtiment de l'Amphithéâtre et les terrains et structures attenants destinés à l'usage complet ou partiel de l'amphithéâtre y compris les stationnements). Comme vous le savez, Quebecor Media travaille activement depuis plus d'un an maintenant à l'acquisition d'une franchise (l'« Équipe ») de la Ligue Nationale de Hockey (la « LNH »). À ce titre, Quebecor Media réitère par la présente son intérêt pour ce projet structurant qu'est la construction de l'Amphithéâtre (le « Projet ») puisque nous souhaitons, en plus de la venue de l'Équipe, travailler avec la collectivité de la Ville de Québec et de l'ensemble de l'Est du Québec à l'enrichissement de la vie culturelle et communautaire de la région et du Québec.

D'entrée de jeu, nous comprenons que :

- le budget de construction de l'Amphithéâtre a été fixé à 400M\$;
- le Gouvernement du Québec a proposé d'injecter 50% du coût de construction de l'Amphithéâtre;
- la Ville de Québec est pour sa part disposée à injecter 187M\$ du coût de construction de l'Amphithéâtre;
- le groupe « J'ai ma place » contribuera pour un minimum de 13M\$ du coût de construction de l'amphithéâtre;

- la propriété de l'Amphithéâtre sera confiée à la Ville de Québec, à Expo-Cité ou à une autre entité de la Ville de Québec (le « Propriétaire »);
- la construction de l'Amphithéâtre devrait être complétée et l'Amphithéâtre devrait être livré prêt à l'exploitation en septembre 2015;
- la gestion de l'Amphithéâtre sera confiée à un gestionnaire indépendant de la Ville de Québec;
- la participation du secteur privé au Projet est incontournable afin de réduire la contribution de la Ville de Québec à la construction de l'Amphithéâtre et pour tenter d'obtenir une contribution du gouvernement fédéral pour le financement de la construction de l'Amphithéâtre.

Sur la base de ce qui précède, nous vous présentons ci-après notre proposition pour la participation au financement de la construction de l'Amphithéâtre et la gestion de l'Amphithéâtre (l'« Opération projetée »).

Principaux termes financiers et structure

Quebecor Media, directement ou par l'entremise des sociétés du Groupe Quebecor, est disposée à participer au financement de l'Amphithéâtre aux termes d'une contribution initiale et forfaitaire du Groupe Quebecor variant en fonction de deux scénarios, soit :

- **Scénario A** (le « Scénario A ») qui assume la venue d'une Équipe à Québec : dans un tel scénario, le Groupe Quebecor contribuerait financièrement pour l'aménagement de l'Amphithéâtre à hauteur de soixante-trois millions cinq cent mille dollars (63,5M\$) en contrepartie des droits d'identification (« *naming rights* ») complets sur le site de l'Amphithéâtre, ce montant devant être versé soixante (60) jours avant la première partie régulière de l'Équipe dans l'Amphithéâtre, le tout aux termes d'une convention de licence ou entente similaire entre le Propriétaire et le Groupe Quebecor d'une durée initiale de 25 ans (avec au minimum une option de renouvellement de 5 ans en faveur du Groupe Quebecor dont les modalités de renouvellement seront à déterminer);
- **Scénario B** (le « Scénario B ») qui assume qu'aucune Équipe ne s'établit à Québec : dans un tel scénario, le Groupe Quebecor contribuerait financièrement pour l'aménagement de l'Amphithéâtre à hauteur de trente-trois millions de dollars (33M\$) en contrepartie des droits d'identification (« *naming rights* ») complets sur le site de l'Amphithéâtre, ce montant devant être versé soixante (60) jours avant l'ouverture définitive de l'Amphithéâtre au public, le tout aux termes d'une convention de licence ou entente similaire entre le Propriétaire et le Groupe Quebecor d'une durée initiale de 25 ans (avec au minimum une option de renouvellement de 5 ans en faveur du Groupe Quebecor dont les modalités de renouvellement seront à déterminer).

La convention de licence ou l'entente similaire entre le Propriétaire et le Groupe Quebecor relativement aux droits d'identification (« *naming rights* ») est appelée aux présentes la « Convention de licence ».

Il est entendu et convenu que la contribution financière initiale et forfaitaire versée par le Groupe Quebecor dans le cadre du Scénario B sera appliquée en réduction du montant de la contribution financière du Groupe Quebecor lorsque le Scénario A se réalisera par la suite.

La contribution financière du Groupe Quebecor est assujettie à une structure et des modalités à être convenues et en considération des éléments suivants :

Scénario A

1. Gestion : Le Propriétaire confierait à un organisme sans but lucratif désigné par le Groupe Quebecor (le « Gestionnaire ») la gestion de l'Amphithéâtre aux termes d'un contrat (la « Convention de gestion ») d'une durée initiale de 25 ans (avec au minimum une option de renouvellement de 5 ans en faveur du Gestionnaire dont les modalités de renouvellement seront à déterminer). Cette entente inclurait notamment, sans limitation, (i) la gestion de tous les événements sur le site de l'Amphithéâtre, de tout le calendrier, de toutes les concessions, de tous les commerces, locaux et emplacements, de tous les droits de commandite et de publicité directs et indirects sur le site de l'Amphithéâtre (excluant les droits d'identification ou « *naming rights* » qui sont régis par la Convention de licence précitée), des droits de « versage » (« *pouring rights* ») complets incluant, notamment, sur les produits et les breuvage alcoolisés et non-alcoolisés, de tous stationnements (dont le nombre de places sur le site ou près du site de l'Amphithéâtre devra être adéquat pour l'usage de l'Amphithéâtre) et de tous les fournisseurs et sous-traitants ainsi que (ii) l'octroi au Gestionnaire de tous les droits sur l'ensemble des sources de revenus directs et indirects de l'Amphithéâtre. Le Gestionnaire et le Groupe Quebecor, aux termes d'ententes à intervenir, détermineront le partage entre eux des revenus et dépenses ainsi que des droits et obligations pour la gestion et l'entretien en fonction de leur utilisation respective des espaces de l'Amphithéâtre. La Ville de Québec aura le droit, si elle le juge opportun, d'imposer une taxe ou autre charge sur les billets des événements sur le site de l'Amphithéâtre jusqu'à 10% du prix des billets sans dépasser (i) un maximum de 4\$ par billet pour chacune des 5 premières années de l'exploitation de l'Amphithéâtre, (ii) un maximum de 5\$ par billet pour chacune des années 6 et 7 de l'exploitation de l'Amphithéâtre et (iii) un maximum de 5\$ par billet, indexé selon l'Indice des prix à la consommation (tel que publié par Statistique Canada), pour les années 8 et suivantes de l'exploitation de l'Amphithéâtre.

