



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'aménagement et des équipements

Auditions et étude détaillée du projet de loi
304 –Loi concernant la ville de Trois-Rivières (2)

Le mardi 5 octobre 1993 – No 96

Président : M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Auditions

Le Domaine de Touraine inc.
Ville de Trois-Rivières

CAE-5183
CAE-5198

Intervenants

M. Jean Garon, président

M. Claude Ryan

M. François Gendron

M. Paul Philibert

M. Jean-Pierre Jolivet

- * M. Louis Glassman, Le Domaine de Touraine inc.
- * M. Harry Glassman, idem
- * M. Guy LeBlanc, ville de Trois-Rivières

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Abonnement: 325 \$ par année pour les débats des commissions parlementaires
115 \$ par année pour les débats de la Chambre - Index: 10 \$
Prix de vente à l'unité variable selon le nombre de pages
La transcription des débats des commissions parlementaires
est aussi disponible sur microfiches au coût annuel de 105 \$
La TPS et la TVQ s'ajoutent aux prix indiqués

Chèque rédigé au nom du ministre des Finances et adressé à:
Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
5, Place Québec, bureau 195
Québec, (Québec) tél. 418-643-2754
G1R 5P3 télécopieur: 418-528-0381

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le mardi 5 octobre 1993

Auditions et étude détaillée du projet de loi 304

(Dix heures treize minutes)

Le Président (M. Garon): Je déclare la séance ouverte. Rappelons le mandat de la commission. La commission a pour mandat d'entendre les intéressés et de procéder à l'étude détaillée du projet de loi d'intérêt privé 304, Loi concernant la ville de Trois-Rivières.

Mme la secrétaire, y a-t-il lieu d'annoncer des remplacements?

La Secrétaire: Oui. M. Charbonneau (Saint-Jean) est remplacé par M. Kehoe (Chapleau); Mme Juneau (Johnson) par M. Jolivet (Laviolette); et Mme Pelchat (Vachon) par M. Doyon (Louis-Hébert).

Le Président (M. Garon): L'horaire de la journée, vous le savez un peu, on doit entendre les gens de la ville de Trois-Rivières et les intervenants. Vous aviez demandé de rencontrer MM. Glassman. Comme nous en étions, au fond, à entendre un des deux représentants, je vais demander à chaque côté qui vous aimez mieux entendre en premier: M. Glassman ou la ville de Trois-Rivières? Moi, ça... M. le ministre et M. le député d'Abitibi-Ouest par après.

M. Ryan: Je pense que le député de Trois-Rivières, qui est le parrain du projet de loi, préférerait que nous entendions d'abord MM. Glassman. Je pense que c'est le sentiment de l'Opposition aussi.

M. Gendron: Oui, M. le Président. Je souhaite-rais qu'on entende les promoteurs les plus intéressés et je pense que c'est dans ce sens-là qu'on avait conclu la semaine dernière.

Le Président (M. Garon): Pas de problème. Alors, j'invite les intervenants, MM. Louis et Harry Glassman, représentant Le Domaine de Touraine inc., à s'avancer à la table.

Comme les intervenants sont ici à la demande des députés de la commission parlementaire, je ne sais pas si vous voulez faire une déclaration avant qu'on vous pose des questions de part et d'autre. À votre choix, parce que vous n'êtes pas des intervenants qui avez demandé à être entendus, mais on vous a demandé de venir. Alors, M. le ministre.

M. Ryan: M. le Président, peut-être avant qu'on entende MM. Glassman. Comme la suggestion a été faite par nous l'autre jour, avec l'accord de l'Opposition, je ne sais pas qui a mentionné l'idée le premier, ça n'a pas d'importance, c'est peut-être même le député de Laviolette, qui m'avait soufflé à un moment donné que

vous ne détesteriez pas entendre MM. Glassman... Comme nous avons pris la responsabilité de vous convoquer, je voudrais vous expliquer un petit peu pourquoi nous souhaitons vous rencontrer ce matin.

La ville de Trois-Rivières nous saisit d'un projet de développement intégré, unifié, très important dans la partie nord-ouest de son territoire et elle demande que l'Assemblée nationale lui accorde des pouvoirs spéciaux, surtout pour que tout le territoire puisse faire l'objet de décisions intégrées. Elle demande en particulier des pouvoirs d'expropriation importants. Avant d'accorder de tels pouvoirs, nous voulons savoir exactement de quoi il est question. Il a été mentionné à plusieurs reprises que vous avez des intérêts considérables dans ce secteur de Touraine qui doit faire l'objet d'un développement, puis j'aimerais ça que vous nous disiez un petit peu comment vous avez été impliqués dans ce secteur-là, peut-être l'expérience que vous avez eue dans le secteur de la Mauricie, dans la région de la **Mauricie**, peut-être un petit peu qui vous êtes aussi. Ça nous fait grand plaisir de vous rencontrer. Vous êtes les bienvenus en ce qui nous touche, nous, du côté du gouvernement. Nous avons intérêt à entendre votre point de vue. Nous sommes favorables au développement général. Si nous avons présenté le projet de la ville de Trois-Rivières en commission parlementaire, c'est parce que nous étions disposés à l'examiner avec bienveillance, tout en réservant notre jugement suivant ce que nous aurons entendu, évidemment. Et, dans cette perspective-là, nous sommes très intéressés à vous entendre, puis nous aurons des questions à vous adresser aussi.

Le Président (M. Garon): Alors, M. Glassman, si vous voulez vous présenter.

Auditions

Le Domaine de Touraine inc.

M. Glassman (Louis): Mon nom est Louis Glassman. Je suis natif de Trois-Rivières, malgré que je demeure à Montréal depuis peut-être une dizaine, ou proche 15 années. J'ai toujours mes affaires principalement à Trois-Rivières. Je suis à Trois-Rivières au moins 2 jours, des fois 3 jours par semaine pour voir à mes développements et à mes intérêts à Trois-Rivières. Je suis constamment bien impliqué et très occupé dans le développement depuis 1956. C'est ma 37^e année que je fais du développement, principalement résidentiel, malgré que j'ai déjà fait un peu de commercial. Alors, je ne sais pas, je crois qu'on avait présenté un genre de bref curriculum vitae de certains de nos projets. Je ne sais pas si vous en avez pris connaissance...

Le Président (M. Garon): À qui avez-vous envoyé ces documents?

M. Glassman (Louis): Bon, j'ai ici une copie du...

Le Président (M. Garon): Est-ce qu'il y a des députés ministériels qui ont eu des documents? Il semble que personne n'a eu les documents dont vous parlez. Si vous voulez nous en donner une copie, on pourra les faire distribuer.

M. Glassman (Louis): O.K. Alors, le travail unique que je fais, ou quasi unique, si vous voulez, c'est l'acquisition de terrains pour en faire des développements, et ce, depuis, en somme, 1956 qui est l'année où on a acquis la première terre dans la municipalité avoisinante de Trois-Rivières-Ouest. Depuis ce temps-là, nous avons constamment acquis des terrains pour faire des développements résidentiels, principalement. Je peux dire qu'il n'y a pas eu une année qu'on n'a pas, même dans des périodes qu'on a connues de situation économique lente... nous avons constamment, même dans des périodes creuses, nous avons toujours réussi à faire du développement continu. Malgré que la plupart des autres, dans des temps similaires, ont connu des difficultés, ont souvent dû arrêter, nous avons toujours réussi. Je ne sais pas là, je suis... Disons qu'au cours des années, ça fait peut-être, je n'ai pas un chiffre précis, mais probablement 70, 75 terres qu'on a acquises et développées à différents endroits.
(10 h 20)

M. Ryan: Est-ce qu'on pourrait avoir peut-être une certaine idée de l'activité de votre frère, M. Harry Glassman?

M. Glassman (Harry): M. le Président, M. le ministre, membres de la commission. Je suis Harry Glassman. Je me considère encore Trifluvien. Même quand je rencontre des gens d'ici, ça fait plusieurs années que je ne demeure pas à Trois-Rivières, mais ils me reconnaissent, ils connaissent bien notre famille. On est arrivés à Trois-Rivières dans les bonnes années 1929 et, moi, j'ai...

Une voix: ...

M. Glassman (Harry): Ha, ha, ha! Alors, on a passé des durs temps. Il faut vous dire que nous n'étions pas promoteurs dans le temps. Ce qu'il fallait promouvoir, c'était de pouvoir voir à demain pour avoir à manger et voir où on pouvait bien se loger.

Moi, quand j'ai quitté Trois-Rivières, je suis allé à Montréal pour faire mes études. Je suis gradué en architecture à l'Université McGill, malgré que je n'ai pas pratiqué cette profession-là car mes intérêts étaient plutôt dans le sens des affaires. Mes activités dans le monde des affaires étaient le développement, construction, gérance, administration de projets commerciaux,

c'est-à-dire, je me suis spécialisé dans les centres d'achats. C'était ma ligne principale. J'en ai fait, disons, plusieurs douzaines durant ma carrière d'une quarantaine d'années. Ça ne m'a pas empêché de faire d'autres développements dans le style résidentiel. J'ai participé et même je participe encore aujourd'hui à peut-être une vingtaine de projets résidentiels, allant des plus basses... disons des maisons assez bon marché à haut de gamme.

Je me considère un individu assez agressif. J'ai toujours essayé de réussir avec mes propres efforts, mes propres énergies, et je me considère un succès rendu à mon âge. Je viens d'avoir ma pension de vieillesse, le mois passé, et ça me fait réfléchir, surtout de venir ici aujourd'hui... Quand j'ai su, la semaine passée, que M. le ministre voulait me voir, la première chose à laquelle j'ai commencé à réfléchir, je me suis fait une petite liste de tous les projets que j'ai faits depuis le début de ma carrière et j'ai trouvé que ce n'était pas difficile, mais c'était très long et, quand j'ai fini...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): ...je me suis mis à m'admirer.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): Je me suis dit: Maudit! tu as bien réussi. Puis j'avais le chèque de pension de la province de Québec dans ma poche, mais je n'avais pas reçu le fédéral encore, alors j'étais encore plus fier.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Garon): Le fédéral en avait sans doute plus besoin que vous!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): Mais, maintenant, aujourd'hui, j'en ai dépensé une grande partie.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): Ça ne durera pas le reste du mois. Ha, ha, ha!

Maintenant, disons, mon «background», comme on dit en anglais. J'ai un c.v. aussi, j'en ai écrit un. Si les membres veulent le voir, je peux le présenter. Ça donne une petite idée. Il date de 1991, mais ça a changé seulement parce qu'il y a des nouveaux projets.

Maintenant, quelle sorte de projets j'ai fait dans ma vie? Au début, j'ai commencé dans les municipalités environnantes de Montréal. Je venais d'une petite ville — on dit le mot «petite», c'est relatif — mais je me suis dirigé vers les villes environnantes de Montréal, comme, au départ, ville de Saint-Michel, ville de LaSalle, Saint-Laurent, Pointe-Claire, Saint-Jean-sur-Richelieu, Saint-Eustache, des villes environnantes. À Montréal,

j'hésitais à faire des projets, je me sentais plus confortable dans les villes environnantes. De plus, j'ai été attiré aux États-Unis et, dans 2 États des États-Unis, je me suis concentré, soit en Floride et en Caroline du Sud. Ça, c'est les seuls 3 endroits où j'ai travaillé. La majorité, c'était dans la province de Québec; ça, c'est à 80 %, puis, ensuite, dans seulement 2 États des États-Unis.

Maintenant, quelle sorte de projets j'ai faits? Au début, j'ai commencé à acquérir une terre — cette terre-là, c'était à ville de Saint-Michel — qu'on a subdivisée, et on a construit des maisons, des duplex. Mais j'ai commencé, disons, avec une cinquantaine de duplex. Ça, c'était au milieu des années cinquante, 1958, 1959. Ça se vendait bien, puis j'avais des associés même avec moi. L'année suivante, j'ai commencé dans le commercial. J'ai fait 3, disons 4 projets les 2 années suivantes dans le style commercial, disons 8, 10 magasins, 30, 40 logements ensemble. Ensuite, j'ai construit des bâtiments, comme un 3 étages avec des salles de quilles en haut, des magasins au rez-de-chaussée. Il y a quelques-uns de ces bâtiments qu'on a vendus. Ça nous a donné du capital pour progresser, parce que le capital avec lequel j'ai commencé, disons que c'est peut-être intéressant pour le comité j'ai commencé avec un grand 0. J'ai quitté Trois-Rivières avec 10 \$ dans ma poche. J'ai eu un argument avec mon père; il n'aimait pas la façon dont je dirigeais le magasin, un magasin de vêtements. J'avais remonté le commerce à 4 magasins, mais, pour lui, c'était trop difficile, contrôler. Alors, j'ai dit: Je vais laisser ça au plus jeune frère, à continuer. Puis, là, les 2 jeunes ont continué pour quelques années. Moi, j'ai pris 10 \$ dans ma poche, puis je suis allé sur le pouce à Montréal. Là, j'ai commencé.

Au début de l'année 1960, je me souviens que je suis venu à Québec pour voir L'industrielle-vie; je voulais prendre une hypothèque. On m'a demandé de faire un bilan personnel. J'avais vendu seulement quelques petites propriétés puis mon bilan n'était pas très fort. Mais je dois avouer que c'est différent aujourd'hui parce qu'ils m'ont dit... je me souviens de l'avocat, c'était Yves Pratte. Je ne sais pas, certainement vous le connaissez. Ça, c'était l'année 1959. C'est lui qui était le conseiller juridique pour L'industrielle-vie. Il y avait un centre d'achats que je voulais construire. On était 2 associés. Il n'était pas tellement gros, mais il y avait, disons, une quinzaine de magasins. Ça, c'était un projet de **peut-être** 1 500 000 \$, 2 000 000 \$. Finalement, M. Yves Pratte, directeur de L'industrielle, a dit: On va en avoir confiance; ça a l'air d'être des gars agressifs, ils ont l'air honnête, ça vient de Trois-Rivières, ça doit être du bon monde, allons-y. Puis ça, comme on dit en anglais, c'était le «break»; ça, c'était peut-être le centre d'achats le plus important qu'on ait construit dans le temps puis, par la suite, on l'a agrandi, et L'industrielle-vie nous a accordé une hypothèque encore plus grande, puis, finalement, on les a repayés en entier.

(10 h 30)

De là, j'ai progressé dans des projets de plus

grosse envergure et, nous ramenant à aujourd'hui, disons dans les récentes années, j'ai quelques projets que vous pouvez reconnaître. J'ai fait le Centre Laval... J'ai oublié de mentionner la ville de Laval aussi, tantôt. Dans le temps, quand je suis arrivé, c'est un peu comme le projet de Trois-Rivières, il n'y avait aucun centre d'achats à Laval. Je me suis promené dans le coin, puis j'ai dit: Maudit! comment ça se fait, ça? Ça fait que j'ai fait une étude moi-même, j'ai fait une étude économique. J'ai trouvé ça très simple. Je suis allé à l'hôtel de ville. J'ai dit: C'est quoi la population? J'ai approché le Bureau fédéral de la statistique, dans le temps, c'est STATCAN. J'ai dit: Combien il se fait d'achats dans le domaine du centre d'achats dans ville de Laval? Ils me donnent le chiffre. Je multiplie les 2. Ça me donne un chiffre d'affaires qui se fait dans le domaine commercial. Je vais à l'hôtel de ville. Je regarde les magasins actuels, combien ils font de chiffre d'affaires, puis là, j'ai vu qu'il y avait un surplus. Je me souviens, dans le temps, c'était 40 000 000 \$ de surplus. Là, j'ai calculé facilement, ça, ça peut représenter combien de superficie de magasin. Là, j'ai dit: bon, c'est bien simple, il en manque, des magasins dans le coin.

Je vous mentionne toute l'histoire parce que c'est relatif à Trois-Rivières. Puis là, j'ai dit: où est-ce que ça serait une bonne place pour faire un centre d'achats? L'autoroute était construite dans le temps, c'était en 1967, puis j'ai vu que l'intersection du boulevard Saint-Martin, c'était au coeur de Laval. Comme en venant à Québec, hier, j'ai vu qu'il y a une affiche où il est marqué, en entrant à Trois-Rivières: le coeur de la Mauricie, je crois. Trois-Rivières, coeur de la Mauricie. Ça fait que j'ai dit: c'est un bon «spot». C'est bien similaire. Et là, j'ai commencé à acheter des terres. Je me souviens, il y avait 5 propriétaires qui avaient des maisons. Et puis, c'est un peu comme Trois-Rivières, chacun demandait son prix. Finalement, on a pris des options sur tous les terrains qui faisaient partie de l'endroit où j'ai décidé qu'il serait bon de construire un centre d'achats. C'est comme à l'intersection, c'est Le Carrefour Laval. Je ne sais pas si vous connaissez. Il y a un Woolco, il y a un magasin La Baie. Aujourd'hui, il y a 12 cinémas qui sont construits.

Alors, de ce point-là, c'est un de mes plus gros projets, ça a 700 000 pi² et puis on l'a vendu. Je n'en suis plus propriétaire. Ça, ça a une envergure aujourd'hui... Le centre vaut peut-être 60 000 000 \$.

