

PROJET D'UN PLAN GÉNÉRAL POUR LE DÉVELOPPEMENT DU VILLAGE

Comité du Village / Chambre de commerce gaie du Québec

**PRÉSENTÉ AU COMITÉ DU VILLAGE
LE 25 AOÛT 1998**

x x x x x x x x x x x x x x

- 1 Avant-propos
- 2 La mission du Comité du Village
- 3 Des objectifs pour...
 - ✓ l'aménagement urbain
 - ✓ le commerce
 - ✓ la culture
 - ✓ les loisirs et le sport
 - ✓ l'habitation
 - ✓ les besoins spirituels
 - ✓ l'éducation
 - ✓ la gestion du développement
 - ✓ la paix publique
- 4 Un agenda pour parvenir à un plan global
- 5 Une première étape d'ici le printemps 1999: PHASE-I
 - ✓ Les façades sur Ste-Catherine
 - ✓ La propreté sur la rue Ste-Catherine
 - ✓ Les espaces du domaine public sur les rues transversales
 - ✓ La paix dans le Village

**André Faivre
Yves Brault**

**Jean-Pierre Leroux
Françoise Côté**

avec la collaboration de **Jean Martin**
propriétaire du Secund Cup « du Village »

AVANT-PROPOS

LA MÉTHODE DE TRAVAIL UTILISÉE PAR LE COMITÉ *AD HOC* :

Notre comité *ad hoc* n'a pas la prétention d'avoir construit un plan complet, ordonné et définitif, structuré en objectifs principaux et secondaires avec une évaluation des ressources, une organisation des moyens et une planification dans le temps. Ce n'était pas, bien humblement, notre intention non plus.

Nous avons consacré **3 rencontres de 4 à 8 heures** à brasser des idées (*brainstorming*), à réfléchir et à nous questionner, à **débroussailler** les divers aspects du Village qui pourrait être à nos yeux le plus apte à répondre aux besoins de sa population et de ses clientèles. Nous avons ensuite, lors d'une quatrième réunion de travail, révisé nos notes sous le **regard critique et neuf** d'un nouveau collaborateur, lui-même propriétaire d'un commerce du Village.

LES LIMITES DU RÉSULTAT OBTENU :

Ce document est naturellement le reflet des expériences personnelles et professionnelles des quatre membres signataires de ce comité *ad hoc*. Nous croyons que notre travail devrait maintenant **être complété** à l'aide de personnes dont l'expérience et le point de vue sont issus du champ de pratique et de connaissance de **l'activité commerciale et de la gestion des ressources financières**. Par exemple, la collaboration de Jean Martin, propriétaire de son commerce dans le Village, à notre quatrième rencontre apportait déjà de nouvelles perspectives et générait une nouvelle dynamique de réflexion.

LE VILLAGE DONT ON PARLE :

La psychologie sociale nous apprend que les gens ont des perceptions très différentes

des limites d'un territoire donné. Par exemple, une personne pourra dire qu'il n'y a pas de pharmacie ou d'épicerie dans le Village et une autre dira au contraire qu'elle connaît deux pharmacies et deux épiceries: ces deux personnes ont des cartes mentales différentes du Village, construites d'après leurs perceptions et leurs expériences personnelles qui proviennent de l'usage qu'ils font de ce milieu. Nous avons nous-mêmes constaté ce phénomène naturel au sein de notre groupe de travail et nous avons donc décidé d'établir, aux fins de ce document, les frontières du Village aux rues **Notre-Dame, St-Hubert, Sherbrooke et De Lorimier.**

Si nous avons étendu notre vision du Village à l'ensemble de ce territoire, nous ne l'avons cependant pas désigné comme champ d'action nécessaire de tous les objectifs décrits dans ce projet de plan global de développement. Au contraire, chaque projet pourra se réaliser **sur une fraction du territoire**, selon les plans d'action et les calendriers de réalisation qui seront établis ultérieurement.

En résumé, ce document n'est, à notre avis, que le rapport d'étape... d'une première étape.