En cas de dissolution du Gestionnaire, tous ses actifs seront transférés à la Ville de Québec.

2. Bail pour les spectacles et événements : Le Propriétaire, à titre de bailleur, le Gestionnaire, à titre d'intervenant, et le Groupe Quebecor, à titre de locataire exclusif pour la production, la promotion et la présentation de toutes les activités, de tous les spectacles et de tous les événements de quelle que nature que ce soit sur le site de l'Amphithéâtre (autres que les activités liées au hockey tel que décrit à la section 3 – Bail pour le hockey), concluraient un bail (le « Bail spectacles ») pour la location de l'Amphithéâtre d'une durée initiale de 25 ans (avec au minimum une option de renouvellement de 5 ans en faveur du Groupe Quebecor dont les modalités de renouvellement seront à déterminer), le Bail spectacles conférant au Groupe Quebecor

le droit exclusif d'identifier et de contracter avec les sous-locataires et usagers (le cas échéant) pour toutes telles activités. Le loyer payable par le Groupe Quebecor serait déterminé conformément à la section 4 – Loyer ci-dessous.

Le Groupe Quebecor propose également à la Ville de Québec, en sus du loyer payable conformément à la section 4 – Loyer ci-dessous, un partage des bénéfices nets tirés de l'exploitation des opérations de spectacles tenus dans l'Amphithéâtre (collectivement, les « Activités de spectacles ») selon la formule suivante : le Groupe Quebecor verserait à la Ville de Québec 10% des bénéfices nets annuels de l'exploitation des Activités de spectacles.

Sous réserve de la disponibilité, le Groupe Quebecor s'engage à rendre l'Amphithéâtre disponible à des événements bénéficiant à la communauté, dont notamment le Tournoi international Pee-Wee, pour un maximum de trente (30) jours par année, en contrepartie du paiement par la Ville de Québec de frais à être entendus entre la Ville de Québec et le Groupe Quebecor.

Le Groupe Quebecor et le Gestionnaire concluraient également une entente conférant au Gestionnaire un droit d'occupation de certains espaces dans l'Amphithéâtre aux fins de l'exécution de ses fonctions de gestionnaire.

3. Bail pour le hockey : Le Propriétaire, à titre de bailleur, le Gestionnaire, à titre d'intervenant, et le Groupe Quebecor, à titre de locataire exclusif pour toutes les activités liées au hockey sur le site de l'Amphithéâtre, concluraient un bail (le « Bail hockey ») pour la location de l'Amphithéâtre d'une durée initiale de 25 ans (avec au minimum une option de renouvellement de 5 ans en faveur du Groupe Quebecor dont les modalités de renouvellement seront à déterminer), le Bail hockey conférant au Groupe Quebecor le droit exclusif d'identifier et de contracter avec les sous-locataires et usagers (le cas échéant) pour les activités liées au hockey. Le loyer payable par le Groupe Quebecor serait déterminé conformément à la section 4 – Loyer ci-dessous.

Le Groupe Quebecor étant titulaire de tous les droits prévus à la présente entente, il s'engage à déployer les meilleurs efforts commerciaux afin de convenir de façon diligente avec l'équipe de hockey amateur Les Remparts de Québec (les « Remparts ») des conditions d'un bail (le « Bail des Remparts ») pour l'utilisation par les Remparts de l'Amphithéâtre, lequel Bail des Remparts interviendrait entre le Propriétaire, à titre de bailleur, le Groupe Quebecor, à titre de locataire sous le Bail hockey, les Remparts et le Gestionnaire, à titre d'intervenant, le tout selon des modalités mutuellement acceptables et dans le respect des droits du Groupe Quebecor.

4. Loyer : L'enveloppe globale de loyer payable par le Groupe Quebecor pour l'Amphithéâtre aux termes du Bail spectacles et du Bail hockey (lesquels sont collectivement désignés aux présentes les « Baux »), qui sera réparti entre les deux opérations selon une entente à intervenir dans la documentation finale, serait fixée de la façon suivante :

- a. années 1 à 5 : quatre millions cinq cent mille dollars (4,5M\$) par année

- b. années 6 à 10 : quatre millions sept cent cinquante mille dollars (4,75M\$) par année
 - c. années 11 à 15 : cinq millions de dollars (5,0M\$) par année
 - d. années 16 à 20 : cinq millions deux cent cinquante mille dollars (5,25M\$) par année
 - e. années 21 à 25 : cinq millions cinq cent mille dollars (5,5M\$) par année.
5. Autres considérations : Il est convenu que la Ville de Québec sera propriétaire de l'Amphithéâtre et que le Groupe Quebecor ne détiendra aucun droit de propriété. Par voie de conséquence, il est anticipé qu'aucune taxe municipale et corollaire ne sera imposée au Groupe Quebecor pour la durée des Baux et de la Convention de gestion et de toute prolongation de ces derniers, à l'exception des aires et locaux occupés de façon exclusive par l'un des locataires ou le Gestionnaire (tels que les bureaux et les vestiaires exclusifs), le tout déterminé conformément aux lois. Les parties s'entendent pour identifier de concert un mécanisme faisant en sorte que, dans l'éventualité où des taxes municipales ou corollaires doivent être payées par le Groupe Quebecor, ce dernier sera dédommagé par le Propriétaire du plein montant des pertes ou de tout manque à gagner découlant de l'imposition de ces taxes imprévues.