Maintenant, j'ai un autre centre d'achats, c'est Le Carrefour Langelier à Saint-Léonard. Bon, c'est une autre ville environnante que j'ai oublié de mentionner. Là, ça, c'est à peu près 450 000 pi². Je suis encore propriétaire. Ça, ça peut avoir une valeur peut-être de 25 000 000 \$.

Un autre projet à Montréal que j'ai oublié, c'est encore une autre ville environnante, Côte-Saint-Luc. J'ai un projet qui s'appelle le Rothschild. Ça, c'est résidentiel, des condominiums haut de gamme. Il y a 5 bâtiments de prévus, 2 sont construits. Ça aura une valeur, disons pour avoir un ordre de grandeur, de peut-être

100 000 000 \$ quand ce sera construit. Il y en a déjà de construit pour 22 000 000 \$ ou 23 000 000 \$.

Ensuite, j'ai un autre projet peut-être qui serait intéressant, c'est le centre de services d'**Hydro-Québec** à Hull. Ça, ça a une envergure d'environ 23 000 000 \$, 24 000 000 \$. Juste pour vous donner un ordre de grandeur, ça, c'est 4 de mes projets dans la région de Montréal.

Ensuite, je peux en parler très longuement, mais je crois que c'est assez pour l'instant.

M. Ryan: Donc, c'est intéressant. C'est intéressant d'entendre le récit de vos expériences. C'est très instructif pour nous. Peut-être qu'on pourrait en venir au Domaine dont il est question avec le projet de loi 304. J'aimerais savoir comment vous avez été amenés à vous intéresser à ce secteur-là de Trois-Rivières, les intérêts ou les options que vous possédez sur des terrains de ce côté-là, peut-être, également, les projets que vous avez.

M. Glassman (Louis): D'abord, je vais essayer de répondre à cette question. Puisque je travaille là, à Trois-Rivières, et j'ai des intérêts, en somme, dans les 4 coins de cette intersection qu'on appelle la 40-55, j'ai vu que c'était le dernier secteur qui était un secteur totalement vierge, si on veut, et qui a été complètement oublié dans le sens qu'il était de l'autre côté de l'autoroute. Il y avait un pont et, malgré que ça faisait partie de la municipalité, c'était comme si c'était à la campagne. J'ai su, par mon expérience, que l'intersection principale était un coin qui, un jour, mériterait de faire un développement. Alors, mon premier achat était les terrains qui faisaient précisément l'intersection de la 40-55. Après avoir fait cette acquisition, j'ai pris connaissance des autres terres tout près, dans le même arrondissement, dans le même coin, et j'ai appris qu'elles étaient évaluées extrêmement bon marché, que c'étaient des terres qui étaient minuscules, qui étaient morcelées vraiment dans de très petites sections, qu'il y en avait une quantité énorme et, après avoir étudié le secteur, que c'était d'une topographie qui était contraire au sens d'un développement normal et qu'il y avait de grands problèmes. Alors, j'ai compris pourquoi c'était évalué si bon marché. Et là, je me suis demandé: Qu'est-ce qui peut se faire dans une telle situation? C'est à ce moment-là qu'on a commencé, petit à petit, à acheter des terres qu'on a pu avoir à bon marché dans le but qu'on puisse faire un jour un genre de projet champêtre plutôt qu'un développement urbain traditionnel, pour faire un projet avec un caractère vraiment distinct, vraiment différent. Alors, c'est en ayant des terrains bien bon marché qu'on peut faire des terrains à grande superficie tout en préservant beaucoup de boisés. Et c'est pour cette raison qu'on s'est intéressés à ce secteur-là.

Par contre, il y avait de grands obstacles aussi qui étaient des facteurs très problématiques pour le coin, c'étaient les énormes territoires qui étaient employés pour les tours d'**Hydro-Québec**, les droits de passage qui sont totalement non utilisables et qui prennent une super-

ficie énorme. Il y avait aussi les gazoducs.

Alors, je ne sais pas si ça... Dans l'ensemble, il y avait une énorme superficie, parmi ces terrains-là, qui était non utilisable et c'était pour ces raisons-là aussi que les terrains avaient une valeur beaucoup plus basse.

M. Ryan: Maintenant, la proportion de l'ensemble de ce secteur-là dont vous êtes propriétaire aujourd'hui, à combien l'estimez-vous?

M. Glassman (Louis): On a proche les deux tiers, à peu près 60 % ou 65 %, je crois, 60 % peut-être.

M. Ryan: Là, normalement, dans les autres endroits où vous avez fonctionné, vous avez développé à mesure que vous acquériez du terrain. Vous faisiez des réserves et vous développiez.

M. Glassman (Louis): Oui. C'est ça.

M. Ryan: Dans ce secteur-ci, est-ce que vous pourriez faire la même chose?

M. Glassman (Louis): Nous avons essayé. Nous avons essayé de gré à gré et d'ailleurs, nous avons réussi beaucoup... Nous avons acheté...

M. Glassman (Harry): Pourquoi ne pas procéder — si je comprends bien M. le ministre — de façon conventionnelle? Tu achètes une terre et tu la développes; après ça, tu en achètes une autre et tu continues progressivement. Est-ce qu'on ne peut pas faire la même chose ici?

M. Ryan: Je vais vous amener ici, M. Glassman.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): Excusez-moi si...

M. Ryan: Ah non! Il n'y a pas d'offense.

M. Glassman (Harry): M. le ministre, c'est très important parce que c'est la question, justement, que j'ai posée à Louis. Quand Louis m'a proposé le projet dans le sens résidentiel, j'ai cru que c'était le meilleur moyen de procéder. Par contre, il fallait considérer... J'ai demandé à Louis, par la suite: C'est quelle sorte de projet qui se vendrait dans ce coin-là? Ça fait que Louis — c'est son domaine — est venu avec l'idée qu'on devrait avoir des genres de terrains différents de ce qu'il y a ailleurs dans la région. Alors, c'est quoi qui serait différent? Ça serait un plus grand terrain, se vendant au même prix, boisé, des rues de style champêtre, et puis donner un genre de mode de vie très différent. Et ça, ça a amené la question d'avoir d'autres éléments, comme on dit en anglais, «additional amenities» — comment est-ce qu'on le dirait en français — d'autres avantages. Par

exemple, lesquels on pourrait avoir dans ce coin-ci? Ça fait que là, on a visé qu'à Trois-Rivières, il pourrait y avoir un golf.

(10 h 40)

Alors, le raisonnement suivant, c'est: Mais le golf, ce n'est pas rentable! Il faut donner du terrain, **peut-être** 7 000 000 ou 8 000 000 pi² non seulement gratuitement, mais il faut le supporter avec les ventes des autres terrains. Alors, quand tu regardes, dans l'ensemble, un tel genre de projet, il y a **peut-être** 50 % du terrain qui n'est pas utilisable. Là, la question suivante, on se demande: Est-ce qu'on va avoir les terrains assez bon marché? Les propriétaires, combien ils ont payé pour ces terrains-là? À combien ils sont évalués? Ça fait que, là, on a regardé, puis on s'est dit: Ça peut s'acheter à tellement bon marché qu'un tel développement peut se faire. Et puis la question suivante, c'est que, de mon côté, je voyais que c'était un gros risque. J'ai dit: On ne peut pas procéder à un tel développement avec un golf d'un bord à l'autre, parce que tu ne peux pas acheter seulement que ces terrains-là ou seulement ces terres-là. Il faut que tu aies l'ensemble des terres. Puis, pour avoir l'ensemble, le seul moyen, normalement, de procéder, c'est de prendre des options d'un bout à l'autre, avant d'en acquérir un^e seule. C'est ça qui serait la façon normale.

M. Ryan: Maintenant...

M. Glassman (Louis): Je peux peut-être ajouter un petit peu à ça ou faire une petite comparaison. Quand j'ai commencé les premiers développements en 1956, en 1958, c'était facile d'acquérir 3, 4 ou 5 terres et faire des rues droites avec des rues transversales. C'était carré, c'était comme des cubes et il y avait une utilisation du sol qui était vraiment complète. Aujourd'hui, ce genre de développement ne se fait plus; il faut faire de beaux développements avec des rues qui sont arquées, courbées, et qui prennent un énorme territoire pour pouvoir faire quelque chose de bien. Premièrement, on ne veut plus des rues en ligne droite parce que ça apporte une circulation extrêmement rapide, et on n'en veut plus.

Alors, il faut faire des rues courtes et courbées et arquées pour... En même temps, en faisant ça, ça fait des terrains plus grands, plus vastes, moins de lots, mais au lieu de faire du conventionnel où il y a peut-être 30 % de rues et de parcs, dans un développement comme celui-ci, on arrive à 50 % d'espaces de rues et de terrains non utilisés. Alors, ça, c'est un des éléments.

L'autre élément, c'est que quand j'ai fait originalement, et j'ai dû marcher progressivement... Je sais et j'ai vécu les troubles, les misères et les difficultés qu'il y a eu quand on voulait acquérir, justement, le prochain, c'était totalement impossible. Il fallait acquérir les terres nécessaires pour faire un projet à l'avance. Sinon, on ne peut plus fonctionner de nos jours. Alors, je ne sais pas si ça répond à la question.

M. Ryan: La ville de Trois-Rivières nous a présenté, l'autre jour, une maquette que vous connaissez sans doute, que vous avez probablement devant vous.

M. Glassman (Louis): Oui.

M. Ryan: Ce projet-là, est-ce que ça émane de vous autres? Est-ce que c'est une proposition, une suggestion que vous avez faite à la ville de Trois-Rivières? C'est le plan de la ville de Trois-Rivières que vous autres souhaiteriez réaliser?

M. Glassman (Louis): C'est un plan qui a évolué avec plusieurs étapes. Ce que vous voyez là, c'est un plan qui a été travaillé par nous et que, avec un peu d'**«input»**, de participation de la part du département de génie, d'ingénieurs, d'urbanistes, on a pu élaborer et coordonner. Parce que, eux, ils ne voulaient pas un projet partiel. Alors, il fallait arriver à un ensemble d'un territoire complet.

M. Ryan: Est-ce que vous pourriez m'**indiquer** sur la carte où sont situées les terres que vous contrôlez, vous? Est-ce que ce serait possible de dire, pour le gros de vos propriétés, où elles sont situées?

M. Glassman (Louis): Bon, ici, disons qu'à cause de l'emprise, le gazoduc, il y a comme une partie avant et une partie arrière. La topographie est extrêmement différente entre ici... Ici, les terrains sont hauts. La partie ici, en avant, ce sont des niveaux normaux, qu'on peut dire, mais la topographie s'en va vers l'arrière où on voit qu'il y a des ruisseaux qui viennent, qui passent à travers.

Ça, ici, en certaines périodes de l'année, ce sont des terres qui sont littéralement inondées, et ce sont de minuscules, de petites lisières extrêmement minces qui ne peuvent servir vraiment à rien. Avec les héritages ou avec le temps, ces terres-là ont été morcelées à un point qu'il y a même des lisières très minces qui sont partagées en 3 ou des choses du genre.

Excusez, la question était...

M. Ryan: Vos terres à vous, les terrains que vous contrôlez, où sont-ils, surtout?

M. Glassman (Louis): Bon, d'accord. Ici, on voit presque la totalité dans la section avant. Il nous manque ici 2 morceaux dans la partie qui serait **parc** et dans la partie d'Hydro-Québec ici, à peu près. Et, ici, il nous manque 2 ou 3 petites lisières. Ici, en arrière, on a différents morceaux, des sections à différentes places, mais aucune qu'on a pu réussir à rattacher ou à rassembler.

M. Ryan: O.K.

M. Glassman (Louis): Et même s'il en manquait juste un seul ici, quelque part, rien de ça ne peut se

faire. C'est-à-dire que s'il manque le moindre petit morceau, alors la totalité n'est pas faisable parce qu'on ne peut pas avoir, dans le milieu d'un projet de golf, une ferme ou un petit bout de ferme, ou une petite cabane qui reste. Alors, de là le dilemme malgré des années et des années d'efforts pour s'entendre de gré à gré.

M. Ryan: Et vous autres, M. Glassman...

M. Glassman (Louis): Oui.

M. Ryan: ...là-dedans, qu'est-ce que vous prendriez en charge vous autres mêmes, comme développement? Il y aurait les résidences, le club de golf, le centre d'achats.

M. Glassman (Louis): Oui. Ici, c'est ça, ce sont tous des développements résidentiels qui seraient inspirés du parc municipal, un grand parc municipal avec des activités sportives diverses, un centre culturel. Ici, des commerces de quartier, et ici, c'est encore du résidentiel, mais genre duplex, triplex. Et puis, ici, on tombe dans l'unifamilial. Après, on tombe dans le secteur golf avec des rues... Il n'y a aucune rue qui est en ligne droite. Au contraire des anciens développements d'autrefois, ce sont toutes des rues courbées, tournées.

M. Ryan: Est-ce qu'il y aura de l'habitation en hauteur là-dedans?

M. Glassman (Louis): Ici, non.

M. Ryan: Non?

M. Glassman (Louis): C'est tout résidentiel ici.

M. Ryan: O.K.

M. Glassman (Louis): Ici, il y aurait un secteur multifamilial qui serait près du...

M. Ryan: Du centre d'achats.

M. Glassman (Louis): ...centre d'achats. Et puis les services publics, ici. Selon nos planifications d'urbanistes, ils ont jugé bon de mettre les affaires ici, avec une dégradation d'intensité de population. Alors, on part ici peut-être avec des petits blocs, 6 ou 8 logements, à des duplex, triplex, et les écoles et le parc municipal avec des terrains de baseball ou d'autres, tennis, des choses qui seraient ici, centrales. Et ça, c'est tout du résidentiel.

Ce secteur-là, ça va être tout de gammes différentes. Chaque lot aurait une caractéristique, un style particulier. Ça, c'est une chose que j'ai apprise au cours des années. Quand on fait un développement, que chacun ait un caractère. Qu'on ait une rue avec un style, un genre particulier, une autre rue avec un autre genre. Les

gens ne veulent plus, disons, des maisons comme il s'est fait après la guerre, où c'était tout comme des dindes ou quelque chose. Là, il faut faire bien attention que, sur chaque rue, les maisons soient d'architecture, de caractère, de couleurs, de matériaux différents. Ça, c'est un travail, disons, dont je me préoccupe constamment avec les constructeurs avec qui je travaille.

(10 h 50)

M. Ryan: M. le Président, moi, j'aurais terminé les questions pour tout de suite. Si MM. Glassman peuvent rester avec nous un petit peu, parce que tantôt, il va falloir que nous causions de nouveau avec la ville. Et tous les arrangements qui vont être faits, si jamais il est question d'expropriation, la manière dont ça va... J'aimerais ça que vous soyez disponibles parce que j'aurai d'autres questions à vous adresser à ce moment-là, mais je voudrais qu'on parle avec la ville avant, quand les autres députés, évidemment, auront fini de vous poser des questions. Je vous remercie beaucoup. Merci beaucoup, M. le Président.

Le Président (M. Garon): M. le député d'Abitibi-Ouest.

M. Gendron: Oui, merci, M. le Président. Je vous souhaite la bienvenue, MM. les frères Glassman. Nous pensions, comme ça a été dit ce matin, qu'il serait d'intérêt, pour les membres de la commission et pour l'Opposition officielle, d'avoir votre point de vue, puisque la ville avait laissé savoir aux membres de cette commission que vous étiez, au fait, le promoteur le plus intéressé et possiblement l'unique promoteur, en tout cas, dans le début du projet. Et on reviendra sur d'autres choses après. Donc, je suis content que vous soyez là. Oui, ça ne fait aucun doute, par vos curriculum vitae, que vous disposez d'expertise et d'expérience dans le domaine de développement commercial et résidentiel. Donc, c'est intéressant de questionner des gens qui sont dans le domaine et qui connaissent ça.

C'est évident qu'il y a quelques questions que le ministre a posées qui étaient les miennes également, mais ça a permis de faire le tour. Moi, je vais aller tout de suite aux questions précises auxquelles j'aimerais que vous répondiez. Depuis combien de temps vous êtes intéressés par le projet du Domaine Touraine?

M. Glassman (Harry): Ça doit faire à peu près 6 ou 7 ans, Louis? Je pourrais peut-être même reculer plus loin que ça. Originellement, la première terre dans cette section qui m'avait été offerte, c'est un ancien confrère d'école de mon frère, un nommé M. Vétére qui nous a proposé les terres de ses parents dans ce secteur, ça fait déjà peut-être 20 ans. Mais, officiellement, disons depuis qu'on a comme formé la compagnie et qu'on a acquis nos premières terres, c'est en 1987-1988, je pense. Ça, c'est quand on a acquis les premiers 6 terrains à l'intersection 40-55.

M. Gendron: Parfait. Et, au début — je voulais

savoir ça et vous verrez pourquoi tantôt, là; mais si vous dites, bon, en fait depuis 1987-1988, là, c'est vraiment plus précis, le projet et tout ça — c'était quoi votre intérêt à ce moment-là? L'intérêt précis d'acquiescer des terres, c'était pour faire du développement domiciliaire, pour faire un projet polyvalent multidimensionnel intégré, pour faire éventuellement un centre d'achats? C'était quoi votre premier intérêt quand vous avez décidé de vous intéresser à ce projet-là?