LA MISSION DU COMITÉ

Améliorer progressivement et par étapes, sur la base de l'état actuel des ressources du Village, la qualité de vie économique, culturelle et sociale du quartier en vue d'en faire **un Village gai accueillant et convivial pour tous ses habitants et toutes ses clientèles** (hommes et femmes de toute catégorie sociale, de tout âge, célibataires, en couple et en famille).

Ce faisant, donner autant d'importance aux personnes qu'à l'économie. Par exemple, les personnes ne sont pas seulement ceux-celles qui dépensent (les clientèles) mais aussi ceux-celles qui y travaillent comme employés-es, comme employeurs et comme travailleurs autonomes (entrepreneurs, artistes, artisans, professionnels).

Les gais ne sont pas que des consommateurs: un Village développé est aussi un milieu de travail et d'actualisation de soi pour des créateurs, des entrepreneurs et des professionnels-artisans gais. Le Village doit aussi devenir un milieu où des gais-es peuvent gagner leur vie.

*Enfin, le Village est aussi le milieu de vie et l'environnement des individus et des familles **qui y habitent** et qui viendront y vivre. Un Village développé doit donc aussi (et en priorité) répondre aux besoins de ces hommes et de ces femmes de tout âge et de toute condition sociale.*

DES OBJECTIFS ET DES ACTIONS PROPOSÉS

A) AMÉNAGEMENT URBAIN DU VILLAGE SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE DU QUARTIER

En améliorant l'aménagement urbain et la qualité visuelle du Village, nous pourrions y attirer plus facilement les habitants, les commerces, les travailleurs et les clientèles désirés.

LE BEAU ATTIRE LE BIEN !

Faire l'inventaire du quartier

- ✓ Dresser une carte géographique: la présenter et la diffuser
- ✓ Placer une maquette dans une vitrine disponible

Et (liste non exhaustive)...

- ✓ Développer la rue Amherst comme axe principal N-S en commençant par une section (ex: entre Ontario et Robin), appuyée sur le Marché et le Vieux-Port (zone de transition vers le Village).
- ✓ Développer des axes N-S et E-O secondaires.
- ✓ Développer le quadrilatère de la Station de métro Papineau (de Maisonneuve, Dorion, Ste-Catherine, Cartier): faire un parc où on peut s'asseoir pour rencontrer et attendre, avec plan d'eau et sculptures.
- ✓ Mettre en valeur et intégrer les éléments construits actuels du quartier: les commerces et les édifices qui sont situés sur les rue transversales et hors des zones à forte activité comme la rue Ste-Catherine.
- ✓ Revaloriser le Parc de l'Espoir, au coin S-O de Ste-Catherine et Plessis (rebaptisé par plusieurs *Parc du Désespoir* ou bien *Le Cimetière*): par exemple, un mur de pierre appuyé sur le mur du bâtiment avec une cascade d'eau tombant du toit.

- ✓ Favoriser le développement d'**espaces verts avec plan ou jeux d'eau**, caractéristiques et ayant une fonction précise.
- ✓ Concevoir et utiliser un **mobilier urbain spécifique au Village**: lampadaires, poubelles, bancs, bacs à fleurs, supports à vélo, système de signalisation des rues, etc.
- ✓ Obtenir de la Ville de Montréal une **adaptation de sa réglementation** afin de permettre un aménagement du Village conforme au plan de développement urbain comme, par exemple, au sujet du zonage, de l'affichage, de l'utilisation de la voie publique, du mobilier urbain, des enseignes sur la rue...

B) ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIALES

- ✓ Développer des **commerces de jour et de soir, diversifiés et axés sur les activités et les besoins de la vie quotidienne, hebdomadaire** (horaire de travail et de vie des différentes clientèles du Village).

Variété de restaurants et de commerces: steak house, fine cuisine, *Nickel*, SAQ...

Commerces de vêtements pour hommes et pour femmes, tailleurs, designer, habits de ville...

Commerces pour la décoration intérieure: mobilier, peinture, tapisserie, bibelots, etc...