Aux termes des Baux et de la Convention de gestion, le Groupe Quebecor et le Gestionnaire seraient, selon une répartition à être convenue entre eux et tenant compte du Bail des Remparts, responsables des dépenses d'exploitation de l'Amphithéâtre (incluant, notamment, l'entretien régulier de base) et la Ville de Québec, à titre de Propriétaire, serait responsable de l'entretien structurel et des « gros œuvres ». Une description non exhaustive de ce qui constitue de manière générale des « dépenses d'exploitation » et des « gros œuvres », sous la forme d'une clé de répartition, est fournie à titre d'annexe « A » à la présente proposition.

6. Droits d'identification (« naming rights ») : Selon les modalités de la Convention de licence décrite ci-dessus.
7. Participation de « J'ai ma place » : Le Groupe Quebecor est disposé à s'engager à honorer les obligations du projet « J'ai ma place » visant la liste d'abonnés permettant l'achat en priorité de billets et de loges dans l'Amphithéâtre, ce qui représenterait un apport financier additionnel pour l'Amphithéâtre (aujourd'hui estimé entre 13 millions de dollars (13M\$) et 15 millions de dollars (15M\$)), le tout assujéti aux vérifications préalables d'usages pour ce type d'engagement qui seraient effectuées par le Groupe Quebecor en temps opportun.

Scénario B

1. Gestion : Le Propriétaire confierait au Gestionnaire la gestion de l'Amphithéâtre selon les mêmes modalités que pour le Scénario A.
2. Bail : Le Propriétaire, à titre de bailleur, le Gestionnaire, à titre d'intervenant, et le Groupe Quebecor, à titre de locataire exclusif pour la production, la promotion et la présentation de toutes les activités, de tous les spectacles et de tous les événements de quelle que nature que ce soit sur le site de l'Amphithéâtre, concluraient un bail

conférant au Groupe Quebecor le droit exclusif d'identifier et de contracter avec les sous-locataires et usagers (le cas échéant) et comportant notamment les éléments suivants :

- a. *Loyer* : le loyer payable par le Groupe Quebecor sera le suivant :
 - i. années 1 à 5 : deux millions cinq cent mille dollars (2,5M\$) par année
 - ii. années 6 à 10 : deux millions sept cent cinquante mille dollars (2,75M\$) par année
 - iii. années 11 à 15 : trois millions de dollars (3,0M\$) par année
 - iv. années 16 à 20 : trois millions cinq cent mille dollars (3,5M\$) par année
 - v. années 21 à 25 : quatre millions de dollars (4,0M\$) par année.

 - b. *Partage des bénéfices nets* : le Groupe Quebecor propose de verser à la Ville de Québec 15% des bénéfices nets annuels de l'exploitation des activités de l'Amphithéâtre (collectivement, les « Activités de l'Amphithéâtre »). Toutefois, advenant que les Activités de l'Amphithéâtre résultent en un déficit pour l'une ou l'autre des années d'exploitation par le Groupe Quebecor, la Ville de Québec dédommagerait le Groupe Quebecor d'un montant équivalent à 50% du total des pertes encourues dans les Activités de l'Amphithéâtre pour l'année déficitaire et ce jusqu'à concurrence du montant total du loyer versé par le Groupe Quebecor durant la même année déficitaire; et

 - c. *Droit d'occupation du Gestionnaire* : Le Groupe Quebecor et le Gestionnaire concluraient également une entente conférant au Gestionnaire un droit d'occupation de certains espaces dans l'Amphithéâtre aux fins de l'exécution de ses fonctions de gestionnaire, le tout selon des modalités mutuellement acceptables.
3. Autres considérations : Tout comme dans le Scénario A, les parties s'entendent pour identifier de concert un mécanisme faisant en sorte que, dans l'éventualité où des taxes municipales ou corollaires doivent être payées par le Groupe Quebecor, ce dernier sera indemnisé par le Propriétaire pour le plein montant des pertes ou de tout manque à gagner découlant de l'imposition de ces taxes imprévues.
 4. Bail des Remparts : Selon les mêmes modalités que pour le Scénario A, avec les adaptations nécessaires pour le Scénario B.
 5. Droits d'identification (« naming rights ») : Selon les modalités de la Convention de licence décrite ci-dessus.
 6. Participation de « J'ai ma place » : Selon les mêmes modalités que pour le Scénario A.

Collaboration

Les parties s'engagent par la présente à déployer les meilleurs efforts afin de convenir dans des délais raisonnables d'une entente détaillée reflétant les modalités de la présente entente.

De plus, la Ville de Québec et le Groupe Quebecor s'engagent par la présente à collaborer mutuellement à la réalisation des études nécessaires, à l'obtention des approbations gouvernementales, réglementaires et autres requises, et au développement complet du Projet (incluant les aspects architecturaux et d'ingénierie de l'Amphithéâtre) afin d'en assurer la réalisation et la définition des besoins, étant entendu toutefois que le Groupe Quebecor n'a qu'un rôle consultatif. Également, étant donné l'impact important qu'auront la conception et la construction de l'Amphithéâtre sur sa gestion et son utilisation par la suite, la Ville de Québec accepte que les représentants désignés par le Groupe Quebecor puissent être consultés et participer aux divers comités chargés notamment du processus d'étude de coûts de l'Amphithéâtre et de la définition des besoins et plus généralement tout au long de la conception et de la construction de l'Amphithéâtre jusqu'à sa livraison définitive. Nonobstant ce qui précède, la Ville de Québec aura la responsabilité de la conception et de la réalisation de l'Amphithéâtre.

Devise

Tous les montants indiqués aux présentes sont en dollars canadiens.

Exclusivité

En contrepartie de la proposition formulée aux présentes par Quebecor Media à la Ville de Québec et des ressources importantes qui ont été et qui sont déployées par le Groupe Quebecor dans le cadre du Projet, la Ville de Québec convient et accepte par les présentes que la présente entente est exclusive et empêche la Ville de Québec, ses mandataires et leurs représentants respectifs, pour une période initiale (la « Période initiale ») de 90 jours, d'entretenir des négociations avec toute autre partie, de façon concurrente aux pourparlers avec le Groupe Quebecor ou autrement, concernant (i) l'Opération projetée ou (ii) toute autre proposition visant une opération similaire, en tout ou en partie, à l'Opération projetée. Les parties conviennent de s'accorder un délai supplémentaire de 90 jours afin de compléter la rédaction de la documentation finale dans la mesure où la négociation sur les éléments essentiels de la documentation finale est complétée durant la Période initiale.