M. Glassman (Louis): Alors, le premier intérêt, je vais revenir un peu à ce que j'ai dit au tout début, vu que je travaille, je suis là à toutes les semaines, à l'année longue, dans cette intersection, c'était un côté où je n'avais pas acheté... Normalement, je dois acheter des terrains longtemps d'avance. Des fois, j'achète des terrains, je les ai 5, 10, 15 et 20 ans avant de pouvoir, disons, les développer. Alors, ce sont des investissements qu'on ne sait pas précisément à quel moment on va pouvoir utiliser. Mais je savais que c'était l'intersection, que ce coin-là serait idéal, disons, pour des projets commerciaux et résidentiels.

M. Gendron: Bon. Si on va au coeur même du projet, moi, il y a des choses qui me fatiguent, il n'y a pas de cachette, il y a des choses qui me fatiguent dans ce dont on a entendu parler, dans la façon de procéder, dans le cheminement du dossier, mais je pense qu'il faut aller au fond pour essayer d'apprécier. Bon, je vous ai entendu tantôt, et là, je vous cite. Si je vous cite mal, vous me reprendrez. Vous avez dit: Ça nous prend du terrain qui ne coûte pas très cher, qui ne coûte presque rien — vous n'avez pas dit ça de même, mais c'est ce que ça voulait dire — pour rentabiliser ce type de développement. Parce que, par définition... Votre frère mentionnait tantôt qu'il y a à peu près 50 % à 60 % du terrain qui est un peu improductif, en termes pécuniaire, improductif, en termes d'argent, compte tenu du type de développement. Et ça, j'ai compris ça.

À partir de cette citation-là, est-ce que vous ne croyez pas que, dans la demande des terrains, il y a bien des affaires que vous avez mises dans le plan, mais vous n'avez aucune espèce d'idée de ce que vous allez faire avec ça? C'était juste pour en prendre tellement grand pour justement arriver à la notion de dire: Écoutez, il faut amortir nos coûts, donc, ça nous prend de la «bouffe» — excusez l'expression — ça nous prend beaucoup de bouffe, ça nous prend beaucoup de terrains pour éventuellement acquiescer ceux qui sont là à pas grand-chose, pour répartir notre coût d'acquisition. Et, un jour, on dira ce qu'on va faire, entre autres, sur les fermettes, en arrière. Parce que, le projet de fermettes, si je vous demandais précisément: Ça va être quoi? Qu'est-ce que vous allez faire là? J'ai l'impression que ça ne serait pas très précis comme concept.

M. Glassman (Louis): Oui. Bon. Alors, j'aimerais vous répondre sur ça. D'abord, je vais commencer par dire que les développements résidentiels, particulièrement,

c'est la seule et unique chose que je fais, et c'est avec ça que je gagne ma vie. Quand je suis en vacances, que ça soit en Floride ou ailleurs, quelque part, mon idée de vacances, c'est d'aller voir des projets domiciliaires, aller regarder qu'est-ce qui se fait, qu'est-ce qui se construit, quel genre de concept il y a, quel genre d'architecture, quelles sont les façons dont le marketing se fait.

Ici, ce projet, particulièrement, j'ai pris l'inspiration de quelques projets, ici au Québec, avec des idées que j'ai pu regrouper d'ailleurs. Et les idées ne sont pas à peu près. Elles sont très claires, très précises. Entre autres, comme je vous ai dit, il fallait un produit, à mon opinion, très différent pour la région de Trois-Rivières et la Mauricie, un projet qui avait un caractère tout à fait différent de tous les projets qui existent, soit sur la rive nord ou la rive sud, qui sont des développements de caractère standard, que je peux appeler. Alors, de là est venue l'idée de faire, en somme, un secteur champêtre, genre «vivre à la campagne» tout en étant en plein centre-ville ou en plein coeur de la ville. Alors, la seule façon de le faire, c'était si on pouvait concurrencer sur un niveau de prix... Parce que le consommateur, s'il peut se permettre tant d'argent pour sa maison et tant d'argent pour son terrain, il ne peut pas l'avoir, il ne peut pas mettre plus pour payer plus cher ailleurs. Alors, il faut lui donner presque double terrain, avec un énorme beau boisé autour de lui. Et, au lieu d'être à 7 pieds de son voisin, avec des maisons collées comme ça, son voisin sera peut-être à 50 ou à 75 pieds, et dans une rue non toute asphaltée et avec un caractère à 100 % urbain. On veut que ça ait un caractère un peu campagne et champêtre. Alors, de là, ça prenait des terrains moins chers pour pouvoir en faire un équilibre exact.

Et maintenant, les fermettes. Je vais vous dire d'où ça vient, les fermettes. D'abord, j'ai comparé des projets qui ont eu beaucoup de succès ici au Québec. Puisque le produit doit se vendre à des Québécois pour des Québécois, de là, principalement, j'ai vu les projets à Saint-Lazare, à la ville de Hudson, j'ai vu Blainville, qui ont fait un succès extrêmement beau avec des maisons à prix modique, avec les maisons à prix moyen, avec un autre secteur de maisons haut de gamme, avec guérite à l'entrée. J'ai pris aussi, à Longueuil, Collectivité nouvelle qui ont fait un projet de toute beauté. Et le projet de fermettes, à Blainville, a eu un gros succès. Et ce n'est pas des «peut-être», mais c'est ça qu'il va y avoir: des fermettes d'à peu près un arpent, pour les gens.

(11 heures)

M. Gendron: M. Glassman, je vous remercie beaucoup. Vos réponses sont franches, honnêtes. Mais, ne vous gênez pas, moi, je ne suis pas ici pour essayer de vous mettre en boîte, sincèrement, je suis ici pour faire la lumière. Est-ce que, d'après vous, en conscience, vous ne confirmez pas là que c'est légitime, pour vous, promoteurs, d'essayer de vous porter acquiescers des terrains au moindre coût possible, payer le moins possible, pour, effectivement, assumer ces coûts-là que

vous décrivez comme il faut? On ne veut plus de maisons l'une à côté de l'autre; ça en prend une et, 100 pi plus loin, une autre, avec des arbres et beaucoup d'espace pour rentabiliser cette immensité de territoire dont vous avez besoin par rapport à un concept comme ça que je trouve gentil, noble, beau, fantastique. Sincèrement! Mais mon problème... Parce que là, on va aller tantôt dans le concret. Là, je comprends un peu plus les objections des gens qui sont venus nous voir en disant: Écoutez, nous, on ne veut pas être ridiculisés dans l'offre que, jusqu'à date, on nous a faite.

Alors, là, si on regarde ça plus sérieusement, ma deuxième question serait la suivante: Quand un type vient nous dire ici, en commission — et c'est la semaine dernière — que, à une rencontre où les propriétaires étaient présents et que vous étiez là, il avait expliqué devant vous qu'il y avait une grande différence entre son offre et le prix demandé. Et là vous avez dit, vous, selon lui: Bien sûr qu'il y a une grosse différence. Et vous avez ajouté que, vous, vous ne pouviez pas investir plus d'argent que l'offre qui était sur la table dans ce projet-là. Je veux savoir, un, si c'est exact que vous avez mentionné ça, première question, et, également, une deuxième question: Est-ce que vous avez laissé voir que vous n'étiez plus intéressé à en acheter parce que vous avez déjà payé trop cher ceux dont vous vous êtes porté acquéreur? Est-ce que c'est vous dont on parlait ou «your brother»?

M. Glassman (Harry): Bien, je pense que... Je vais essayer de répondre parce que... Je veux essayer de rendre ça plus concret, parce que c'est réellement une question de balancer le prix qu'on peut payer avec le prix que les gens veulent vendre.

M. Gendron: Oui.

M. Glassman (Harry): On doit commencer par regarder objectivement, disons. C'est difficile pour moi d'être objectif, mais je peux essayer de mettre ça d'un point de vue objectif. On a commencé à acquérir des terrains. Je pense que c'est la première question que vous avez demandée à Louis. Réellement, il y avait 2 phases. Au début, on voulait être acquéreurs de seulement le coin principal, là où vous voyez le centre supra-régional.

M. Gendron: Oui. Là où il y a le beau terrain.

M. Glassman (Harry): Bien, ça, c'était le coin où Louis avait pris des options sur environ 12 000 000 pi². La première proposition sur laquelle on s'est rencontrés, on s'était arrêtés à ce point-là: peut-être 4 000 000 pi² ou 5 000 000 pi² seraient le centre régional, et la balance, les 7 000 000 pi², 8 000 000 pi², seraient de la maison résidentielle. Ça, c'était la première étape.

On a commencé à discuter, et c'est là que Louis est arrivé avec les idées que, réellement, le projet rési-

dentiel se vendrait mieux si on amenait les autres éléments favorables comme, par exemple, un golf. Bien là, j'ai dit: C'est difficile parce que tu ne peux pas acquérir une partie, il faut que tu acquières tout. Là, on a pris la décision de prendre, comme on dit en bon canadien, un «gamble». On s'est dit: On va essayer d'acquérir autant que possible, du moment que le prix reste dans le domaine de rentabilité.

Là, on a commencé progressivement, disons sur une période de 1 an, 2 ans. Là, on est arrivés à un coin. Bon! On a bloqué. On a réellement payé trop cher. C'était un terrain où on avait excédé le prix qu'on pouvait payer de rentabilité, même à un point qu'il y avait certaines ventes où on disait: Bien, écoute, on a fait une erreur, on a essayé d'en poigner trop, on va «canceller» ces ventes-là. Mais ce qu'on a décidé, c'est: On s'est engagés, on va les acheter. À ce point-là, on s'est arrêtés pour réfléchir.

Bon, la réponse à votre question, c'est qu'on ne peut plus avancer. Le projet est devenu public dans le sens que les gens qui avaient des terres, qui ont payé **peut-être**, je ne sais pas, 200 \$ ou 300 \$ l'acre ou l'arpent, tout d'un coup voient qu'il y a un développement. À Trois-Rivières-Ouest, les terres se vendent 5000 \$ l'arpent, 10 000 \$ l'arpent. Pourquoi on n'aurait pas la même chose? Bien, les propriétaires sont justifiés de demander le prix qu'ils veulent, mais nous, quand on vient pour balancer ça, ça ne marche plus, ce n'est plus rentable, parce que, d'ailleurs, la moitié du terrain est non utilisable. Deuxièmement, il faut garder ces terres en arrière peut-être 5, 10, 15 ans.

M. Gendron: Mais, juste une seconde, M. Glassman, et je m'excuse, c'est pour vous interpellier. Quand vous dites: La moitié des terrains est non utilisable, pouvez-vous préciser, dans votre concept à vous, pourquoi que la moitié est non utilisable?

M. Glassman (Harry): C'est très simple.

M. Gendron: À cause du concept?

M. Glassman (Harry): Premièrement, il y a des espaces verts.

M. Gendron: O.K.

M. Glassman (Harry): Normalement, dans un projet — Louis, tu peux me corriger — il y a à peu près 25 % de tout le territoire qui demeure en parcs, rues, espaces verts.

M. Gendron: O.K. C'est à cause du concept.

M. Glassman (Harry): Deuxièmement, sur le projet qu'on a conçu ici, vous pouvez le voir par le vert, vous avez la voie d'Hydro-Québec. Ça a, je pense, 120 pi de large, et, en plus, l'emprise de gazoduc, ce qui veut dire un autre 50 pi peut-être. Ça fait peut-être

170 pi de large sur une étendue de 4 km. C'est mort, il n'y a pas de rues là-dessus. Il n'y a rien, c'est de l'espace vert. Ça fait que si tu achètes un terrain... Par exemple, si les propriétaires ont un terrain qui traverse la voie d'Hydro-Québec, qu'est-ce que ça vaut? J'imagine que même pour l'évaluation municipale, ça n'a pas de valeur. Peut-être pour la semence ou des choses comme ça, mais pas pour le commercial.

Alors, comme je vous dis, le mot «terrain», la moitié de la superficie du terrain total est complètement inutilisée pour le développement. Ça, ça veut dire que tu peux payer seulement la moitié d'un prix normal. Par la suite, en mettant des terrains développés comme Louis vous l'explique, au lieu de vendre un lot... Par exemple, à Trois-Rivières, ça ne se vend pas cher. Ça se vend peut-être 10 000 \$, 12 000 \$ un grand lot. Tu peux avoir le même prix, mais tu donnes du terrain, peut-être 50 % de plus de terrain, et tu as le même prix. La partie boisée, ce n'est pas utilisable non plus, mais c'est un atout pour le propriétaire du lot.

Alors, à la fin de la ligne, on se dit: Bon, bien, on peut vendre tant de lots. On peut vendre tant de lots à tel prix. C'est quoi, la rentabilité? C'est facile à déterminer. Je peux vous donner les chiffres dans 2 minutes. Ça a du bon sen". Vous allez voir qu'on arrive à la limite de ce qu'on...

À part de ça, je peux ajouter, on est promoteurs, on est entrepreneurs, on veut développer. On a commencé à acheter des terres. On peut dire que c'est réellement fou de notre part de l'avoir acheté et de dire: Là, on arrête. C'est ça qui est arrivé. Ce n'est pas difficile à comprendre.

M. Gendron: Merci. Ce n'est pas que je ne comprends pas ça. Je comprends très bien. Vous donnez une explication très claire.

Autre question. Avec l'explication que vous venez de donner, est-ce que ça serait là l'explication qui fait que normalement, dans des projets de développement... Moi, j'en connais à une échelle plus petite, j'en connais des développements à une échelle plus petite, parce que je vis dans un développement domiciliaire, moi, personnellement, et, règle générale, c'est le promoteur qui est venu voir les propriétaires fonciers. C'est de même que je connais ça. Est-ce que c'est les explications que vous venez de nous donner qui expliqueraient que depuis 2, 3 ans, vous n'avez pas fait aucune offre directe aux propriétaires fonciers concernés? Autrement dit, je vous pose la question: Pourquoi, comme promoteurs, vous n'êtes pas allés voir les propriétaires fonciers pour d'abord expliquer votre point de vue, et là je le comprends davantage, et dans un contexte de projet global avec toutes les contraintes que vous avez, comme développeurs — je ne dis pas que je suis d'accord là-dessus, je dis que je comprends ça...

M. Glassman (Harry): Oui.

M. Gendron: ...que vous arriviez, et vous dites

au propriétaire: Je n'ai rien à t'offrir, parce que, avant même de regarder ton terrain, il est déjà trop cher? Avant même de regarder, le propriétaire occupant, il est déjà trop cher. Imaginez, la moitié des espaces, ça va être pour faire bénéficier les usagers futurs du projet. Mais, les gens qui sont là — là, je ramasse mon affaire — pourquoi vous n'avez pas fait d'offres? Qu'est-ce qui vous empêchait de leur faire des offres sérieuses et d'entamer une discussion avec eux autres si vraiment vous étiez intéressés à vous porter acquéreurs d'espaces plus grands?

M. Glassman (Harry): Je vais vous répondre. Nous avons un courtier qui travaille pour nous. Nous-mêmes, on n'a fait aucune sollicitation. Le courtier m'a montré le dossier au complet, et il a une preuve absolue que ce n'est pas exact, ce que vous dites. Il est allé et il a fait certaines offres, mais les offres ont été refusées, et les propriétaires ont dit: Vous ne nous offrez pas assez, et c'est à quelques reprises. C'est la ville qui avait fait des réunions et qui nous a demandé d'assister pour voir s'il y avait moyen de débloquer ça. Et puis c'est facile à voir. Vous voyez, une personne a une terre, et disons-que la terre est en friche depuis, je ne sais pas, une éternité, peut-être, à l'exception de couper du bois ou faire du sirop d'érable, et ça n'a pas coûté cher, bien bon marché. Tout à coup, il y a un gros projet comme ça, bon, qui est tombé du ciel, le Père Noël est arrivé. C'est sûr qu'il va s'imaginer qu'il peut avoir un gros prix, je ne le blâme pas, mais, de notre côté, on ne peut aller plus loin.

(11 h 10)

M. Glassman (Louis): Je voudrais inclure, pour répondre à votre question, qu'on n'a jamais cessé de contacter les gens par téléphone, par lettre, par notre agent immobilier qui nous représentait depuis toutes les années. Après, la municipalité nous a demandé de retourner et de faire des efforts encore plus intensifs. On a, à 2 ou 3 reprises, récemment, en dedans des derniers 15 mois, fait des efforts encore par l'entremise de notre agent immobilier, par l'entremise d'un notaire qui travaille pour nous. On a même engagé une dame qui a téléphoné aux gens pour essayer de les rejoindre le soir, ceux qui ne nous contactaient pas. On a essayé de faire des rencontres avec eux. On a fait des efforts constamment. On n'a jamais cessé d'essayer de faire des ententes de gré à gré.

Il y a eu un problème. Il y a eu quelques-unes des personnes où on était peut-être proches de pouvoir faire des ententes avec elles — qu'est-ce qu'on peut dire — peut-être plus cher que ce qu'on aurait voulu, mais au moins peut-être une entente qui rapprochait la possibilité de faire des affaires ensemble. Sauf, le problème, c'est: À quoi servait d'acheter, disons, un morceau à un endroit si on n'arrivait pas à pouvoir former un ensemble?

Alors, de là, je dirais que, tout récemment, dans les derniers 12 mois, peut-être qu'on a une dizaine de personnes avec qui on aurait pu faire des affaires, mais

c'était un ici, un là, un autre à l'autre endroit, et ce n'était pas possible de pouvoir faire un ensemble. Parce que, sans que ça fasse un ensemble, il s'agit qu'il en manque un petit morceau pour ne pouvoir rien faire.