Librairie: inviter l'Androgyne à ouvrir une succursale dans le Village.

- ✓ **Rue Amherst:** 50 % piétonnière, commerces de jour non compétitifs avec ceux de la Ste-Catherine: boutiques, B&B, antiquaires, décoration, galeries d'art, quelques restaurants-terrasses près de l'intersection Ste-Catherine.
- ✓ Conduire une **véritable** étude de marché (et non un sondage d'opinion et de perception) auprès des consommateurs.
- ✓ Organiser une **mise en marché et une promotion efficaces** des activités et des services du Village: affichage, média, etc.
- ✓ Favoriser la libre circulation des clientèles et proposer **une gestion de la concurrence qui s'inspire du marché global** plutôt que de la compétition sauvage ? *La Chambre de commerce gaie du Québec a un leadership à exercer en ce sens. Il existe historiquement dans le Village une compétition entre les commerces, principalement les bars et les clubs, pour arracher et garder la plus grosse part de la clientèle.*
- ✓ **Vendre le Village comme un milieu où on peut travailler et gagner sa vie** (voir paragraphe en italique de la section MISSION).

- ✓ Augmenter les clientèles du Village à partir du % très important des gais de la région métropolitaine et des autres régions **qui ne fréquentent pas le Village actuel** parce qu'ils ne s'y reconnaissent pas. En plus de chercher à répondre aux besoins de cette importante population par le développement et la diversification des commerces, **agir sur les phénomènes de perception, sur l'image projetée par le Village**: ne pas la laisser au hasard ou aux mains de n'importe qui mais la gérer par des objectifs et avec des outils promotionnels.
- ✓ Tenir compte des **projections démographiques**: le Village dans 5 ans sera différent de celui d'aujourd'hui. Ne pas faire l'erreur d'aboutir dans 5 ans avec un Village qui réponde aux besoins d'aujourd'hui. **Savoir prévoir**: jeunes gais-es (les ados d'aujourd'hui), familles gaies, gai(e)s vieillissant(e)s.
- ✓ Inventer et installer **des outils et des instruments particuliers et propres au Village** pour la signalisation de rues et la communication publique afin de promouvoir efficacement les ressources du quartier auprès des touristes, des habitants et des usagers comme, par exemple: **des colonnes polyvalentes aux coins des rues** (affichages d'événement, signalisation des rues, direction et commerces/services, promotion des commerces, sonorisation de la rue par un haut-parleur intégré, décoration par des fleurs et un éclairage approprié, identification propre du territoire du Village).
- ✓ Bâtir **un plan d'affaires** qui attire des **banques**, des **investisseurs** et des **commerces importants**. Se questionner sur les facteurs qui les découragent et qui les irritent. Se questionner sur l'impact de *l'économie souterraine* dans le Village sur la réputation du quartier et sur le manque de motivation des investisseurs.
- ✓ Prévoir une **animation de rue**: des endroits et des performeurs choisis avec soin, comme — mais mieux que — dans le Métro.

C) ACTIVITÉS CULTURELLES

- ✓ Se donner une véritable **MAISON DE LA CULTURE** (autour d'un projet de salle polyvalente et bilingue à l'Électra avec le groupe Guzzo): **un lieu d'expression et d'expérimentation des arts** plastiques/graphiques (peinture, dessin, gravure, sculpture, photographie) et de la scène (chanson, musique, comique, mime, théâtre) sans oublier la mode, les conférences, etc.
- ✓ Développer notre petit **quartier-latin** sur Amherst: galeries, ateliers, bistrot de rencontre.
- ✓ Susciter et favoriser l'établissement de **lieux culturels** (cinéma et/ou salle de spectacle polyvalente).