Processus

Suivant votre acceptation de la présente, nous nous engageons à instruire nos représentants et conseillers à procéder rapidement aux tâches de vérification et d'analyse requises. Nous procéderons ensuite avec vos conseillers à l'élaboration de la documentation formelle et détaillée en vue de négocier et d'en arriver à une conclusion rapide et satisfaisante des principaux termes et conditions de cette transaction.

Frais, honoraires et déboursés

Chaque partie sera responsable et supportera ses frais relativement à cette transaction, incluant notamment tous les honoraires et déboursés qu'elle ou ses conseillers auront pu ou pourront encourir tout au long du Projet.

Confidentialité

La présente proposition vous est transmise sous le sceau de la confidentialité et ni la présente, ni son contenu, ni l'existence et le contenu des discussions entre vous et nous ne peuvent être divulgués de quelque façon que ce soit à quiconque sans notre consentement préalable écrit. Toutes les communications publiques relativement à la présente proposition ou à la participation directe ou indirecte du Groupe Quebecor au Projet devront être faites soit conjointement avec le Groupe Quebecor soit avec l'approbation préalable du Groupe Quebecor. Il est entendu que la Ville de Québec devra, pour donner son consentement à la présente proposition, obtenir l'approbation du Conseil de ville de la Ville de Québec, après entente avec le Groupe Quebecor quant au moment approprié, ce qui confèrera au document un caractère public et mettra fin dès lors au caractère confidentiel de la présente proposition mais n'affecte en rien le caractère confidentiel (i) des échanges, discussions, information et autres données échangées par les parties dans le cadre des discussions ayant mené à la conclusion de la présente proposition ni (ii) des échanges, discussions, information et autres données échangées par les parties dans le cadre des discussions devant mener à la conclusion de l'entente détaillée et définitive relativement à l'Opération projetée.

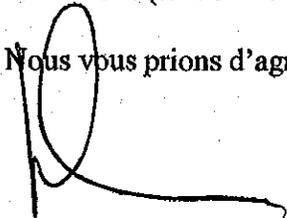
Caractère exécutoire

La présente proposition constitue une offre formelle de la part du Groupe Quebecor à la Ville de Québec et lie les parties si elle est acceptée par cette dernière, le Groupe Quebecor ayant obtenu au préalable les approbations nécessaires de son conseil d'administration et de ses actionnaires, sous réserve des conditions d'usage pour une transaction de ce type, incluant notamment : (i) la conclusion des ententes formelles mutuellement acceptables et (ii) l'obtention de toutes les approbations et ententes gouvernementales et réglementaires requises afin de compléter le Projet.

La présente lettre annule et remplace toute discussion, entente ou offre préalable verbale ou écrite entre les parties.

Si vous êtes d'accord avec les modalités de la présente proposition, nous vous invitons à signer la présente aux endroits indiqués ci-après et à nous retourner un exemplaire dûment signé à l'attention de M. Jean-François Pruneau, chef de la direction financière, Quebecor Media Inc. (tél : 514-380-4144; courriel : jfp@quebecor.com).

Nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.



Pierre Karl Péladeau
Président et chef de la direction
Quebecor Media inc.

RÉCEPTION DE LA PROPOSITION DE QUEBECOR MEDIA INC. DU 26 FÉVRIER
2011 ET RECOMMANDATION AUX INSTANCES DÉCISIONNELLES DE LA VILLE
DE QUÉBEC

Je, soussigné, Régis Labeaume, maire de la Ville de Québec, ai reçu et pris connaissance de la proposition du 26 février 2011 de Quebecor Media concernant la construction et la gestion d'un nouvel amphithéâtre sur les terrains d'Expo-Cité et je m'engage à recommander aux instances décisionnelles de la Ville de Québec d'accepter cette proposition dans les meilleurs délais.

Signé à Québec, ce 27 février 2011



Régis Labeaume
Maire de la Ville de Québec

Annexe A : Dépenses d'exploitation et gros œuvres – Clé de répartition

Notes introductives

- La numérotation du tableau ci-dessous fait référence à la norme Uniformat II.
- Le présent tableau constitue un résumé général et non exhaustif de la répartition de la responsabilité pour l'exploitation, l'entretien, la réparation et le remplacement des divers éléments de l'Amphithéâtre. La répartition détaillée et définitive fera partie de la documentation finale de la transaction.
- La répartition des responsabilités aux termes du tableau ci-dessous exclut tous travaux ou dépenses d'entretien, de réparation ou de remplacement dus à un défaut de conception ou de construction de tout élément de l'Amphithéâtre, lesquels travaux seront à l'entière charge et responsabilité du Propriétaire.
- Nonobstant la répartition des responsabilités aux termes du tableau ci-dessous, tous les travaux et toutes les dépenses d'entretien, de réparation et de remplacement de tout élément de l'Amphithéâtre qui découlent de exigences d'une loi, d'un règlement, d'une garantie ou d'un Code seront à l'entière charge et responsabilité du Propriétaire.

Légende

- Responsabilités du Propriétaire
- Responsabilités du Gestionnaire ou du Groupe Quebecor (sujet aux modalités des baux, de la Convention de gestion et des autres ententes à intervenir entre le Groupe Quebecor et le Gestionnaire)



Unif.	Élément	Exploitation	Entretien	Réparation	Remplacement
A10	Fondation				
B10	Superstructure				
B2010	Murs extérieurs				
B2020	Fenêtres extérieures				
B2030	Portes extérieures				
B30	Toit				
C10	Construction intérieure				
C20	Escaliers				
C30	Finition intérieure				
D1010	Ascenseurs et monte-charge				
D1020	Escaliers mécaniques				
D2010	Appareils de plomberie				
D2020	Réseau d'eau domestique				
D2030	Réseau de drainage sanitaire				
D2040	Réseau de drainage pluvial				
D3010	Source d'énergie				
D3020	Système de production de chaleur				
D3030	Système de production de froid				
D3040	Distribution de CVCA				
D3060	Régulation et instrumentation				
D3090	Système de réfrigération de la glace				
D40	Protection incendie				
D5010	Service et distribution électrique				
D5020	Éclairage et distribution secondaire				
D5030	Communication et sécurité				
E101008	Équipements de bureaux				
E102005	Équipements de scène				
E103001	Équipements de parc de stationnement				
E103002	Équipements de quai de chargement				
E109001	Équipements d'entretien				
E109002	Équipements de service alimentaire				
E2010	Ameublement et décoration fixes (incluant le tableau indicateur)				
E2020	Ameublement et décoration mobiles				
F104002	Réservoirs de liquide et de gaz				
F104005	Patinoire *				
F105002	Systèmes d'automatisation de bâtiments				
G2020	Aires de stationnement				
G2030	Surfaces piétonnières				
G2050	Aménagement paysager				
G4020	Éclairage extérieur				
G4030	Communications et sécurité sur l'emplacement				