M. Gendron: Merci. Je veux juste vous faire un commentaire. Ce n'est sûrement pas ce qu'on sentait la semaine dernière quand on jasant avec M. Lampron et les frères Marin. Ce n'est pas ce qu'on sentait, le témoignage que vous venez de faire, à savoir que vous n'avez jamais cessé de faire des ententes de gré à gré, que vous n'avez jamais cessé de viser à faire des ententes de gré à gré. Moi, la semaine dernière, je n'ai pas senti ça partout, mais là, qu'est-ce que tu veux, on n'est pas un tribunal. C'est pour ça qu'on vous a fait venir, pour avoir votre version. Oui?

M. Glassman (Louis): Je voudrais rajouter que même certaines de ces personnes-là ont, elles, engagé des agents immobiliers, que leurs agents immobiliers nous ont contacté.

M. Gendron: Puis ils ne le savent pas, je suppose?

M. Glassman (Louis): Et...

M. Gendron: Ils ne le savent pas, je suppose?

M. Glassman (Louis): ...plus que ça, il y en a 1 ou 2, dans celles-là, qui ont même fait des annonces de vouloir vendre leur terrain dans le journal **Les Affaires** ou dans d'autres journaux, et ils n'ont pas réussi à le vendre même de ces façons-là, même avec leurs propres agents immobiliers ou même avec les journaux qu'ils ont employés.

M. Gendron: Est-ce que, comme promoteur, il est arrivé que, à un moment donné, vous avez envisagé d'aller voir la ville puis dire: On n'y arrivera pas par rapport à notre projet, notre projet polyvalent, de très grande dimension — puis que je comprends bien, là — je comprends bien votre projet, mais la question posée est la suivante: Est-ce qu'il vous est arrivé de dire: Bon, bien, on ne passera jamais à travers si on ne demande pas à la ville d'abord de procéder par voie d'exception, avec des pouvoirs spéciaux, pour avoir vraiment un projet d'ensemble où il y aurait toutes les unités qui seraient envisagées, puis, là, on fait un concept? Est-ce que c'est vous, autrement dit, qui avez demandé l'intervention de la ville par bill privé ou si c'est la ville qui vous a suggéré le bill privé?

M. Glassman (Louis): Bon, je vais vous répondre. C'est que nous, on a présenté, suite à la demande de la ville, de pouvoir faire un ensemble. Par contre, lorsqu'on a vu, après 1 an, 2 ans, que la tâche semblait être absolument impossible, la côte était impossible, là, on a voulu dire: Bien, on va faire la partie que nous

possédons en totalité. On avait déjà un bloc de 12 000 000 pi² ou 14 000 000 pi² là-bas, à l'intersection principale. Et on a dit: Bien là, nous, on est prêts, on peut faire ça et ça. Ça, c'est peut-être en 1988-1989. Par contre, la ville, elle, elle n'a pas... Disons, moi, à ce moment-là, j'aurais préféré que la ville nous réponde autrement, mais ils nous ont dit: C'est tout ou rien.

M. Gendron: O.K. Merci. Une autre question, et je vais terminer, parce que je ne veux pas prendre... Vous, là, les frères Glassman, dans le projet du terrain de golf... Parce que la ville nous a dit — si je fais erreur ils me corrigeront, mais je ne pense pas que je fasse erreur — que dans la logique du projet, ils aménageraient davantage dans la partie que je vais appeler autour du terrain de golf, dans un premier temps, et l'autre partie, c'est pour plus tard.

M. LeBlanc (Guy): Non, ce qu'on fait...

M. Gendron: Oui, allez.

M. LeBlanc: On commence sur le bord de la route, parce qu'on va dérouler les services, ça fait qu'on ne peut pas commencer partout. On commence sur le bord, et, après ça, on continue. Ça ne veut pas dire qu'il ne pourra pas y avoir des terrains qui se développeront quand même assez rapidement autour du golf, parce que dans les propositions d'aménagement, on commençait par le secteur «country club» et par la construction du golf, les 2 en même temps.

M. Gendron: C'est ce que...

M. LeBlanc: Non, non, mais je veux dire du terrain de golf, pas des terrains à construire. C'est 2 choses différentes.

M. Gendron: J'ai bien compris. Ça va. On s'accorde. Je l'ai peut-être mal interprété.

M. LeBlanc: C'est parce que la manière que vous le disiez, c'est comme si on commençait à construire autour du terrain de golf.

M. Gendron: Non, non, non.

M. LeBlanc: O.K. C'est correct. On se comprend bien.

M. Gendron: Alors, moi, je voulais savoir, vous autres... Donc, je comprends bien, secteur «country club», qui est du haut de gamme — vous l'avez dit tantôt... C'est ça que ça veut dire, du haut de gamme, semi haut de gamme, en tout cas, un peu plus cher que de l'unifamilial.

M. LeBlanc: Il va falloir se parler là-dessus, parce que ce n'était pas supposé être ça.

M. Gendron: Oui, mais, en tout cas, c'est ça. Mais moi, votre question — je ne veux pas commencer la négociation ici — à vous autres, le terrain de golf, qu'est-ce que ça veut dire, ça, comme promoteurs, de développer un terrain de golf? Êtes-vous intéressés à être ce que j'appelle les concepteurs du projet d'un terrain de golf dans le grand Domaine de Touraine? Est-ce que, vous autres, c'est quelque chose qui vous tient à coeur et vous souhaitez qu'il y ait un terrain de golf là?

M. Glassman (Louis): La raison du terrain de golf, c'est... D'abord, après une étude, on a appris que les terrains de golf de la région sont plus ou moins pleins et qu'il y avait la possibilité d'en faire un autre pour la population des alentours. Deuxièmement, c'est que, au point de vue financier, faire le golf, c'est un éléphant blanc, c'est déficitaire. C'est très rare les golfs qui font des bénéfiques. Normalement, ils sont tous déficitaires. L'élément principal pour le golf, comme pour le grand parc municipal en avant, c'est l'aspect touristique, c'est pour attirer du monde à venir dans le coin, parce que, vraiment, c'est un coin qui est extrêmement défavorisé, d'abord par l'autoroute et, deuxièmement, par la topographie. Ce sont les raisons pourquoi le développement est entouré par 2 ou 3 thèmes particuliers. Alors, le centre d'achats est visé pour avoir un centre d'amusement comme vous avez ici, à Québec, de la même envergure, dans le même genre, qui serait une attraction touristique. Le parc municipal, avec toutes ses activités, avec la vue sur la 55, va faire un beau regard touristique pour la ville de Trois-Rivières. Et le terrain de golf va servir comme un élément touristique, là encore, pour la municipalité. Alors, ce sont les raisons pour le concept, de la façon qu'il est.

M. Glassman (Harry): C'est un attrait additionnel. C'est un élément favorable pour que nous puissions vendre les terrains et avoir un style de propriétaires de terrains qui ont accès à un golf.

M. Glassman (Louis): Le but, le concept original, c'est de donner un caractère champêtre à l'ensemble, au tout.

M. Gendron: Vous, comme promoteurs, est-ce que vous vous objecteriez, éventuellement, à envisager une disposition dans le projet de loi qui obligerait que toute offre aux propriétaires résidents, avant de se finaliser, doit obligatoirement finir au tribunal d'expropriation? C'est une expression vite, là. Est-ce que vous seriez en désaccord à ce que, éventuellement, le projet de loi oblige qu'il y ait une disposition qui fasse que l'offre que vous devriez faire soit arbitrée, sanctionnée par un tiers? **Seriez-vous** en désaccord avec une procédure comme celle-là?

M. Glassman (Harry): Ça dépend qui est le tiers. Est-ce que vous parlez d'un tribunal d'expropriation qui établit un prix?

M. Gendron: Oui.

M. Glassman (Harry): Je crois que oui.

M. Glassman (Louis): Oui.

M. Glassman (Harry): Ça serait un genre de risque, comme promoteurs, qu'on ferait, mais il faudrait l'étudier.
(11 h 20)

M. Glassman (Louis): Je pense que, au tribunal, les évaluations vont pouvoir démontrer que les évaluations municipales alentours sont à la limite et, possiblement même, trop hautes.

M. Glassman (Harry): Je dirais que c'est presque la seule approche équitable qui puisse se faire, parce que même dans la lecture du procès qu'il y a eu la semaine passée, les propriétaires, d'après vos questions, paraissaient d'accord que c'était la seule procédure raisonnable.

M. Gendron: Merci.

M. Philibert: M. le Président.

Le Président (M. Garon): M. le député de Trois-Rivières.

M. Philibert: À l'est du projet, il y a un parc municipal, et à l'est du boulevard Saint-Jean, il y a une réserve de terrains qui est quand même importante, qu'on retrouve complètement à droite du plan. Et vous disiez, dans vos explications tantôt, que le terrain devenait dispendieux dans la mesure où on requiert à peu près 25 % de terrains qui doivent servir en espaces verts et des choses comme ça. Ce terrain-là, à l'est du boulevard Saint-Jean — parce qu'on parle de faire un parc municipal — est-ce qu'il est complètement essentiel à votre projet? Par exemple, si on vous demandait ou si on demandait à la ville ou si on suggérait à la ville ou, enfin, s'il y avait des dispositions qui disaient que la partie à l'est du boulevard Saint-Jean devrait être oubliée, est-ce que ça mettrait votre projet en péril?

M. Glassman (Louis): Je vais vous répondre, M. Philibert. C'est une question d'urbanisme. C'est que pour mettre en valeur le projet, pour qu'il y ait une apparence du caractère du projet, de l'ensemble du projet, ça, c'est la vue sur l'autoroute 55, le passant. La chose qu'on ne voudrait pas avoir, ce serait des propriétés un peu au hasard, une station de gaz, des maisons plus ou moins... C'est la façade. C'est comme une entreprise ou une maison ou une personne qui veut donner une façade. Je pense qu'au point de vue d'urbanisme puis au point de vue de l'envergure de la chose, la dernière chose qu'on voudrait avoir le long de la 40 ou le long de la 55, ce serait des affaires un peu broche à balles ou un peu de travers, avec une apparence négative

à la chose. Alors, c'est principalement la raison d'être de ça. Est-ce que ça répond à votre question?

M. Philibert: Oui et non, dans la mesure où c'est des raisons d'urbanisme ou, enfin, environnementales ou d'apparence, d'esthétique que vous évoquez pour ce projet-là.

M. Glassman (Louis): Les gens...

M. Philibert: Mais en termes de rentabilité de projet, en termes de facilité pour vous, par exemple, si cette zone-là était exclue et que la ville, au niveau du zonage, par exemple, mettait des prescriptions très, très précises en ce qui a trait à l'esthétique de l'utilisation de cette terre-là, est-ce que vous auriez objection à ce qu'elle soit exclue?

M. Glassman (Louis): Ce sont des choses qu'on pourrait peut-être négocier avec la municipalité, voir quelles sont les choses... Disons qu'on ne peut peut-être pas vous répondre, disons, catégoriquement à cet instant-ci, mais, définitivement, il y a moyen... C'est un caractère... Ce petit coin-là, il a peut-être un caractère spécial.

M. Glassman (Harry): Il faudrait, par exemple, éviter qu'il y ait des bordures de développement commercial, par exemple, comme on dit, des «strips», tu sais, qu'il y ait des commerces en rangée, que chacun a une enseigne plus grosse que l'autre, puis que ça déguise le projet, soit dans le sens commercial, soit dans le sens résidentiel. Parce que, imaginez-vous, vous avez une maison dans le coin, et vous voulez vivre à Trois-Rivières, mais comme dans un boisé champêtre, puis il faut passer à travers un secteur qui est défavorable à votre joie de vivre, disons.

M. Glassman (Louis): Moi, je pense que pour le bien de la municipalité, je dirais que c'est vraiment nécessaire, si je regarde à ce point de vue-là. Mais c'est...

M. Philibert: Mais la municipalité pourrait être en mesure de juger de son bien, quand vous dites pour le bien de la municipalité, par le zonage.

M. Glassman (Louis): Bien, disons que les 2 parties pourraient s'y mettre, oui.

M. Philibert: Mais, est-ce que... On résume ça bien clairement, on peut chanter la messe dans une belle église, même s'il n'y a pas de fleurs alentour de l'église, hein!

M. Glassman (Louis): Bien, on peut...

M. Glassman (Harry): Mais, est-ce que vous pouvez nous assurer qu'ils vont y aller à la messe?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): J'ai pu voir qu'il y a un bâtiment dans le secteur où il y a des témoins de Jéhovah. Alors, pour eux, ce serait peut-être différent de dire: Aller à la messe.

M. Philibert: Il connaît le territoire.

M. Glassman (Harry): N'oubliez pas que le mot «messe» en anglais, c'est «mess». It could be a mess.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Jolivet: M. le Président, j'étais en train de regarder la question du golf tout à l'heure. J'ai dit: C'est malheureux que le député fédéral n'ait pas les mêmes pouvoirs que Mulroney. Il a donné 1 000 000 \$ à un golf dans le Nord, là-bas; il aurait peut-être pu vous donner ça. Mais, farce à part, j'essaie de regarder ça, là...

Une voix: C'est non pertinent.

M. Jolivet: C'est très pertinent. Farce à part, je vous dirai que... J'essaie de regarder bien objectivement. Je ne suis pas de la municipalité de Trois-Rivières. Il y a des gens qui ont fait des représentations, puis au niveau de ce qui est devant nous, à un moment donné, la semaine passée, quelqu'un disait... Votre courtier, j'imagine, qui faisait des représentations pour la vente a dit: Il nous a offert 300 000 \$ d'achat, pour l'acheter au prix de 300 000 \$. Quand est venu le temps de signer le contrat, on s'est aperçu qu'il y avait des attrape-nigauds dedans, on n'a pas voulu signer le contrat, puis ça a tombé à l'eau, pour le moment, à ce moment-là. Vous avez offert, l'évaluation municipale, 17 000 \$. Est-ce que vous croyez que c'est des négociations qui sont sensées, ça? Est-ce que votre représentant, qui offre 300 000\$, qu'ils sont près de s'entendre... Quand vient le temps de signer le contrat, il s'aperçoit qu'il y a des attrape-nigauds dedans, ils ne veulent pas le signer, puis après ça, on lui offre 17 000 \$. Est-ce que vous croyez que c'est correct là?

M. Glassman (Harry): Est-ce que je peux répondre à ça?

M. Jolivet: Ah oui.

M. Glassman (Harry): Moi, je n'étais pas présent, ce n'est pas moi qui ai parlé au courtier, mais je sais, par exemple, que la personne en question — ça a été mentionné dans le procès-verbal — la même personne — je l'ai vu dans un journal — a demandé un prix de 0,85 \$ le pi² pour son terrain, ce qui veut dire que peut-être elle demandait environ 1 000 000 \$ pour le même dont il perd 300 000 \$. Il demandait 1 000 000 \$. Vous avez les 3 chiffres: Vous avez 17 000 \$, 300 000 \$, et

vous avez 1 000 000 \$. Ça montre quoi? Ça montre que le prix demandé est très flexible. Le ciel est en haut; la terre est en bas. Le prix de 17 000 \$, c'est une offre qui a été faite après que la ville fut revenue la deuxième fois, puis a dit: Faites donc des offres spécifiques. Là, le courtier est retourné, je crois que c'était peut-être la troisième fois ou la quatrième, je ne suis pas sûr, mais il a offert à tout le monde environ le prix de l'évaluation municipale. Alors ça, ça, explique les 17 000 \$. Alors, quand vous parlez d'offre raisonnable, ce n'est pas une négociation de comité paritaire, il n'y a aucune pression d'un bord ou de l'autre, c'est un marché absolument libre.

M. Jolivet: Alors, pourquoi...

M. Glassman (Harry): Puis, en plus, le courtier, lui, quand il va voir le client, il peut dire bien des choses. Ce n'est pas nous qui avons donné le prix, ce n'est pas nous qui avons fait des offres. Il n'y a jamais eu d'offres écrites. Louis vous a bien expliqué qu'on ne pouvait pas, dans ce temps-là, faire une offre dont «offre» veut dire une offre valable, légale à un terrain sans voir l'ensemble. Ce même monsieur-là, je l'ai vu dans l'écrit en même temps, il a mentionné des paroles qu'on aurait pu dire... C'est tout du oui-dire, quelle valeur ça a. On n'a rien contre, il peut demander le prix qu'il veut, mais c'est ça qui arrive. Quand tu arrives à un point, dans le domaine, qui n'est plus rentable, malgré les paroles qui peuvent se dire, négociations, c'est quoi? Pourquoi on ne s'assoit pas pour négocier? Si on commence à 1 000 000 \$, puis on part de 17 000 \$, où va-t-on arriver? Même 500 000 \$, c'est trop, ça ne marche pas.

M. Jolivet: Oui.

(11 h 30)

M. Glassman (Louis): Je voudrais juste rajouter un mot. Quand on emploie et on dit les évaluations de la ville, on parle de la nouvelle évaluation, la révision qu'il y a eu en 1990. Bien, si on regarde l'évaluation, ça, c'est déjà quand le projet était connu du public et que tout le monde avait déjà sorti les valeurs, à chacun, de leur terre, les valeurs qu'eux croyaient possiblement pouvoir atteindre. Mais si on recule juste avant cette évaluation et qu'on retourne en 1989 ou en 1987, en 1988, ces terres étaient évaluées à un tiers ou à un quart de cette évaluation-là. Alors, la terre en question que vous dites qui était à 17 000 \$ en 1990 était peut-être à 3000 \$ ou 4000 \$ en 1988.