- ✓ Susciter et supporter la tenue **d'événements culturels importants** dans le Village et **fermer la rue Ste-Catherine** plus souvent à l'occasion des fêtes du calendrier civil.
- ✓ Placer un peu partout des **sculptures de personnages gais de l'Histoire**: *notamment une statue ou un buste de **Raymond Blain**, ancien conseiller municipal du Centre-Sud, qui fut le premier conseiller municipal gai de l'histoire canadienne à être élu après avoir rendu publique son orientation homosexuelle, un homme qui eu une influence positive déterminante sur le développement du Village et des gais à Montréal.*

D) LOISIRS ET SPORTS

- ✓ **Un véritable centre sportif et de culture physique pour l'entraînement et la pratique, ouvert aux hommes et aux femmes, jeunes et vieux**: un gymnase de culture physique, des salles d'entraînement polyvalentes (ex: arts martiaux, cardio-vasculaire, danse, etc).

Développer et/ou adapter les ressources actuelles du quartier ou bien créer quelque chose de neuf. *Ce qui existe (GYM, SPA) déjà répond aux besoins d'une clientèle très limitée d'hommes jeunes, beaux et capables de dépenser pour des aménagements luxueux axés sur le social et le paraître.*

E) HABITATION

- ✓ Aller voir le Groupe Gazaille (Place Québec) pour leur vendre l'idée d'une mise en marché de leurs condos aux gais-es en vue d'augmenter le bassin de consommateurs pour la zone commerciale du quartier.
- ✓ Ne pas augmenter la densité de population actuelle.
- ✓ Assurer une **variété de types et de qualités d'habitation** pour répondre aux besoins des diverses clientèles (segments socio-économiques) qui doivent cohabiter.
- ✓ Il semble y avoir suffisamment d'unités d'habitation de catégorie moyenne inférieure: il faudrait augmenter la quantité disponible d'unités d'habitation dans la catégorie **moyenne supérieure**. Cette clientèle demandera alors cependant **plus d'espaces de stationnement** pour les automobiles qu'elle possède habituellement.
- ✓ Favoriser le développement de **bureaux installés aux rez-de-chaussée** des rues afin d'attirer les jeunes professionnels.

- ✓ Définir des **critères architecturaux plus précis** et inciter à leur respect dans les travaux de restauration et de rénovation afin de respecter les styles originaux des bâtiments d'habitation.
- ✓ Faire en sorte que les nouvelles constructions respectent **l'échelle actuelle** et possèdent des **structures non combustibles** (en acier et/ou en béton) afin d'améliorer l'insonorisation, de réduire les risques de propagation des incendies et de coûter ainsi moins cher en assurances aux propriétaires et aux locataires. Favoriser aussi que les plans incluent **la verdure et les plans d'eau**.
- ✓ Offrir **un éventail de modes de tenure** pour répondre aux besoins des gens (revenus et grosseur des familles): loft (en espace zoné *commercial*), location, propriété, copropriété, coopérative d'habitation, habitation collective (pour personnes âgées, pour personnes vivant avec le SIDA) et, en périphérie seulement, quelques tours d'habitation. Ne pas oublier l'aménagement pour les personnes handicapées.
- ✓ Organiser un **service-conseil** à l'intention des propriétaires actuels et nouveaux afin de les accueillir en leur donnant le goût de contribuer aux objectifs de revitalisation du Village et en leur fournissant les conseils professionnels nécessaires.

F) DIMENSION DES BESOINS SPIRITUELS

Le Village compte à son actif une paroisse qui a démontré sa grande sensibilité aux personnes d'orientation affective homosexuelle, la paroisse St-Pierre-Apôtre. Le Centre St-Pierre s'inspire depuis des années de la même ouverture et continue d'offrir ainsi des services importants à la population gaie. **Le quadrilatère René-Lévesque, Plessis, Ste-Rose et Panet** est donc un pôle important du développement global du Village.

G) ÉDUCATION

- ✓ Pourquoi pas une école alternative pour les enfants de parents gais-es et les jeunes gais ?
- ✓ Une école de langues (lien avec le tourisme).

H) LA GESTION DU DÉVELOPPEMENT

✓ **Doter le Village d'un centre multi-services professionnels de développement urbain et économique (*l'Hôtel de Ville du Village !*)**

Non un lieu de pouvoir politique mais un lieu de **leadership et de support professionnel** au développement socio-économique: services-conseil en architecture et en design, mise en marché, communication, promotion, immobilier, tourisme, lobbying, investissement, etc...