* Bandes, baies vitrées et bancs des joueurs

		sommaire décisionnel	
IDENTIFICATION		Numéro : DG2011-019 Date : 01 Mars 2011	
Unité administrative responsable Direction générale			
Instance décisionnelle Conseil de la ville		Date cible :	
Projet			
Objet			
Acceptation d'une proposition concernant la participation du secteur privé au projet d'un amphithéâtre multifonctionnel			
Code(s) de classification			
EXPOSÉ DE LA SITUATION			
<p>Après plusieurs mois de négociation, le 26 février 2011, Quebecor Media a déposé une proposition concernant la participation du secteur privé au projet de construction d'un nouvel amphithéâtre sur les terrains d'ExpoCité. Cette proposition comprend notamment l'achat des droits d'identification du nouvel amphithéâtre, un bail de longue durée pour le hockey et un bail de longue durée pour les spectacles et autres événements. Dans la proposition déposée, la gestion du nouvel amphithéâtre sera confiée à un organisme sans but lucratif désigné par Quebecor Media.</p> <p>Les termes généraux de cette proposition correspondent aux attentes de la municipalité concernant la participation du secteur privé au projet d'un nouvel amphithéâtre, sous réserve cependant de la conclusion d'ententes conformes aux lois qui la régissent et à l'obtention des autorisations qui y sont prévues.</p> <p>Pour donner suite à cette proposition, la Ville doit accepter d'entreprendre avec Quebecor Media les démarches visant la préparation de baux et d'ententes détaillées et finales sur la base de la proposition du 26 février 2011 ainsi qu'à la rédaction des actes juridiques nécessaires pour y donner effet.</p> <p>Ces baux, ententes et actes juridiques devront être soumis pour ratification aux différentes instances décisionnelles et autorités gouvernementales pour leur donner leur plein effet.</p>			
DÉCISION(S) ANTERIEURE(S)			
ANALYSE ET SOLUTIONS ENVISAGÉES			
RECOMMANDATION			
Accepter la proposition de Quebecor Media du 26 février 2011 concernant la participation du secteur privé au projet d'un nouvel amphithéâtre dans la mesure où la négociation sur les éléments essentiels de la documentation finale soit complétée par des baux, des ententes et des actes juridiques conformes aux lois qui régissent la Ville et aux autorisations nécessaires qui y sont prévues.			
IMPACT(S) FINANCIER(S)			
ÉTAPES SUBSÉQUENTES			
ANNEXES			
Entente Quebecor Media - Ville de Québec (électronique)			
VALIDATION			
Intervenant(s)		Intervention Signé le	
Serge Giasson		Affaires juridiques	
		Favorable 2011-03-01	

 VILLE DE QUÉBEC	sommaire décisionnel	
IDENTIFICATION	Numéro : DG2011-019 Date : 01 Mars 2011	
Unité administrative responsable Direction générale		
Instance décisionnelle Conseil de la ville		Date cible :
Projet		
Objet Acceptation d'une proposition concernant la participation du secteur privé au projet d'un amphithéâtre multifonctionnel		
Responsable du dossier (requérant)		
Alain Marcoux	Par Gilles Noël	Favorable 2011-03-01
Approbateur(s) - Service / Arrondissement		
Cosignataire(s)		
Direction générale		
Résolution(s)		
CV-2011-0174		Date: 2011-03-07
CE-2011-0281		Date: 2011-03-01

SÉANCE DU CONSEIL DE LA VILLE

Extrait du procès-verbal de la séance ordinaire du conseil de la Ville de Québec, tenue le 7 mars 2011, à 17h00, à l'hôtel de ville de Québec, 2, rue des Jardins, Québec.

CV-2011-0174 Acceptation d'une proposition concernant la participation du secteur privé au projet d'un amphithéâtre multifonctionnel - DG2011-019 (Ra-1585)

Sur la proposition de monsieur le maire Régis Labeaume,

appuyée par monsieur le conseiller Richard Côté,

il est résolu d'accepter la proposition de *Quebecor Media* du 26 février 2011 concernant la participation du secteur privé au projet d'un nouvel amphithéâtre, dans la mesure où la négociation sur les éléments essentiels de la documentation finale soit complétée par des baux, des ententes et des actes juridiques conformes aux lois qui régissent la Ville et aux autorisations nécessaires qui y sont prévues.

Monsieur le conseiller Yvon Bussières demande le vote.

Ont voté en faveur : monsieur le maire Régis Labeaume, mesdames les conseillères et messieurs les conseillers Christiane Bois, Simon Brouard, Richard Côté, Raymond Dion, Chantal Gilbert, Geneviève Hamelin, Sylvain Légaré, Julie Lemieux, Lisette Lepage, Francine Lortie, Michelle Morin-Doyle, Patrick Paquet, François Picard, Ginette Picard-Lavoie, Gérald Poirier, Marie-Josée Savard, Marc Simoneau, Denise Tremblay Blanchette, Denise Trudel, Marie France Trudel, Suzanne Verreault et Steeve Verret.

Ont voté contre : madame la conseillère Anne Guérette et monsieur le conseiller Yvon Bussières.

En faveur : 23

Contre : 2

Monsieur le président s'est abstenu de voter.