M. Jolivet: Je prends pour acquis que c'est normal pour vous d'avoir le meilleur prix.

M. Glassman (Louis): C'est normal.

M. Jolivet: Je prends pour acquis aussi que c'est la même chose pour celui qui vend, d'avoir le meilleur prix. Je ne veux pas déterminer, à ce moment-là, s'il y a

une offre raisonnable, pas plus que pour vous autres, c'est une offre qui est raisonnable par rapport à ce qu'ils demandent. Ce que je veux savoir, c'est qu'à un moment donné vous dites... autrement dit, ce que vous êtes en train de dire, c'est que le courtier a fait des choses en votre nom sans avoir votre approbation puis, quand c'est arrivé à vous autres, vous avez arrêté tout ça. C'est ce que je comprends.

M. Glassman (Harry): Non.

M. Jolivet: Bien, écoutez. Il y a eu une offre de 300 000 \$ qui a été faite, qu'il dit...

M. Glassman (Harry): Non.

M. Jolivet: ...moi, j'essaie de voir si c'est vrai ou si ce n'est pas vrai.

M. Glassman (Harry): Non, non.

M. Jolivet: C'est quoi?

M. Glassman (Harry): Non. Je n'ai jamais vu... Moi, je n'ai jamais vu... Il faut que j'approuve les offres; il n'y a jamais eu une offre de cette envergure.

M. Jolivet: Ce n'est pas vous, mais je ne parle pas de vous, là; je parle de votre courtier. Ce que je veux dire, le courtier peut avoir fait une offre pour essayer de négocier.

M. Glassman (Harry): Ce n'est pas sûr qu'il en a fait...

M. Jolivet: Ce n'est pas sûr.

M. Glassman (Harry): ...malgré que lui a tous ces documents. Mais ça n'a aucune valeur légale. Tu es courtier, tu vas voir un client et tu lui parles de différentes possibilités; peut-être que le courtier, c'était sa manière de procéder. Disons, au lieu de commencer à 1 000 000 \$, il a peut-être commencé à 300 000 \$. Mais même, quand vous y pensez, le prix de 300 000 \$, c'est tellement hors limites, ça n'a aucune logique commerciale. C'est tellement loin, même si c'était la dernière terre qu'il fallait acquérir, il faut redistribuer le coût. Pour le propriétaire, c'est 300 000 \$. Mais il a essayé de la vendre, cette terre-là, plusieurs fois; qu'il la vende au marché libre... Je ne le sais pas, au marché libre... Moi, je suis dans le domaine. Si je venais pour acheter sa terre à lui — je l'ai vue en passant, en venant à Québec, il y a des buttes de terre puis il y a des montagnes — je ne donnerais même pas 5000 \$ pour la terre aujourd'hui.

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): Elle n'a pas de valeur.

Moi, je ne fais pas de la terre noire. Lui a un commerce de terre noire. C'est bien pour lui. C'est de la valeur pour lui. Ce n'est pas de la valeur pour une personne qui vient l'acheter, vous ou n'importe qui...

M. Jolivet: Vous avez parlé...

M. Glassman (Harry): Vous ne donnerez pas 5000 \$. La valeur municipale est de 17 000 \$. Vous pouvez aller en acheter des terres à travers la province de Québec au tiers du prix évalué. Dans les municipalités, on essaie d'évaluer à la pleine valeur. La loi provinciale, je crois, la loi de l'évaluation, c'est de donner 100 % de la valeur marchande. Ça fait que, question légale, question pratique, c'est ça, la valeur de la terre en elle-même.

M. Jolivet: Bon. Ce que j'essaie de comprendre... C'est parce que vous savez, nous, on est les législateurs, on a une demande de la ville de Trois-Rivières de faire un bill privé, une loi privée, pour permettre à la ville d'acheter par expropriation s'ils ne sont pas capables d'agir de gré à gré, en utilisant le tribunal de l'expropriation si on ne s'entend pas. Une fois qu'on a dit ça, ça peut prendre 2 ans, 3 ans, je ne le sais pas. Pendant ce temps-là, il va y avoir un droit de réserve quelque part au niveau des gens, donc ils ont le droit de ne rien faire sur leurs terres pendant ce temps-là.

M. Glassman (Harry): Us ne font rien à l'heure actuelle.

M. Jolivet: Non, non. Je veux dire, vous voyez dans quelles difficultés on a à trancher comme législateurs, tout en pensant, peut-être, laisser à la municipalité le soin de défendre son projet au niveau municipal, au niveau de ses citoyens. Ça, il y a une distinction. Est-ce qu'on doit prendre la responsabilité municipale dans ce dossier-là? Je n'en suis pas sûr.

La deuxième chose, maintenant. Au niveau de l'ensemble du projet de loi tel qu'il est présenté devant nous, pourquoi avoir besoin, dans ce contexte-ci, d'un projet de loi alors que, dans d'autres développements dont vous avez fait mention un peu partout à travers le Québec, on n'a jamais été saisis d'un projet de loi pour faire ça? Quelle est la raison pour laquelle on a besoin ici d'un projet de loi? Est-ce que c'est essentiel pour tout faire dans le contexte de votre demande ou de demande municipale? C'est quoi là?

M. Glassman (Harry): Pour moi, c'est très clair. De notre côté, comme promoteurs, on ne demande rien de spécial.

M. Jolivet: O.K.

M. Glassman (Harry): On s'est essayé à faire un développement, on n'a pas réussi, on a arrêté là, point final.

M. Jolivet: O.K.

M. Glassman (Harry): On avait présenté un projet possible à la ville. La ville, c'est à eux à décider. Ils ont pris la décision qu'ils aimeraient avoir un projet de cette envergure-là.

M. Jolivet: O.K.

M. Glassman (Harry): Bon. C'est la ville qui est le meneur, c'est la ville qui est le maître de l'ouvrage. C'est la ville qui dit: On a une perte de population. Elle voit que partout ailleurs ça se développe. Chez nous, ça ne se développe pas; pourquoi pas faire un tel développement chez nous? Alors, la ville est devenue celle qui veut promouvoir le projet.

Maintenant, question comme législateurs. Comme législateurs, c'est sûr que vous travaillez pour le bien de la citoyenneté au total, alors c'est à vous à décider si la demande de la ville est raisonnable dans le contexte présent.

M. Jolivet: O.K.

M. Glassman (Harry): Parce que ce morceau de terrain là, si ça fait 100 ans que c'est à rien faire et que, en majorité, il n'y a rien là, ça ne s'est pas développé, c'est des petites terres étroites, bien longues, ça a coûté peut-être 1000 \$ ou 2000 \$ il y a tant d'années, ça ne se développera pas, ni aujourd'hui, ni demain, ni dans 50 ans... Alors, la ville se dit: Dans notre territoire, nous avons du terrain, nous avons des superficies de telle envergure; que devons-nous faire avec ça? La ville peut prendre l'attitude, comme c'est possible, de: on reste assis sur notre chaise. Elle va dire: Bon, on va laisser ça là, on va laisser rouler les années, puis, si ça se passe, on a des taxes.

Là, un promoteur est venu; il a fait augmenter le terrain de 5000 \$ à 17 000 \$. Ah! ce n'est pas mal pour la ville; on va laisser les choses comme c'est là. Peut-être, un jour, ça va se développer. Le législateur peut prendre l'attitude de la ville: O.K., on va laisser aller les choses comme elles sont. Ou, d'un autre côté, le législateur peut voir: La ville a raison, il y a un territoire, il y a une possibilité. Des gens sont venus, ils ont mis leur argent, ils ont acheté. Les propriétaires qui ont vendu ont de l'argent dans leurs poches. Qu'est-ce qu'ils ont fait avec cet argent-là? Est-ce qu'ils l'ont mis à la banque? Est-ce qu'ils l'ont mis à la caisse? Est-ce qu'ils ont acheté des commerces? Ça a fait quelque chose à la ville. Peut-être que ces personnes-là sont allées acheter d'autres maisons. Ça fait du bien à la ville. Ça fait augmenter les taxes. Et là, la ville peut prendre l'attitude de: Ici, il y a une possibilité d'un projet qui va bénéficier à la ville. C'est la décision que vous devez prendre.

M. Jolivet: O.K. Moi, je vous pose une dernière question. La municipalité maintenant, dans le projet qu'elle présente, dit: Dans un contexte où on y va par

achat de gré à gré et expropriation, pour éviter qu'il y ait un promoteur par rapport à d'autres qui soit privilégié, j'achète tout, incluant vos terres à vous. Elle dit: Une fois que j'achète ça... elle ne peut pas, en contrepartie, ne pas prendre les précautions voulues pour pouvoir le revendre. Elle dit: Je vais les revendre aux enchères au plus offrant, à condition que dans les textes qu'on aura à préparer avec ceux qu'on achètera, les terrains des frères Glassman, à la condition qu'ils seront au moins un des promoteurs qui feront une proposition, une fois la vente globale du terrain. Est-ce que vous êtes d'accord avec une provision comme celle-là dans un contrat où la ville dit: J'achète tes terrains de gré à gré à la valeur que tu as payée ou avec une augmentation prévue à cause du délai dans lequel ça a été acheté — en tout cas, de gré à gré ou par expropriation au tribunal de l'expropriation, comme tous les autres — et, au bout de la course, vous dites: Nous autres, on est d'accord pour être un de ceux qui feront, après, une offre d'achat aux enchères?

M. Glassman (Harry): En principe, comme on est ici assemblés, c'est difficile de donner une réponse spécifique à cette question-là, parce que ça dépend de bien des choses. Ça dépend du marché. Ça dépend de l'argent disponible. Ça dépend de l'attitude de la ville. Il y a même des élections. Si ce n'est plus le même Conseil, peut-être, une année plus tard, on ne le sait pas.

M. Joli vet: Regardez bien. Ce qui arrive, là...

M. Glassman (Harry): Vous savez, je parle en principe.

M. Joli vet: Oui, oui.

M. Glassman (Harry): Vous me demandez une réponse spécifique. Mais on ne peut pas prévoir tout. Je pense que le principe que vous avez énoncé, ça a l'air d'un principe qui peut très bien fonctionner. Mais, de là à vous dire que, ici même, on fait un engagement spécifique, c'est très difficile...

M. Jolivet: C'est parce que la municipalité doit se prémunir. Je pense qu'elle l'a dit carrément — et c'est bon — elle doit se prémunir de la vente de ces terrains-là pour ne pas rester prise avec. Donc, tous les contrats qui vont être faits, les vôtres et les autres, il y aura quand même une provision disant: Ce contrat d'achat sera finalisé lorsque la vente aura été faite au total à un promoteur, quel qu'il soit, vous inclus. Parce que ce qui est important dans ça, c'est que la ville ne veut pas rester prise avec ces terrains-là, faire payer par les taxes des contribuables l'achat des terrains parce qu'elle va être mal prise avec. Il faut qu'elle soit prémunie, et la ville nous a dit qu'elle prenait ces précautions-là. Alors, je voulais juste vérifier si vous aviez discuté de ces choses.

M. Glassman (Harry): Je crois que l'idée que vous proposez, que la ville ne soit pas prise avec des terrains, c'est 100 % bien. Même, je parle en généralité... quand je parle que le même Conseil de ville ne sera pas ici l'an prochain, dans 5 ans ou dans 10 ans, je ne suis pas en politique et je ne veux pas faire comme si je m'en mêlais. J'espère bien que chaque politicien est maître de son projet et de ce qui arrive. La même chose que nous, on est maîtres, disons, de nos entreprises commerciales. Demain, si je meurs demain, peut-être que mon héritier n'aura pas le même point de vue le lendemain, puis j'ai 65 ans. Cette réponse-là, j'espère que ça vous satisfait.
(11 h 40)

M. Jolivet: Merci.

Le Président (M. Garon): M. le ministre.

M. Ryan: M. le Président, peut-être une dernière question à M. Glassman. Si le projet de loi est adopté, si le projet de loi est adopté, qu'est-ce que vous faites? Quel est votre échéancier? Quels sont vos plans? Qu'est-ce que vous entendez faire? Sur combien de temps se répartirait la réalisation du projet? Est-ce qu'il y a des indications que vous pouvez donner là-dessus?

M. Glassman (Louis): Notre but, c'est de pouvoir commencer le plus tôt possible. Le principe selon lequel j'ai toujours fonctionné, c'est de préparer le terrain dans les années creuses pour être prêts quand on a le vent dans les voiles. On est dans les temps creux, justement, c'est extrêmement difficile de faire des investissements, des travaux de planification dans des périodes semblables, mais c'est le bon temps pour le faire. Puis, à un moment donné, on sera prêts au moment où l'économie va reprendre.

M. Ryan: Et quelle est la séquence des développements que vous envisagez? Pourriez-vous nous résumer ça? Vous commenceriez par quoi?

M. Glassman (Louis): On commencerait à la fois par le projet... on commencerait immédiatement par les 2 projets résidentiels, qui sont le «country club» et le golf. Les 2 nécessitent un minimum de 2 ans, 2 à 3 ans de travaux au préalable pour la confection, la mise en place. Un golf prend au moins 2 ans. C'est seulement la troisième année... La même chose, la partie du parc municipal se ferait probablement sur une période de 2 ans avant qu'on puisse, disons, commencer à avoir du monde alentour. Alors, il y a énormément d'investissements, il y a énormément de capital et de travail qui doit se faire avant, pour débiter.

M. Ryan: La réalisation de tout le projet, c'est une affaire d'une dizaine d'années?

M. Glassman (Louis): Oui.

M. Ryan: À supposer que ça aille bien?

M. Glassman (Louis): On envisage 10, 15 ans.

M. Ryan: O.K. Et si le projet de loi n'est pas adopté, si le projet de loi n'est pas adopté, là, d'après ce que j'ai pu comprendre tantôt, la ville vous a dit: Nous autres, nous ne voulons pas que vous fassiez du développement «piecemeal».

M. Glassman (Louis): C'est ça. Ils nous ont dit: C'est tout ou rien. C'est ça.

M. Ryan: O.K.

M. Glassman (Louis): Alors, notre situation...

M. Ryan: Merci. Il y a seulement un reproche que je ferais à M. Glassman. Tantôt, il a dit qu'il touchait sa pension de vieillesse; ce n'est pas de mes affaires, mais il n'était pas obligé.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ryan: Merci. Je comprends ses besoins.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ryan: Moi, je ne la touche pas.

Une voix: ...

M. Ryan: Bien, c'est ça! Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Glassman (Harry): Quand vous avez la possibilité d'avoir un chèque, c'est difficile de le refuser.

M. Jolivet: C'est parce que M. Ryan, il ne peut pas la prendre, il faut qu'il la rembourse pareil.

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Vous aussi.

M. Jolivet: C'est ça.

M. Ryan: J'ai fini, M. le Président. Merci beaucoup. Si vous pouvez rester à notre disposition, nous allons discuter avec la ville, puis je pense qu'il y aurait peut-être lieu qu'on échange de nouveau. On va essayer de nettoyer toute cette chose-là aujourd'hui. Merci beaucoup.

Le Président (M. Garon): Merci, MM. Glassman. Si vous voulez vous asseoir dans la salle. Les gens de la commission pourraient peut-être bien vous deman-

der, comme l'a dit le ministre, de vous reparler. J'invite la ville à prendre...

Une voix: ...

Le Président (M. Garon): Oui, c'est aussi bien. ...à reprendre les fauteuils. Voulez-vous suspendre 2 minutes, M. Ryan? Bon, je vais suspendre les travaux de la commission pour quelques minutes, parce qu'il y a des gens qui m'indiquent qu'ils veulent aller faire une petite marche.

Des voix: Ha, ha, ha!

(Suspension de la séance à 11 h 45)

(Reprise à 12 h 3)

Le Président (M. Garon): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission va reprendre ses travaux.

Ville de Trois-Rivières

Nous en étions à l'étape où nous avons invité la ville à revenir à la table des délibérations pour permettre aux députés ministériels et aux députés de l'Opposition, qui le veulent bien, de poser des questions après avoir entendu les différents intervenants.

Alors, est-ce qu'il y en a qui me demandent la parole? Il n'y a pas de questions?

M. Ryan: Oui. Oh! oui, oui, oui.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Garon): M. le ministre.

M. Ryan: M. le Président, il me fait plaisir de saluer M. le maire de Trois-Rivières et les 2 collaborateurs qui l'accompagnent. Nous nous étions entendus, la semaine dernière, pour revenir à la ville de Trois-Rivières, avec certaines questions complémentaires, afin de chercher à clarifier des aspects du projet qui peuvent être encore entachés d'une certaine obscurité ou exiger des lumières plus grandes.

Il y a une question que je voudrais poser à M. le maire à la suite du témoignage que nous avons entendu tantôt de MM. Glassman. M. Glassman nous a dit: Nous aurions été intéressés à commencer du développement, surtout dans le secteur du «country club», d'après ce que j'ai compris, qui est situé à droite, en haut, sur la carte, et les autorités municipales nous ont dit: Bien, il faut qu'on ait un plan d'ensemble et nous ne permettrons pas qu'on commence à développer morceau par morceau; on veut que ce soit l'ensemble qui soit développé à l'intérieur d'un plan intégré. Alors, j'aimerais que M. le maire nous explique peut-être, M. le Président, s'il est vrai que telle est la ligne de conduite qu'a suivie la ville.

Quelle est la fermeté des propos de la ville dans cette voie?

M. LeBlanc: M. le Président, M. le ministre, les membres de la commission, il me fait plaisir d'être ici ce matin. Pour répondre à votre question, M. le ministre, effectivement, c'est notre position, une position très claire, très ferme aussi, parce que, pour nous autres, on ne peut pas se permettre un développement à la pièce. On a déjà beaucoup de terrains qu'on peut développer et qu'on développe présentement à la pièce ou dans certains ensembles, des terrains qui sont bien intégrés, des développements qui sont bien intégrés aussi. Cependant, ça serait peut-être le développement qui pourrait vraiment faire la différence sur le marché de l'habitation, qui pourrait vraiment attirer la clientèle qu'on a perdue au fil des années.

Il y a aussi tous les autres avantages, et je ne voudrais pas, là, vous refaire l'énumération, mais que ça soit un domaine intégré, que ça soit un centre commercial suprarégional, que ça soit notre vitrine sur l'auto-route, enfin, tous ces facteurs-là, pour nous, c'est majeur. Et une raison pourquoi on ne peut pas le faire à la pièce non plus, c'est qu'il faut amener les services là-bas, et il faut qu'il soit rentable fiscalement, parce qu'on a toujours un souci qu'autant les vendeurs de terrains que les acheteurs de terrains, mais aussi et principalement, les citoyens de Trois-Rivières en tirent bénéfice de ça aussi. Alors, on ne peut pas s'aventurer dans une histoire où on ne sait pas comment ça va finir, tandis que si on a un plan d'ensemble, je pense que ça va être vendeur et que ça va attirer les gens qu'on aurait dû avoir depuis une dizaine d'années, et qu'on a perdus au fil des années.

M. Ryan: Si je comprends bien, vous ne souhaiteriez pas qu'on développe, de manière détachée, la partie peut-être la plus attrayante commercialement de ce domaine-là, sans mettre en valeur également...

M. LeBlanc: Exact.

M. Ryan: ...l'ensemble du territoire, pour des fins à la fois de développement, de rentabilité fiscale, etc.

M. LeBlanc: Effectivement, et d'ailleurs, je vous avais mentionné au moins 3 exemples où la ville était devant des situations presque sans issue, certaines qui duraient depuis déjà plus d'une vingtaine d'années, 25 ans, d'autres qui sont plus récentes, depuis 7 ou 8 ans, où des développements sont bloqués ou sont ralentis considérablement parce qu'on a commencé, mais on n'est pas capables de continuer d'aller de l'avant. Alors, on ne voudrait pas dire: C'est bien. On a un centre d'achats, et on a un développement à côté, et, après ça, on est pris. Surtout qu'il y a un élément aussi circonstanciel; c'est que, à partir du milieu, il y a une bande verte qui sépare quasiment en 2, comme vous l'a

montré M. Glassman tout à l'heure... Où sont le golf et le secteur golf, ce sont des terrains qui sont plus marécageux, et quand on pense à un terrain de golf, sûr, c'est un attrait, mais aussi, c'est que les lacs artificiels qui sont là serviraient à drainer les terres qui sont marécageuses. Et, si on ne fait pas ça, ça serait difficilement aussi «développable», à moins de travaux d'infrastructures très importants pour drainer ces terrains-là. Alors, le golf est sûrement un attrait, mais aussi, a une fonction bien pratique de drainer ces terres-là. Alors, ça serait cette partie-là...

M. Ryan: Très bien.

M. LeBlanc: ...qui serait moins «développable», qu'on risquerait de voir, peut-être, stagner pendant très longtemps, et ce n'est pas du tout ce qu'on recherche.

M. Ryan: Très bien. Dans la documentation qui nous a été soumise, on parle de la possibilité d'un nombre d'unités de logements qui pourrait aller jusqu'à 3700 sur l'ensemble du territoire, pouvant accommoder une population résidente autour de 10 000, disons. La question qui s'est posée pour plusieurs... Je comprends l'argument que vous nous avez donné au point de vue étalement urbain.

(12 h 10)

M. LeBlanc: Oui.

M. Ryan: Je comprends l'argument que vous nous avez donné, et je vais vous dire, je suis tenté d'y souscrire. Il s'est fait du développement tout autour de la région trifluvienne...

M. LeBlanc: Oui.

M. Ryan: ...de la ville de Trois-Rivières. Et ce que vous feriez, vous autres, c'est à l'intérieur du territoire de la ville de Trois-Rivières.

M. LeBlanc: De notre territoire, exactement.

M. Ryan: Puis, avec les pourcentages de croissance démographique que vous nous avez donnés, tout autour, vous vous dites: Ce serait normal que la ville centre ait une portion plus grande de ça. Moi, je comprends ça.

Maintenant, selon vos calculs, là, ça n'a pas été très clair dans les explications qui ont été fournies l'autre jour, d'où vont venir ces gens-là qui vont aller s'établir dans Le Domaine de Touraine? D'où va venir cette clientèle de quelque 3700 ménages, éventuellement? Évidemment, c'est réparti... M. Glassman a dit: une période de 10, 15 ans. Il n'y a pas de nécessité mathématique à ce que ça se fasse du jour au lendemain, mais d'après les études que vos services ont faites, M. le maire, d'où viendront les ménages qui seront appelés à s'établir là et quel sera l'impact en particulier sur la démographie du reste de la ville centre?

M. LeBlanc: Bon, alors, tout d'abord, quand vous me dites que vous êtes tenté de souscrire à notre argumentation, j'espère que vous ne résisterez pas et que vous succomberez à nos arguments.

M. Ryan: Ha, ha, ha!

M. LeBlanc: Quand vous dites: une portion plus grande, on ne veut pas nécessairement aller chercher — et, dans ça, on veut être réalistes — l'ensemble des nouveaux arrivants pour que ça s'en vienne chez nous. On voudrait juste aller chercher la portion qu'on devrait, qu'on aurait dû avoir en proportion de notre poids relatif dans la grande région, alors que là, on va chercher moins. Et, si on retourne aux chiffres qu'on vous avait fournis, en 20 ans ou en 30 ans, on a diminué de 7,5 % ou de 4000 citoyens alors que la grande région s'est enrichie de 32 000 personnes de plus.

Alors, ce n'est pas nécessairement un déplacement; il y a des personnes qui viennent s'installer dans la grande région, sauf que, au lieu de choisir de s'installer chez nous, elles vont s'installer dans les villes périphériques. Que ce soit le parc de Bécancour, qui a créé des milliers d'emplois, que ce soit le récréotouristique qui est en train de se développer, que ce soit l'université avec ses nouvelles facultés, etc., qui crée des emplois aussi, bien, les gens vont s'installer en périphérie. Alors que là, on pense qu'on a tous les éléments pour attirer et fixer des nouveaux citoyens, des nouvelles citoyennes dans la région.

M. Ryan: Maintenant, dans la somme de logements qui seront construits, qui ira chercher au-delà de 3000, il y en a qui seront du haut de gamme, on l'a vu, il y aura des fermettes dans le bout du club de golf, tout ça. Je ne sais pas si... J'ai cru que vous tiquiez un petit peu quand vous entendiez ça. Vous n'aviez pas tout à fait la même interprétation...

M. LeBlanc: Oui.

M. Ryan: ...que M. Glassman, d'après ce que j'ai compris. Du côté du coin droit supérieur, il y aurait un «country club». J'imagine que c'est des résidences d'une certaine valeur, ça. Est-ce qu'il va y avoir des résidences de valeur moyenne et de loyers moyens ou si c'est du haut de gamme partout sur ce territoire-là?

M. LeBlanc: Non, premièrement, on va resituer «haut de gamme». Pour Trois-Rivières et la région, «haut de gamme», on parle de 200 000 \$, 250 000 \$. On ne parle pas de maisons de 400 000 \$, 500 000 \$. Ce n'est pas ce qu'on vise, premièrement.

Deuxièmement, la ville et le service d'urbanisme, et je dirais le Conseil en général et le maire en particulier, on a une préoccupation. On dit que, dans le fond, on planifie quasiment une petite ville. Et dans une petite ville, je pense que tout le monde doit avoir sa place, autant ceux qui vont acquérir une première mai-

son que ceux qui sont à leur maison de retraite, autant que ceux — je ne sais pas, moi — qui veulent rester en maisons en rangée ou dans des appartements. On parlait de 12 ou 15 ou 20 logements. Je pense qu'il faut que tout le monde ait sa place, que ça ne soit pas réservé à une élite intellectuelle ou financière ou autre.

Je pense qu'on parle d'une ville et, dans une ville, je pense que chacun doit y avoir sa place. Tout le monde devrait avoir l'opportunité et l'occasion de pouvoir accéder à ce type de qualité de vie, de paysage champêtre, comme on décrivait tout à l'heure: piste cyclable, etc.

Alors, je tiquais un peu parce qu'on disait: bien, secteur «country club», haut de gamme. On n'a pas évidemment tout négocié avec les promoteurs actuels et notre PPU n'est pas accepté non plus, mais, pour moi, je pense que le haut de gamme se situerait peut-être plus dans le secteur golf. «Country club» pourrait être des maisons de basse à moyenne gamme. Et vous auriez aussi, autour du centre commercial, du multifamilial qui peut accommoder à peu près toutes sortes de clientèles. Je pense que ça, c'est important et il faut voir aussi, il faut aller avec le marché aussi. Je ne sais pas si ça répond à votre question, M. le ministre.

M. Ryan: Oui, oui, oui. Maintenant, je voudrais en venir un petit peu à l'expropriation, qui est le cœur du projet de loi en ce qui touche les pouvoirs que demande la ville de Trois-Rivières. Et, après l'exposé que vous nous avez présenté l'autre jour, M. le maire, la ville envisagerait l'expropriation de tout le territoire, y compris 60 % à 65 % des terrains qui appartiennent aux frères Glassman pour ensuite entrer dans des transactions de transfert et tout ça qui permettraient d'assurer que son plan se réalise. Est-ce que, d'après vous... Ça surprend, à première vue, ça. Ça surprend, à première vue. Est-ce que, d'après vous, il ne suffirait pas que la ville se voit accorder le pouvoir de procéder à des expropriations dans des cas où, après tentative de règlement négocié en vertu des lois du marché, la ville procéderait à l'expropriation de ces propriétés précises, quitte à ce qu'un arbitrage soit ensuite exercé par la Chambre de l'expropriation de la Cour du Québec? Est-ce que c'est vraiment nécessaire d'envisager l'opération... J'appelle ça «une opération», c'est un grand détour que vous prenez pour arriver à votre objectif. Est-ce qu'il ne serait pas mieux d'aller clairement droit au but, franchement? Je ne vois pas pourquoi ce grand cercle que vous dressez autour de l'objectif concret.

M. LeBlanc: Disons que le projet a évolué au fil des années. Nous, ce qu'on en tire comme conclusion et avec les discussions qu'on a eues avec notre procureur, notre avocat, notre représentant au niveau légal, il semble que ce serait préférable, pour ne pas donner d'avantage marqué, je dirais, au promoteur actuel, de dire: Eh bien, la ville est propriétaire de l'ensemble. Ça veut dire que s'il y a un tiers qui arrive, eh bien, il va sentir qu'il va faire affaire avec la ville et non pas avec la ville pour

une partie et le promoteur actuel pour une autre partie. On pensait que, pour que les règles soient claires pour l'ensemble des gens qui peuvent être appelés à soumissionner, ça serait préférable comme ça. Maintenant, je dois spécifier qu'au début, ce n'était pas ça. Au début, on expropriait seulement une partie et les frères Glassman gardaient leurs terrains, mais on pense que pour, peut-être en tout cas, que ce soit le plus clair possible, que la ville puisse être le seul interlocuteur avec, soit les frères Glassman, s'ils sont les seuls ou encore s'ils sont les plus hauts enchérisseurs, ou un tiers qui serait le plus haut enchérisseur.

M. Ryan: Oui, mais restons dans la perspective de la ville de Trois-Rivières.

M. LeBlanc: Oui.

M. Ryan: Vous procédez à l'expropriation après avoir tenté, évidemment, de régler par la voie de la négociation. Hein? Je pense que c'était clair dans vos réponses, l'autre jour, M. le maire, que vous vous accorderiez une période pour tenter une dernière fois des solutions négociées avec les propriétaires concernés.

M. LeBlanc: Oui.

M. Ryan: Dans l'hypothèse où ces négociations-là ne fonctionnent pas et que vous deviez conclure à la nécessité de l'expropriation, là, vous dites: Évidemment, ça va demander une mise de fonds considérable, des engagements financiers énormes de la part de la municipalité. Avez-vous une idée de la valeur de l'évaluation des propriétés qui appartiennent à MM. Glassman dans le domaine, actuellement? Avez-vous fait le calcul de ça, au rôle de l'évaluation, combien ça peut représenter?

M. LeBlanc: On parle autour d'à peu près 3 000 000 \$.

M. Ryan: O.K. Très bien. Alors, la ville devrait prendre ces engagements-là. Et vous dites: Nous en sommes très conscients et, pour éviter des risques de nous retrouver dans une sorte de vide financier ou vide de développement après, là, nous aurions une entente préalable, une sorte de protocole. Je pense que ça serait bon que vous nous l'expliquiez de nouveau, ça. Comment ça va fonctionner? Parce que ce n'est pas d'une limpidité cristalline à première lecture.

M. LeBlanc: Ha, ha, ha! Alors, M. le ministre, effectivement, nous voulons procéder par solution négociée. On croit que si la ville et un nouvel interlocuteur direct dans le dossier... Parce qu'on était plus pour faciliter, au début, ou tenter d'arriver à des ententes, on pense qu'avec un nouvel acteur qui serait indépendant, qui, dans le fond, serait de bonne foi entre les 2 parties, tant l'acheteur que le vendeur devraient trouver un prix qui serait raisonnable et acceptable pour les 2 parties.

Une fois qu'on aura, par solutions négociées ou ultimement, peut-être, dans certains cas, procédé par expropriation, la ville, dans le cas des frères Glassman, en viendrait à une entente qui dirait à peu près ceci: Vous serez payés quand on aura un acheteur pour l'ensemble de tout le terrain — si c'étaient eux. Alors, il va y avoir confusion des dettes de part et d'autre. Donc, la ville n'aurait pas à assumer ces 3 000 000 \$ additionnels.

(12 h 20)

Et, pour les autres propriétaires, pour ne pas qu'ils attendent, eux autres, qu'il y ait un nouvel acheteur, pour qu'ils soient payés immédiatement, là, la ville, temporairement, emprunterait un montant pour les payer immédiatement, qui serait remboursé par celui qui va offrir le plus haut montant pour les terrains que la ville aura à offrir. Et, évidemment, les frais de financement seront absorbés par le nouvel acheteur.

Mais, en procédant ainsi, je donne un exemple, c'est purement hypothétique, admettons que la somme serait de 6 000 000 \$ pour l'ensemble, on n'aurait que 3 000 000 \$ à déboursier immédiatement.

M. Ryan: Oui. Juste une question complémentaire. La valeur des terrains qui n'appartiennent pas à MM. Glassman, à combien l'établissez-vous, selon le rôle d'évaluation?

M. LeBlanc: C'est à peu près 2 500 000 \$, selon l'évaluation, autour de ça, chiffre indicatif.

M. Ryan: Comment expliquez-vous... C'est peut-être un petit peu naïf, mais d'après ce que j'ai vu, les terrains que possèdent les frères Glassman ont une valeur intéressante, surtout ceux qui peuvent se prêter à des développements assez immédiats. Puis, on a parlé des autres qui avaient moins de valeur, qui étaient situés dans les arrière-terrains. Puis, ceux-là auraient presque autant de valeur?

M. LeBlanc: Bien, on parle de quoi? 3 500 000\$...

Une voix: On parle de 3 100 000 \$ et 2 400 000 \$.

M. LeBlanc: 3 100 000 \$, à peu près. Mais il y a une plus grande superficie. Ils ont une plus grande superficie aussi.

M. Ryan: Très bien, oui, O.K.

À propos de l'entente qui se fait, il faudrait s'assurer qu'au point de vue légal, ce soit bien sûr, ça. Je pense bien qu'une convention de cette nature, il faudrait que ça ait été vérifié, si ça devait intervenir... Je comprends votre point de vue, puis le genre de conditions que vous mettez me paraît intéressant. Mais je pense qu'il serait important que ce soit bien clair que cette convention-là soit soumise à l'approbation du ministère

avant. Si on doit consentir, je pense que ce serait important que ce soit bien vérifié avant. Là, je ne sais pas exactement ce qu'il y aura dedans, parce que je ne l'ai pas vue. Mais j'aimerais que ce soit là, ça, clairement.

M. LeBlanc: On serait certainement ouverts...

M. Ryan: Vous n'auriez pas d'objection à ça?

M. LeBlanc: ...à ce que la convention soit vérifiée par le ministre, que le ministre donne son approbation. Je pense que c'est juste une sécurité additionnelle pour la ville de Trois-Rivières. On n'est pas contre ça, au contraire.