Adoptée à la majorité

(Signé) Jean-Marie Laliberté
Président

(Signé) Sylvain Ouellet
Greffier

Amphithéâtre multifonctionnel

Valeurs des droits d'identification (facteurs)

Ville, population et marché

Genre d'équipement, dimensions, capacité et état

Droits accordés

Présence d'autres équipes professionnelles

Nombre et diversité des événements

Nature et nombre des corporations intéressées

Accessibilité et visibilité de l'équipement

Visibilité dans les médias

Paiement comptant ou versements annuels

Popularité du sport

Amphithéâtre multifonctionnel

Comparatifs des revenus avec équipe professionnelle

	Quebecor (Québec)	Groupe Katz (Edmonton)
Bail équipe	183,75 M\$ sur 35 ans	100 M\$ payés comptant (équivalent à 35 paiements annuels de 6,11 M\$, totalisant 213,75 M\$)
Bail spectacles	10 % des profits	Conservent les revenus
Droits d'identification	63,5 M\$ payés comptant (équivalent à 35 versements annuels de 4,51M\$ totalisant 157,7 M\$)	Conservent les revenus
Redevance sur les billets	170 M\$ sur 35 ans	125 M\$ sur 35 ans
Total	511,45 M\$ sur 35 ans Plus 10 % des profits des spectacles	338,75 M\$ sur 35 ans

COMPARATIFS D'AMPHITHÉÂTRES EXISTANTS OU FUTURS AVEC UNE ÉQUIPE DE SPORT PROFESSIONNEL

	Ville de Québec	Ville d'Edmonton	Ville de Houston
Bail - Équipe de sport professionnel (LNH ou NBA)	Loyer annuel de 4,5 M\$ avec augmentation de 0,25 M\$/an tous les 5 ans 125 M\$ sur 25 ans ou 183,75 M\$ sur 35 ans*	100 M\$ qui seront payés <u>comptant</u> , conférant les droits de gestion, d'exploitation et de location sur 35 ans . Cela équivaut à un versement annuel de 6,1 M\$ totalisant, pour 35 ans , 213,75 M\$[†] .	8,5 M\$ annuel, conférant les droits de gestion, d'exploitation et de location ce qui équivaut à un minimum de 297,5 M\$ sur 35 ans non indexés
Bail - Spectacles/ Évènements	10 % des profits		
Droits d'identification	63,5 M\$ qui seront payés <u>comptant</u> en contrepartie des droits d'identification sur 25 ans. Cela équivaut à un versement annuel de 4,5 M\$ totalisant, pour 35 ans , 157,7 M\$[†] .	Le Groupe Katz conservera tous les revenus, incluant les droits d'identification. Aucun partage des profits. La Ville d'Edmonton investira 125 M\$ dans la construction.	Les Rockets conservent tous les revenus, incluant 95 % des droits d'identification payés par Toyota qui sont de 100 M\$ sur 20 ans. La partie qui revient à la Ville est donc de 250 000 \$ par année, soit 8,75 M\$ sur 35 ans [†] .
Gestion - Redevances sur les billets	10 % jusqu'à concurrence de 4 \$ par billet (années 1 à 5) puis 5 \$ plus indexation annuelle pour les années subséquentes, soit un minimum de 170 M\$ sur 35 ans* (basé sur une vente annuelle de 1 million de billets)	Redevances sur les billets établies à 125 M\$ sur 35 ans	Aucune redevance
TOTAL DES REVENUS	511,45 M\$ sur 35 ans* plus partage des profits de 10 %	338,75 M\$ sur 35 ans	306,25 M\$ sur 35 ans
Jours communautaires	30 jours	4 semaines	--
Entretien/Remplacement	Québecor	Katz	Rockets
Améliorations locatives	Québecor	Katz	Rockets
Coût de construction	400 M\$	450 M\$	235 M\$ (construit en 2003)
% financé par le public	81 % considérant les 63,5 M\$ comptant de Québecor et 13 M\$ de J'ai ma place	N/D, considérant que la Ville et le Groupe Katz sont toujours à la recherche de financement pour le 100 M\$ manquant.	100 % (améliorations locatives en sus, qui ont été au montant de 43 M\$ payés par les Rockets, ce qui ramène la contribution du public à 82 %)

* La proposition de Québecor est sur 25 ans avec des options de renouvellement par tranche de 5 ans. Pour fins de comparaison avec la Ville d'Edmonton, nous avons établi les comparables sur une période de 35 ans.

† Nous avons ajouté un taux d'intérêt de 5% par année afin de connaître la valeur annuelle réelle d'un montant forfaitaire payé comptant.

Financement du nouvel amphithéâtre à Edmonton

Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
Edmonton, Alberta Population métropolitaine : 1 M\$	--	--	450 M\$ (estimé)	N/D	<p>Le conseil de ville d'Edmonton a annoncé le 18 mai 2011 qu'il avait approuvé le financement du nouvel amphithéâtre, lequel sera fait de la façon suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> • le coût de construction estimé est de 450 M\$; • la contribution de la ville sera de 125 M\$; • le Groupe Katz contribuera pour 100 M\$; • 125 M\$ proviendront d'une redevance sur les billets; • La Ville d'Edmonton et le Groupe Katz sont toujours à la recherche de financement pour le 100 M\$ manquant. <ul style="list-style-type: none"> • La Ville sera propriétaire de l'édifice et du terrain <ul style="list-style-type: none"> • Le Groupe Katz sera le gestionnaire et le locataire de l'amphithéâtre pendant 35 ans et conservera tous les revenus, incluant ceux provenant des droits d'identification <ul style="list-style-type: none"> • Aucun partage de profits ne sera fait entre le gestionnaire et la Ville d'Edmonton <ul style="list-style-type: none"> • Le Groupe Katz sera responsable de l'entretien, des améliorations locatives et des frais d'opération <ul style="list-style-type: none"> • La Ville pourra utiliser l'amphithéâtre quatre semaines par année pour des activités communautaires
<p>Capacité</p> <p>Propriétaire Ville d'Edmonton</p> <p>Gestionnaire Groupe Katz, propriétaire des Oilers</p> <p>Stationnements</p> <p>Équipe sportive Oilers</p> <p>Occupation</p>					

Amphithéâtre multifonctionne!