M. Ryan: Très bien. Autre point. L'autre jour, quand nous avons discuté, nous avons parlé de limites de temps pour l'exercice des pouvoirs considérables que sollicite la ville de Trois-Rivières. Vous m'avez laissé entendre que, en principe, vous étiez favorablement disposé à l'endroit de cette perspective. Avez-vous eu le temps de penser à ça depuis la semaine dernière, le genre de période de temps qui pourrait être envisagée, si on parle d'une période limitée? Parce que, étant donné le caractère considérable du pouvoir d'expropriation que requiert la ville, il faut que les propriétaires, qui risquent d'être dépouillés de leur droit de propriété... Je ne vois pas la ville s'enrichir à leurs dépens pendant qu'il ne se fera rien pendant une dizaine d'années. Ça, je comprends ça très bien. Qu'est-ce que vous envisagez comme période de temps qui pourrait être raisonnable puis compatible, évidemment, avec les nombreuses contraintes auxquelles doit obéir la ville en gérant un projet de cette ampleur?

M. LeBlanc: On n'a pas vraiment, je dirais, étudié à fond cette question-là dans les détails, M. le ministre, mais on est d'accord sur le principe à l'effet que les gens ne doivent pas être en suspens. Est-ce que, un jour, je serai l'objet d'une offre et, après ça, d'une expropriation? Je pense que le plus rapidement possible, je dirais dans les mois qui vont venir, les gens devraient savoir s'ils seront l'objet ou non d'une intervention suite à l'approbation de la loi. Alors, ça, pour nous autres, c'est clair. Maintenant, tout dépendant quand on fait partir le délai. Je pense que le délai doit être à partir d'un moment donné où les gens savent. Si ça prend 4 ans parce qu'on ne s'entend pas puis qu'on va à la cour d'expropriation, ça, je pense que ce ne doit pas être limité, parce qu'on ne veut pas jouer à la procédure et retarder indûment pour échapper à la loi, mais dire que la ville fasse connaître rapidement son intention et prenne les mesures pour négocier de gré à gré. Et, de la minute que le processus soit enclenché, qu'il soit conduit jusqu'à sa fin, mais que les gens le sachent rapidement.

M. Ryan: La ville, avant même de pouvoir faire des propositions, il faudrait qu'elle mette au point son

programme particulier d'urbanisme...

M. LeBlanc: Oui.

M. Ryan: ...qu'elle le fasse approuver par le Conseil après consultation publique. Ça, quelle période de temps envisagez-vous pour cette première étape-là?

M. LeBlanc: Bon. Nous, ce qu'on ferait, c'est que... Si on comprend que le projet de loi était accepté, il pourrait être accordé vers quelle époque? D'après vous, le projet de loi, s'il était accepté et devenait loi, ça pourrait se faire à quelle époque?

M. Ryan: Fin octobre.

M. LeBlanc: On parle de fin octobre? Bon. Nous, c'est que, en attendant, on va quand même accélérer, continuer notre programme particulier d'urbanisme, et puis on va également préparer tous les règlements afférents à cela pour les produire immédiatement pour que les gens sachent à quoi s'en tenir. Et on pourrait, tout de suite après, moi, je ne sais pas, en tout cas, dans les prochains mois, voir avec le ministère toutes les procédures qu'on a à suivre. Moi, je pense que le délai devrait être quand même assez court et je dirais, jusqu'à un certain point, contraignant.

M. Ryan: Ça m'amène à une remarque qui déborde un petit peu le cadre de notre échange immédiat. Il y aura probablement des choses à inscrire dans le projet de loi. Il faut donner des garanties parce que des conversations entre vous et moi... Peut-être que ni vous ni moi ne serons là dans un an, si les voeux de l'Opposition se réalisent.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ryan: Heureusement que ce n'est pas eux qui décident de notre sort, c'est la population.

Une voix: C'est pour ça qu'on a plus d'assurance.

M. Ryan: Ha, ha, ha! Oui. Et vous autres, là... En tout cas, je ne veux pas continuer là-dedans.

Une voix: Tant mieux!

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Non, parce que de l'assurance devient de la suffisance, parfois.

M. Ryan: Oui, c'est ça qu'il faut toujours...

Une voix: ... de ce bord-là!

M. Ryan: Non, justement, j'ai évité de franchir

cette frontière. Vous pourriez me le concéder, au moins pour une fois.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Garon): Ne succombez pas aux tentations.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ryan: Merci, M. le Président, de votre indulgence bien connue, qui grandit d'expérience en expérience.

Pour revenir à notre point, là, ça va demander qu'on regarde la mécanique de plus près et je crois que ça va être une bonne chose qu'on se donne peut-être un délai d'une autre semaine pour mettre une touche finale à tout ça. Être bien bien sûr qu'on aura regardé tous les aspects. L'Opposition aura eu le temps de prendre connaissance des modifications que nous apporterons.

Mais je suis content de ce que vous dites parce que ça nous amène dans la considération précise de choses dont nous devons... Je ne veux pas encarcanner la ville dans un échafaudage qui ne tiendrait pas debout et qui l'exposerait vite à agir de manière illégale ou à ne pas agir du tout. Je pense qu'on est capables de trouver quelque chose qui ait du bon sens et qui aide à préciser qu'il s'agit d'une disposition quand même exceptionnelle et à laquelle on procède avec toute la prudence et tout le désir de contrôler les différents aspects le plus raisonnablement possible. Le contrôle parfait n'est pas souhaitable dans une démocratie libérale.

Alors, ceci étant dit, moi, je pense que ça me suffit. Il y aura lieu de regarder ça de plus près, mais, sur le fond... Juste une minute, M. le Président...

Le Président (M. Garon): Comme il approche midi et demi, j'ai compris des propos de M. le ministre qu'il souhaiterait, après que les membres de la commission aient fini d'interroger la ville, revenir plutôt la semaine prochaine ou à un autre moment. Là, il est midi et demi. Moi, je suis obligé de vous demander si vous souhaitez prolonger un peu, ou bien revenir à 14 heures cet après-midi.

M. Ryan: M. le Président, si le député d'Abitibi-Ouest n'avait pas d'objection, on pourrait peut-être prendre quelques minutes de plus au moins pour nous entendre sur ce que nous allons faire. Moi, je vous suggérerais que nous envisagions plutôt d'ajourner maintenant ou de revenir la semaine prochaine. On m'informe qu'il serait possible de convoquer la commission pour mercredi prochain et, moyennant le consentement de l'Opposition, la convocation pourrait être de 14 heures jusqu'à 18 heures.
(12 h 30)

Moi, je serais prêt à vous suggérer ceci, si ça convient à l'Opposition et à mes collègues du côté mi-

nistériel également, je pense que ça nous donnerait le temps nécessaire pour finir l'ouvrage d'une manière aussi exacte que possible.

M. Gendron: M. le Président.

Le Président (M. Garon): M. le député d'Abitibi-Ouest.

M. Gendron: Moi, je voudrais indiquer aux membres de la commission ainsi qu'aux gens concernés... Globalement, voici comment je vois les choses, M. le ministre. La ville est ici, vous avez eu l'occasion de la questionner. Je voudrais avoir quelques minutes immédiatement, mais je n'abuserai pas. Je voudrais plutôt qu'on consente, premièrement, à une extension de 15, 20 minutes pour aujourd'hui, pour éviter de revenir à une heure à laquelle le ministre ne peut pas parce qu'il a une contrainte, puis il ne restera pas assez de temps pour finaliser, et tout le reste fonctionnerait. Oui, la semaine prochaine, essayer de viser à ce que nous puissions prendre connaissance des balises que le projet de loi devra avoir pour recevoir... En tout cas, en ce qui nous concerne, je peux vous dire tout de suite: Moi, si le projet de loi est dans l'état qu'il est, il n'en est pas question. En ce qui me concerne, il n'est pas question de voter ce projet de loi là dans l'état qu'il est. Si on lui change la fraise, puis que j'ai les balises qu'il me faut, on verra. Mais, là, présentement, il n'est pas dans l'état qui me permet de donner mon accord. Mais je ne suis pas législateur. De toute façon, il n'y a pas de cachette, je l'ai dit au ministre. Ce que je dis, je prendrais 15, 20 minutes, si les membres de la commission sont d'accord, j'interviewerais un peu les membres de Trois-Rivières, et nous ferions ce que le ministre a mis sur la table: oui, il y aurait consentement pour revenir mercredi prochain, de 14 heures à 18 heures.

M. Ryan: M. le Président, en ce qui nous touche...

Le Président (M. Garon): Je pense que, de 14 à 18 heures, c'est imprudent. Ce serait peut-être mieux de prévoir plus de temps, au cas où on aurait besoin...

M. Gendron: Oui.

Le Président (M. Garon): Parce que le mercredi, on ne siège pas le soir. C'est pour ça que je vous dis... Supposons que ça vous prend plus que 4 heures...

M. Ryan: Peut-être le lendemain matin aussi.

Le Président (M. Garon): Moi, ça ne me fait rien.

M. Ryan: On peut mettre le lendemain matin puis, si on n'en a pas besoin, on ne le prendra pas. Mais, si on en a besoin, on finira.

(Consultation)

M. Gendron: M. le Président et M. le ministre, je peux le dire ouvertement, moi, je n'ai pas d'objection à dire: Convoquez la Chambre... pas la Chambre, la commission, mercredi de 14 heures à 18 heures et le lendemain si on en a besoin. Moi, je n'ai pas d'objection.

(Consultation)

M. Ryan: Moi, ça fait l'affaire.

Le Président (M. Garon): Alors, il y a consentement pour prolonger d'une quinzaine...

M. LeBlanc: M. le Président, juste une remarque, c'est que notre procureur, qui est également professeur à l'Université Laval, donne des cours mercredi après-midi, c'est ça?

Une voix: Et jeudi matin.

M. LeBlanc: Mercredi après-midi et jeudi matin.

M. Gendron: J'entends votre objection, M. le maire. Par contre, on vous a eu la semaine dernière, puis on le souhaitait, c'est nous qui avons souhaité que vous soyez là. Sauf que j'ai discuté avec le ministre; la semaine prochaine, je n'ai pas envie de recommencer les échanges avec vous. Alors, je ne dis pas que...

M. LeBlanc: Non, mais c'est l'étude article par article la semaine prochaine, alors...

M. Gendron: Oui, je sais. Sauf qu'à l'étude article par article, règle générale, l'habitude veut que ce soit un travail de parlementaires en commission, surtout si les amendements vous ont été donnés... Ah! non, non, mais je fais juste vous dire. Ce n'est pas moi qui invente ça, ça fait 17 ans que ça marche de même.

M. LeBlanc: Oui, oui.

M. Gendron: La présence du requérant est moindre quand on étudie article par article, surtout si le ministre vous a communiqué les mesures d'encadrement puis qu'on en a eu connaissance. Mais, là, écoutez, ça, ce n'est pas de mes affaires, autrement dit.

M. LeBlanc: Oui, oui. Mais, s'il y a une question technique et vous nous demandez: Est-ce que vous seriez d'accord si on faisait tel changement ou tel changement?

M. Ryan: Ça va être réglé avant.

M. Gendron: Ça va être réglé avant.

M. Ryan: On attendra. Il va venir se joindre à vous à 15 h 30?

M. LeBlanc: Oui.

M. Ryan: Alors, à ce moment-là, on pourra mettre une chose en suspens.

M. LeBlanc: Ah! on pourra toujours.

M. Ryan: Mais je pense qu'on est mieux de marcher à 14 heures.

M. LeBlanc: C'est ça. On pourra toujours commencer puis garder en suspens. Puis, à votre arrivée, ça va dénouer l'impasse.

M. Gendron: Moi, il faudrait que je procède, M. le Président, et les membres de la commission...

Le Président (M. Garon): Alors, il y a consentement pour que le député d'Abitibi-Ouest et, peut-être, le député de Laviolette continuent pendant 15, 20 minutes pour...

M. Gendron: 15, 20 minutes, plutôt que de revenir à 15 heures.

Le Président (M. Garon): Ça marche.

M. Gendron: M. le maire, merci également d'être là à nouveau, à notre demande, pour qu'on puisse parfaire les informations qui nous manquent. Une première question, M. le maire, c'est que vous avez dit à plusieurs reprises, et je vous ai entendu le dire la semaine dernière, vous l'avez dit publiquement, puis je trouvais que c'était normal, que la ville n'engagerait pas d'argent dans le développement du Domaine de Touraine si elle n'a pas l'assurance que l'ensemble du projet va se réaliser. L'information que j'ai et que d'autres nous ont transmise, c'est qu'il y a quand même des parties douteuses et ombrageuses quant à l'ensemble du projet. Juste à titre d'exemple, vite, vite, la petite bande verte de l'autre côté. Je sais bien que vous avez donné l'explication, mais il y a une objection. Puis je ne trouve pas, moi, qu'elle est si requise que ça. Je ne suis pas un **aménagiste** de profession; j'en ai vu un peu, par exemple. Alors, je ne suis pas sûr que c'est si requis que ça.

Deuxièmement, votre PPU — le PPU, c'est le plan particulier d'urbanisme — il va devoir faire face à votre communauté, il va devoir être au moins discuté et changé, et ça me surprendrait qu'il n'y ait pas quelques retouches. Dans un contexte comme ça, ma question précise: Comment, aujourd'hui, je peux avoir l'assurance que la ville n'aura pas à faire des déboursés d'argent dans ce projet-là compte tenu de son amplitude, de sa grandeur? Le PPU n'est pas adopté. Il y a d'autres discussions.

Et, dernier commentaire plus précis à propos

duquel j'aimerais vous entendre, M. le maire: Est-ce que c'est exact que les frères Glassman auraient dit ceci: On ne veut pas des maisons du boulevard Saint-Jean dans le projet, puis on ne veut pas des terres sur la route à Bureau à Pointe-du-Lac? Alors, «c'est-u» exact qu'ils ne veulent pas de ça dans le projet? À moins que j'aie mal compris, que ça fait partie du projet. S'ils ne veulent pas de ça, bien, là, il y a un problème. Vous, vous avez dit: Si ce n'est pas tout le kit, je n'en veux pas, puis je ne veux pas mettre d'argent **là-dedans**. Le promoteur identifié dit: **Il** y a des morceaux qui m'intéressent moins. En tout cas, il y a des gens qui nous ont dit ça la semaine dernière. Il y a des gens qui nous ont dit: Les frères Glassman ont dit: Les maisons du boulevard Saint-Jean, «no way», on n'a pas besoin de ça, on n'en veut pas. Alors, j'aimerais ça vous entendre précisément sur ce que je viens de soulever.

M. LeBlanc: M. le député, effectivement, sur la bande, qui était votre premier argument, votre première question, c'est une question de choix. Vous pouvez avoir raison, puis je peux avoir raison, puis nos urbanistes peuvent avoir raison, et d'autres. Je pense que c'est une question de choix et de comment on voit le développement, si on **préfère** avoir des «strips» commerciaux ou pas. Je vous ai expliqué que nous autres, ce n'était pas notre choix. Je ne dis pas que ça ne se défend pas commercialement. Je pense que je n'irai pas plus loin dans le débat.

M. Gendron: Ça va.

M. LeBlanc: Je veux dire, c'est une question de choix. Ce n'est pas quelque chose de coulé dans le béton.

M. Gendron: Regardez, M. LeBlanc, une petite phrase.

M. LeBlanc: Oui, oui.

M. Gendron: Ça veut dire que vous, dans l'échange que vous aurez avec vos commettants, vous allez la défendre.

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: Donc, vous allez souhaiter qu'elle demeure dans le PPU.

M. LeBlanc: Oui. Je vais souhaiter qu'elle demeure dans le PPU. Mais j'ai aussi dit quand je suis passé ici, j'ai dit: Écoutez, si c'est tout ce qui manque pour que le projet d'ensemble se réalise, ça va.

M. Gendron: Excellent.

M. LeBlanc: Si vous me disiez demain matin: **Il** n'y a plus de terrain de golf et il n'y a plus de centre

suprarégional, je vous dirais: On arrête de parler, c'est fini.

M. Gendron: Excellent.

M. LeBlanc: **Il** n'y a même rien à «rejaser». O.K.? C'est sûr que le PPU peut être changé, mais il va être changé... À moins qu'on nous apporte quelque chose de mieux, et de mieux intégré, et de plus «vendant» encore... Il peut y avoir des changements mineurs, mais il n'y aura pas de changements majeurs, sinon, il n'y a pas d'intérêt, encore une fois, pour la ville.

Après ça, je voudrais faire peut-être une précision, quand j'ai dit qu'il n'y aura pas de dépenses de la ville. J'ai dit qu'il y aura un investissement de la ville si on est assurés d'avoir des revenus importants. Je ne dis pas qu'il n'y aura pas un sou de dépensé par la ville, c'est impossible.

M. Gendron: C'est évident.

M. LeBlanc: Pas plus pour ça que pour aucun autre développement à Trois-Rivières. Il y a des infrastructures à faire.

M. Gendron: Ça, je comprends ça.

M. LeBlanc: Alors, c'est dans cette **limite-là** que j'ai dit qu'on ferait des investissements, si on s'assure d'avoir des revenus et qu'à un moment donné ce n'est pas juste sur le dessin qu'il y a un centre supracommercial, mais qu'il va y en avoir un vraiment et qu'il va nous rapporter un minimum de tant de taxes ou qu'il va être évalué à un minimum de tant, sinon, il y aura des pénalités ou des garanties à être données à la ville. O.K.?

M. Gendron: C'est ce que je veux entendre.

M. LeBlanc: C'est ça.

M. Gendron: Bien, c'est ce que je veux entendre... Je veux entendre les précisions sur les questions posées.

M. LeBlanc: Bien, en tout cas. Vous voulez entendre ma réponse aussi, mais... Ha, ha, ha!

M. Gendron: Oui. C'est ça.

M. LeBlanc: C'est dans ce sens-là qu'on veut le faire.

M. Gendron: Sur l'autre question...

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: ...que vous avez omise: Est-ce que

c'est exact que les frères Glassman ont dit: On ne veut pas des maisons du boulevard Saint-Jean, puis on ne veut pas... Avez-vous été rais au courant de ça comme ville?

M. LeBlanc: Moi, je n'ai pas... Il faudrait leur demander à eux autres. Eux autres ne m'ont pas fait ce genre de déclaration là, dans ce sens-là. Écoutez, il faudrait peut-être qu'on élabore plus dans ce qu'ils auraient voulu dire. Mais je n'ai pas...

M. Gendron: Écoutez, M. Lampron...

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: ...a affirmé, vous étiez ici...

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: ...puis il y a un document, puis vous l'avez, le document, qui dit que la ville, lors d'une rencontre, n'avait pas les moyens de financer le développement, et ainsi de suite, et là, M. Glassman n'est pas d'accord avec le projet tel que présenté par la ville. C'est une affirmation que je voulais vous faire apprécier. Dans le projet tel que présenté par la ville où il y avait désaccord des promoteurs éventuels, il disait 2 choses précises, toujours selon les gens qui sont venus témoigner la semaine dernière ici — moi, je n'ai pas inventé ça puis c'est dans les documents.

M. LeBlanc: Oui, oui.

M. Gendron: Ils disent: Les maisons du boulevard Saint-Jean, on n'a pas besoin de ça puis on n'en veut pas, puis les terres sur la route à Bureau à Pointe-du-Lac, on ne veut pas de ça. Je voulais savoir votre point de vue. Vous, vous n'avez jamais entendu ça des frères Glassman?

M. LeBlanc: Écoutez, je n'ai pas mémoire qu'il ait dit ça. Il faudrait peut-être lui demander, premièrement, s'il a dit ça. Parce qu'il y a beaucoup de choses qui se sont dites, et je ne veux pas commencer à relever ça. Il y en a qui étaient carrément vraies, d'autres dont je ne me souviens pas, et il y en a d'autres qui n'étaient pas vraies. C'est aussi simple que ça.

M. Gendron: O.K. C'est pour ça que je vous le demande, à vous. Moi, je vous le demande, à vous, c'est vous qui êtes maire de Trois-Rivières.

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: Vous dites, vous, que vous n'avez pas entendu parler de ça?

M. LeBlanc: Non.

M. Gendron: Merci.

M. LeBlanc: Je n'ai pas souvenance de ça.

M. Gendron: Merci. Deuxième question. Vous avez dit la semaine dernière, à plusieurs reprises, vous l'avez répété ce matin, et là, quand vous dites ça, selon moi, je trouve que vous êtes dans des dispositions qui me plaisent quand vous dites ce que je vais dire: On va procéder d'abord et avant tout de gré à gré.
(12 h 40)

M. LeBlanc: Ça, c'est clair.

M. Gendron: Et, la semaine dernière, vous avez beaucoup insisté là-dessus. Je ne sens pas que, jusqu'à date, les propriétaires occupants sont dans cette même conviction-là, que la ville veut procéder de gré à gré. Question. Pour acquérir l'ensemble du projet, vous avez envie de vous porter acquéreur également des propriétés détenues par les frères Glassman. Envers les frères Glassman, est-ce que vous allez déposer une offre, toujours dans la perspective d'acquisition de gré à gré, sur la base de la valeur marchande ou sur la base de l'évaluation municipale?

M. LeBlanc: On va appliquer la même règle à tous les propriétaires, que ce soient les frères Glassman ou les autres. Je ne suis pas spécialiste en acquisition, je ne sais pas si c'est la valeur municipale, la valeur marchande ou autre, mais ce sera les mêmes règles qui vont s'appliquer à tout le monde. On ne peut pas appliquer des règles à une partie et pas à d'autres. Je pense qu'il faut qu'il y ait une équité.

M. Gendron: Moi, j'en suis. Mais c'est pour ça qu'on vous fait parler.

M. LeBlanc: Oui, mais je vous le dis et je vous le confirme. Ça ne peut pas se défendre de le faire autrement que ça.

M. Gendron: Donc, vos intentions, c'est de procéder de gré à gré à chaque fois que, dans votre vision du projet, vous devez vous porter acquéreur d'une propriété qui est détenue par un autre.

M. LeBlanc: Absolument et sans équivoque.

M. Gendron: Autre question. Si le golf sur le terrain, qui, je le répète, se justifie, selon moi, dans la globalité du concept — dans la globalité du concept — c'est légitime, parce que les gens, d'ailleurs, prétendent... Puis, là, ce n'est pas parce que je veux me déguiser en spécialiste des sols, je n'en suis pas un; mais les sols n'ont pas l'air si, ce que j'appellerais, minables que ça dans la partie plus basse, c'est qu'ils ne sont pas irrigués, tout simplement, et, n'étant pas irrigués, bien, c'est évident que ça n'a pas la même valeur. Tu ne peux pas asseoir tout de suite une maison comme si tu étais

sur une partie plus solide. Et je sais ce que c'est, ça présente plus de coûts, de préparation, et ainsi de suite. Et vous dites: Bien, c'est une bonne idée, on va l'irriguer par un petit lac artificiel, petit bassin ici, petit bassin là, et ça fait un beau petit golf au centre. Mais, si jamais le golf était déficitaire, parce que les frères Glassman ont mentionné qu'il n'y a pas grand golfs qui font leurs frais, c'est qui qui va assumer le déficit du golf?

M. LeBlanc: En fait, ce n'est pas la ville, en tout cas, certain, parce que c'est eux qui vont être propriétaires du terrain, qui vont acquérir les terrains, qui vont construire le golf et qui vont l'opérer.

M. Gendron: Dans la conception du projet, ce serait le promoteur qui opérerait le golf.

M. LeBlanc: Yes, sir!

M. Gendron: Ah! le construire, je le savais, mais l'opérer, c'est une autre affaire.

M. LeBlanc: Oui. Maintenant, écoutez, on n'a pas d'entente, parce qu'on ne peut pas négocier avec le promoteur. Ça reste à faire l'objet de toute une entente. Ça peut, je dirais, ça peut être une possibilité que ce soit la ville en compensation de certains montants. Je veux dire, on n'est pas fermés à ça non plus. Mais ce n'est pas nous autres qui allons prendre le risque d'un golf.

M. Gendron: Dans votre esprit, M. le maire, selon ce que je sais des échanges avec vous là-dessus et vos conseillers, le seul promoteur éventuel qui a manifesté un intérêt probant pour une affaire de même, c'est les frères Glassman.

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: Cependant, nous, dans le projet de loi, on a indiqué que ce serait effectivement logique d'aller en appel d'offres, avec un tout homogène, unifié, qui serait connu, avec un PPU bien discuté, que les citoyens auraient vu — le PPU étant toujours le plan particulier d'urbanisme, pour des gens moins familiers avec ça — et vous allez le soumettre à une espèce d'offre publique d'acquisition pour l'ensemble des terrains. À votre idée, là, est-ce que vous croyez qu'on peut intéresser un autre promoteur que les frères Glassman pour un projet d'aussi grande envergure si, selon ce qu'on a entendu, dans de l'implication de développement commercial et résidentiel dans les dernières années — dans les dernières années... Jamais personne ne m'a dit qu'il y avait d'autres promoteurs de ce gabarit-là. On en a un pas loin, puis il y en a d'autres à caractère plus local — et ce n'est pas péjoratif, là — du milieu, qui développent selon leurs besoins, 25, 30 unités par année. Comment on peut rendre plausible qu'il puisse y avoir d'autres promoteurs intéressés par ce projet-là?

M. LeBlanc: Écoutez, tout le monde nous dit que c'est un projet exceptionnel. Tout le monde a pu vérifier le site stratégique où sont situés ces terrains-là. Tout le monde a vu et a écouté les mérites d'un développement intégré. On a parlé de terrains avec des prix qui, chez nous, sont des prix qui sont très compétitifs. On parle d'un domaine où l'assemblage aura été fait, tous les problèmes auront été réglés de rassembler l'ensemble des terrains. Alors, moi, j'ai l'impression que devant le travail tout fait — il y a peut-être 500 000 \$ qui ont été investis déjà juste dans la préparation de plans, d'études du PPU, pas par la ville, mais par le développeur... Moi, je me dis que la personne qui arrive ou le groupe qui arrive, ce ne sera peut-être pas quelqu'un de notre région. Ça peut être quelqu'un de notre région aussi, mais je pense que ça peut peut-être être plus des gens qui oeuvrent à la grandeur du pays qui peuvent s'intéresser à ce carrefour-là. Si ça peut être intéressant pour les propriétaires qui sont là, qui auraient voulu peut-être le développer parcellaire par parcellaire, ou pour les Glassman dans le développement d'un projet d'ensemble, je ne dis pas qu'il va y avoir 50 enchérisseurs demain matin, mais je pense qu'il y a des possibilités qu'il y en ait. Et, de toute façon, je pense qu'il y a des éléments qui pourraient faire que ça va se présenter. Maintenant, je ne peux pas vous le garantir; ni vous, ni moi, je pense qu'on peut faire ça au moment où on se parle, sauf qu'il y a beaucoup de travail qui aura été fait. Et qu'il n'y ait pas eu de promoteur qui se soit pointé avant, bien, il faut dire quand même que plus de la moitié des terrains étaient déjà propriété des Glassman et l'autre moitié d'une quarantaine ou d'une cinquantaine de propriétaires. Alors, ce n'est pas évident que tu te pointes. Mais, une fois que tous les problèmes... que le remembrement est fait, que le PPU est accepté, que les gens voient ce qui en est, moi, j'ai l'impression que les atouts du projet pourraient, et je dis bien «pourraient», inciter quelqu'un à venir faire une offre.

M. Gendron: Lorsque j'ai prétendu que dans le secteur «country club», puis, encore là, ce n'est pas grave ce que je veux dire, d'après moi... Je vous ai vu lever la tête et autre chose quand j'ai dit que ce serait davantage de la construction haut de gamme...

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: ...en voulant dire: Bien, ce n'est pas si sûr que ça, où tu prends ça? Bien, la meilleure façon, c'est de vous le demander, à vous...

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: ...et la question, c'est la suivante. Moi, ce que j'ai comme compréhension, c'est qu'il n'y aura pas beaucoup de logement multifamilial. Je dis pas qu'il n'y en aura pas. Mais, toutes proportions gardées, il y en aura peu par rapport au logement haut de gamme. Suis-je dans les patates? Suis-je dans les fermes...

M. LeBlanc: Dans les fermettes.

M. Gendron: Dans les fermettes. Non, non, mais je le fais par exprès.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Gendron: Je le fais par exprès. En termes clairs, c'est quoi la proportion du logement multifamilial qu'on appelle commun, et ce n'est pas péjoratif, par rapport à du logement haut de gamme? Deux tiers, un tiers? 75 % haut de gamme, 25 % multifamilial, prix régulier, prix commun? J'aimerais ça, de vous, avoir un ordre de grandeur à ce moment-ci.

M. LeBlanc: O.K. Ma perception à moi, et, là, je vous répondrais en pourcentage du territoire, pas en pourcentage de portes parce que je ne peux pas.

M. Gendron: Non, non, en pourcentage du territoire.

M. LeBlanc: En pourcentage du territoire, pour moi, dans «country club», ça irait de bas à moyen de gamme. Le secteur «country club»... le secteur golf plutôt, pas «country club», mais le secteur golf, en rose, pour moi, ce serait plutôt moyen et haut de gamme. Et vous auriez du multifamilial autour du commercial. Ça veut dire que dans «country club», moi, je dirais peut-être un tiers de maisons bas de gamme plus deux tiers de maisons peut-être plus moyen de gamme et en montant, et le secteur multifamilial, bien, là, vous avez de tout, vous avez du condo qui peut être du condo de base comme du condo plus luxueux, dans le multifamilial. Puis, là-dessus, il n'y a pas de cachette, je veux dire, on a besoin de secteurs peut-être de plus haut de gamme — il faut s'entendre avec plus haut de gamme à Trois-Rivières, on parle de 200 000 \$, 250 000 \$ - et c'est certain que ce n'est pas une concentration de blocs d'appartements qu'on va faire là parce que ça, on en a des territoires pour ça, et ça ne demande peut-être pas les mêmes infrastructures ou les mêmes services, et c'est peut-être plus facile d'installer ça dans des territoires qu'on a déjà chez nous.

M. Gendron: Mais c'est 1000, 2000 à peu près? C'est tout ça que je voudrais savoir.

M. LeBlanc: Non. Bien, je ne peux pas vous le dire en termes de portes, là.

M. Gendron: Non, mais dans l'ensemble. Parce que vous avez parlé de 3500. Le promoteur et vous, vous avez parlé à peu près de 3500...

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: ...de prévisions sur l'ensemble de la durée de la projection du développement. Bon, 3500

unités familiales dans 15 ans ou 20 ans, est-ce que ça va en donner 1000 genre unité familiale, logement multifamilial ou, et 2000 condos haut de gamme? C'est ça que je voudrais avoir.

M. LeBlanc: Bien, écoutez, je ne pourrais pas répondre à cette question. Je vous disais, en termes de territoire... Parce que, dans un petit territoire, si vous mettez des 24 logements, il y a pas mal plus de portes que si vous mettez une maison, je ne sais pas, moi, de 250 000 \$ sur un territoire de 300 par 300, par exemple. Dans ce sens-là, je vous dis: Je pourrais plus vous répondre en pourcentage, je dirais un tiers de bas de gamme peut-être ou un quart et peut-être, je ne sais pas, moi, une autre moitié qui serait moyen de gamme et peut-être un autre 25 %. Mais, là, écoutez, je n'ai pas regardé ça avec les urbanistes. Ce n'est pas juste des maisons de premiers acheteurs, premières maisons. Ça, c'est clair; il n'y a pas de cachette dans ça. Mais il faut qu'il y en ait. Pour moi, c'est important.

M. Gendron: Mais, M. le maire, moi, je prétends que c'est important ce que je vous demande là et je ne dis pas que vous ne le traitez pas avec importance. Juste une minute!

M. LeBlanc: J'aimerais ça vous répondre plus précisément, mais...

M. Gendron: Je n'en suis pas là-dessus. C'est sur l'intention. On sent que, quand vous parlez comme vous venez de le faire...

M. LeBlanc: Oui.

M. Gendron: ...et je ne dis pas que c'est incorrect, le maire nous dit ici, et c'est ça qu'il faut savoir: Je crois qu'il y a plus de chances de développer ce projet-là et d'y trouver de l'intérêt pour des gens qui vont venir chez nous si on est davantage dans le haut de gamme. C'est ça, moi, que je déduis. Et vous avez le droit d'avoir ça comme vision, comme objectif, parce que, si vous m'aviez dit: On va rester plutôt en moyenne dans le multifamilial, moi, j'aurais été obligé de dire: Je ne crois pas que la demande va s'accroître dans la ville de Trois-Rivières pour du logement conventionnel, puisqu'ils vont ailleurs.

M. LeBlanc: C'est ça.

M. Gendron: C'est ça que je veux vous faire évaluer.

M. LeBlanc: Mais c'est ce que je vous ai dit aussi. Dans le fond...

M. Gendron: Je suis d'accord.
(12 h 50)

M. LeBlanc: ...on arrive à des proportions plus basses. Puis il faut aussi regarder la rentabilité de l'ensemble du projet.

M. Gendron: Exact.

M. LeBlanc: Sauf qu'il ne faut pas que, sur un critère monétaire, quelqu'un puisse dire: Ah! moi, je ne peux pas penser aller rester dans cette collectivité nouvelle. Il faut aussi que ce soit possible.

M. Gendron: Merci. Moi, je n'ai pas d'autres questions.

Le Président (M. Garon): Alors, la commission ajourne ses travaux, et nous allons attendre maintenant un ordre du gouvernement, du leader du gouvernement, pour convoquer la commission, puisque ce n'est pas à moi, comme président, à la convoquer pour des projets de loi.

M. LeBlanc: Est-ce que, M. le Président, on s'entend que ce sera mercredi, à 14 heures? C'est ça?

Une voix: Oui, de 14 heures à 18 heures.

Le Président (M. Garon): Bien, les ministres, normalement... Quand le ministre veut quelque chose, normalement, son leader va être d'accord.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Garon): Ce serait un bien mauvais signe s'il ne voulait pas.

Une voix: On ne sait jamais.

Le Président (M. Garon): Alors, moi, je ne peux pas convoquer de moi-même, mais je prends pour acquis que ce que le ministre vous a dit, c'est ça qui va se passer.

(Fin de la séance à 12 h 52)