Comparatifs des revenus sans équipe professionnelle

	Québec	Kansas City
Loyer	126,5 M\$ sur 35 ans	50 M\$ payés comptant (Équivalent à 35 versements annuels de 3,05 M\$ totalisant 106,88 M\$)
Partage des profits	15 % des profits (en cas de pertes, 50 % assumées par la Ville jusqu'à concurrence du loyer)	Tout profit de plus de 16 % de 50 M\$ est partagé à 50 % avec la Ville
Droits d'identification	33 M\$ payés comptant (Équivalent à 35 versements annuels de 2,34 M\$ totalisant 81,95 M\$)	87,5 M\$ sur 35 ans
Redevance sur les billets	119 M\$ sur 35 ans	Aucune
Total	327,45 M\$ sur 35 ans (plus partage de profits de 15 % ou réduction de loyer)	194,38 M\$ sur 35 ans (plus partage des profits)

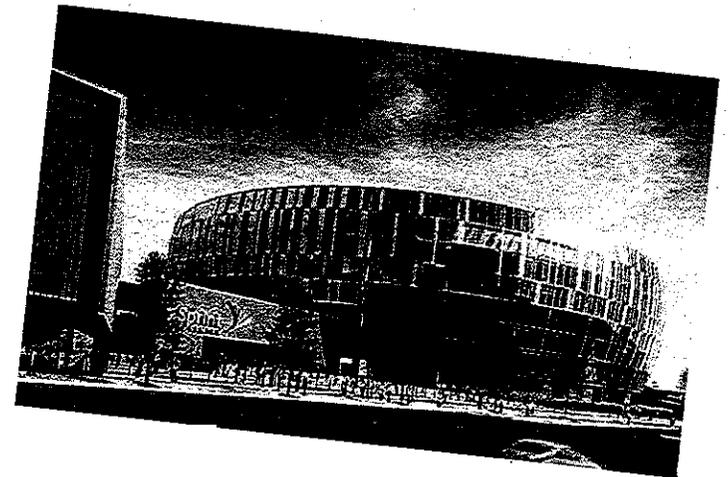
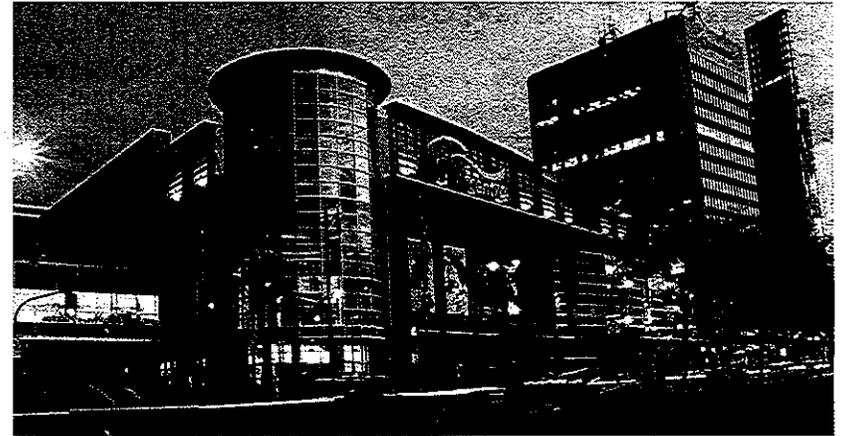
COMPARATIF D'AMPHITHÉÂTRES SANS ÉQUIPE DE SPORT PROFESSIONNEL

	Ville de Québec	Kansas City
Loyer	Loyer annuel de 2,5 M\$ avec augmentation de 0,25 M\$/an à 0,5 M\$ tous les 5 ans 78,75 M\$ sur 25 ans ou 126,5 M\$ sur 35 ans*	50 M\$ payés comptant , conférant les droits de gestion, d'exploitation et de location à AEG pendant 35 ans . Cela équivaut à un versement annuel de 3,05 M\$ totalisant, pour 35 ans , 106,88 M\$[†]
Partage des profits	15 % des activités spectacles. En cas de pertes pour ces activités, la Ville en assume 50 % jusqu'à concurrence du loyer annuel	Tout profit au-delà de 16 % de 50 M\$ est partagé à 50 % avec la Ville
Droits d'identification	33 M\$ <u>payés comptant</u> en contrepartie des droits sur 25 ans, soit un minimum de 46,2 M\$ [†] sur 35 ans*. Cela équivaut à un versement annuel de 2,3 M\$ totalisant, pour 35 ans , un minimum de 81,95 M\$[†]	2,5 M\$ par année pendant 25 ans, soit 62,5 M\$ sur 25 ans ou 87,5 M\$ sur 35 ans
Gestion - Redevances sur les billets	10 % jusqu'à concurrence de 4 \$ par billet (années 1 à 5) puis 5 \$ plus indexation annuelle pour les années subséquentes, soit un minimum de 119 M\$ sur 35 ans* (basé sur une vente annuelle de 700 000 billets)	Aucune redevance
TOTAL DES REVENUS	327,45 M\$ sur 35 ans* plus partage des profits de 15 % ou réduction de loyer (jusqu'à 0 \$) en cas de pertes	194,38 M\$ sur 35 ans plus partage des profits
Jours communautaires	30 jours	--
Entretien / Remplacement	Québecor	--
Améliorations locatives	Québecor	--
Coût de construction	400 M\$	276 M\$ (Construit en 2007)
% financé par le public	88 % considérant les 33 M\$ comptant de Québecor et 13 M\$ de J'ai ma place	82 % considérant le 50 M\$ comptant de AEG

* La proposition de Québecor est sur 25 ans avec des options de renouvellement par tranche de 5 ans. Pour fins de comparaison avec Kansas City, nous avons établi les comparables sur une période de 35 ans.

† Nous avons ajouté un taux d'intérêt de 5% par année afin de connaître la valeur annuelle réelle d'un montant forfaitaire payé comptant.

Financement de quelques amphithéâtres sans équipe
de la LNH au Canada et aux États-Unis



25 mai 2011
Service des affaires juridiques
Ville de Québec

Financement de quelques amphithéâtres sans équipe de la LNH au Canada et aux États-Unis

Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
Kansas City, Missouri Population métropolitaine : 1,8 M Capacité <ul style="list-style-type: none"> • 18 500 sièges pour le hockey et plus de 19 500 pour les concerts • 72 suites Propriétaire Ville de Kansas City Gestionnaire Anschutz Entertainment Group (AEG) Stationnements Environ 10 000 espaces de stationnement à distance de marche Équipe sportive Kansas City Command (AFL) Basketball niveau collégial Occupation Environ 100 événements par année	SPRINT CENTER	2007	276 M\$ Le budget initial prévu était de 250 M\$	78 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financé par le public pour 226 M\$ (notamment par le biais d'une taxe hôtelière, une taxe sur les locations de voiture et des frais chargés aux utilisateurs) • Financement privé de AEG de 50 M\$, qui a obtenu en contrepartie les droits de gestion et d'exploitation de l'aréna pour une période de 35 ans • Dépassements de coûts ont été assumés à 80 % par la ville et à 20% par AEG • AEG est responsable des pertes • En 2010, AEG a versé des dividendes de 2,1 M\$ à la Ville de Kansas City. Selon l'entente conclue, tout profit au-delà de 16 % de l'investissement initial de 50 M\$ doit être partagé à part égale entre AEG et Kansas City • Droits d'identification cédés à Sprint pour 2,5 M\$ par année pour une période de 25 ans, qui a également l'exclusivité pour les droits de télécommunications • Situé au centre-ville • Kansas City a tenté d'obtenir les franchises des Predators de Nashville et des Penguins de Pittsburgh <p>«Son taux d'occupation le place au troisième rang parmi les aréna les plus occupés au pays. L'aréna est rentable, même s'il n'y a pas d'équipe professionnelle. En plus, le Sprint Center nous a permis de revitaliser notre centre-ville » - Troy Schulte, le directeur général par intérim de la Ville de Kansas City - 2010</p> <ul style="list-style-type: none"> • http://www.sprintcenter.com/home

Financement de quelques amphithéâtres sans équipe de la LNH au Canada et aux États-Unis

Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% financé par le public	Financement
Houston, Texas Population métropolitaine : 3,9 M	TOYOTA CENTER	2003	235 M\$	82 %	<ul style="list-style-type: none"> • 182 M\$ ont été financés par la Ville de Houston. (émission d'obligations, taxes hôtelières et taxes sur les locations automobiles déjà existantes au moment de la construction) • La Ville a également fourni le terrain et a dû payer 12 M\$ pour excaver pendant 4 mois pour enlever les sols contaminés • Les améliorations locatives ont été payées par les Rockets (43 M\$) • Les Rockets de la NBA paient 8,5 M\$ pour louer l'aréna. Ils conservent tous les revenus ainsi que 95 % des droits d'identification, Houston ne conservant que 5% de ces droits. Les Rockets assument tous les coûts d'opérations à l'exception d'une réserve de 1,6 M\$ par année qui est payée par le Houston Sports Authority. • Les Rockets conservent les revenus de stationnement pour leurs événements alors que la Ville a les autres revenus de stationnement • Une éventuelle franchise de la LNH pourrait recevoir l'aide financière de la Ville pour éponger des pertes et conserverait les revenus des soirs où des matchs seraient présentés. Les Aero de l' AHL pourraient continuer de jouer dans cet aréna moyennant un loyer à la valeur marchande • Toyota paie 100 M\$ pour les droits d'identification sur une période de 20 ans • Tableau indicateur de Daktronics • Il est possible de louer l'aréna 40 000 \$ plus les dépenses d'opérations pour les événements privés. Il est également possible de le louer 70 000 \$ plus 10% des revenus de la billetterie (jusqu'à concurrence de 115 000 \$) pour des événements publics. • Tout comme Kansas City, la Ville de Houston a tenté d'obtenir la franchise des Penguins de Pittsburgh en 2007 mais a dû se retirer de la course lorsque Kansas City a offert un bail gratuit, sans loyer, en plus d'un partage des profits. • Le projet de construction d'un nouvel aréna a fait l'objet de vives contestations de la part des citoyens de Houston • Situé au centre-ville • http://www.houstontoyotacenter.com/
<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 17 800 sièges pour le hockey et 19 000 pour les concerts • 103 suites • 2 900 sièges de club <p>Propriétaire Harris County - Houston Sports Authority</p> <p>Gestionnaire Clutch City Sports and Entertainment</p> <p>Stationnements 2 500 espaces de stationnement aérien sont reliés à l'aréna par une passerelle et plus de 10 000 espaces de stationnement sont accessibles à une distance de marche.</p> <p>Équipes sportives Les Aeros (AHL) et les Rockets (NBA) y jouent.</p> <p>Occupation Le Toyota Center a accueilli environ 1,5 M de visiteurs au cours de la première année d'ouverture</p>					

Financement de quelques amphithéâtres sans équipe de la LNH au Canada et aux États-Unis

Ville	Arena	Date d'ouverture	Coût de construction	% finance par le public	Financement
Winnipeg, Manitoba Population métropolitaine : 740 000	MTS Centre	2004	133,5 M\$	30 %	<ul style="list-style-type: none"> • Financement de 93 M\$ par le privé • Le public a contribué pour 40,5 M\$ • Manitoba Telecom Services (MTS) paie 7 M\$ sur une période de 10 ans pour les droits d'identification • Selon le budget d'opération préliminaire 2011 publié par la Ville de Winnipeg, celle-ci prévoit offrir à True North un remboursement sur la taxe d'amusement (qui représenterait 3 M\$ en 2011) en plus d'un remboursement sur la taxe d'affaire (représentant 250 000\$ en 2011) pour les 25 prochaines années. • Remarquable amphithéâtre pour son acoustique de haute qualité • Situé au centre-ville • http://www.mtscentre.ca/
<p>Capacité</p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 015 sièges pour le hockey et 16 345 pour les concerts • 48 suites • 936 sièges de club <p>Propriétaire et gestionnaire True North Sports & Entertainment Limited</p> <p>Stationnements Plus de 13 000 espaces de stationnement sont accessibles à distance de marche</p> <p>Équipe sportive Moose du Manitoba (AHL), appartenant à True North</p> <p>Occupation Environ 131 évènements par année</p>					