Par exemple... dans l'édifice de la Station »C«

✓ Outiller la Chambre de commerce gaie du Québec et le Comité du Village des organes de **communication** nécessaires et efficaces pour **l'information**, la **motivation** et la **mobilisation** de la population et des clientèles du Village au sujet de ses actions de développement et de revitalisation.

I) LA PAIX PUBLIQUE (objectifs repris d'un document déjà présenté au Comité)

✓ Contribuer à créer et à gérer un environnement où **tous** peuvent vivre en paix et que **tous** peuvent fréquenter en paix: ceux qui y habitent, ceux qui y tiennent commerce et place d'affaires, ceux qui y travaillent: tous les types de travail, ceux qui le fréquentent: toutes les clientèles, visiteurs, passants, etc. **La paix pour tous sans exclusion.**

✓ Contribuer à créer un consensus autour de l'objectif général (**la paix pour tous**) chez l'ensemble des groupes et des catégories de personnes de la population et des clientèles du Village et favoriser la concertation et la mobilisation de tous pour l'atteinte de l'objectif commun.

✓ Identifier les facteurs (éléments qui contribuent, les causes, les problématiques) et les agents (ceux qui agissent) de violence physique et verbale et la peur qui en découle: agression physique, verbale ou gestuelle (coups, vol, menace, harcèlement, intimidation, insulte). Connaître les lieux et les personnes; comprendre les phénomènes, les situations, les problématiques.

✓ Faire disparaître ou réduire les facteurs et les agents de violence physique et verbale qui ont été identifiés.

AGENDA

POUR DOTER LE COMITÉ DU VILLAGE D'UN PLAN GÉNÉRAL DE DÉVELOPPEMENT DU VILLAGE

- 1) Discuter ce projet de plan général avec le Comité du Village et obtenir les mandats suivants.
- 2) Lecture par les membres du comité ad hoc des enquêtes déjà réalisées.
- 3) Compléter ce document avec des personnes d'expériences et de points de vue issus du champ de l'activité économique et commerciale.
- 4) Clarifier avec la Chambre de Commerce le **rôle** et le **statut** d'un plan global de développement du Village: coordination, planification, financement, promotion, etc
- 5) Obtenir de la Ville de Montréal **la reconnaissance du leadership** du Comité du Village (ou de la Chambre de commerce gaie du Québec) dans le développement du quartier.
- 6) Mettre en oeuvre des stratégies pour occuper l'espace politique et établir les alliances nécessaires au développement du Village (**lobbying**).
- 7) Faire l'**inventaire** des ressources actuelles du quartier.
- 8) Dessiner une **carte** et construire une **maquette** du quartier actuel et les rendre accessibles à la population du Village.
- 9) Préparer et réaliser une véritable **étude de marché** auprès des consommateurs (habitants et clientèles) qui permette une prospective du développement commercial et communautaire (équipement culturel, social, sportif et loisirs).
- 10) Prévoir et obtenir les **ressources humaines** suffisantes en quantité, en qualité (compétence et expérience) et en disponibilité (temps plein et rémunération possible) pour bien gérer ce plan global de développement.

PHASE-I

DÉMARRAGE = DÉMONSTRATION + MOBILISATION

***Faire ce qui peut être fait (sans préalables)
pour donner un nouveau look d'ici le printemps 99
et amorcer ainsi immédiatement le processus d'action***

1 LES FAÇADES SUR STE-CATHERINE (DE ST-HUBERT À DE LORIMIER):

Par Jean-Pierre et Françoise

- A) **Inventaire** des façades à améliorer (peinture, décoration, enseignes, fleurs, etc.)
- B) **Contact** des propriétaires des édifices où un projet est réalisables en Phase-I
- C) **Propositions** et services-conseil aux propriétaires volontaires
- D) **Réalisation**

2 PROPRETÉ SUR LA RUE STE-CATHERINE:

- A) Obtenir plus de **poubelles** de la Ville et un meilleur **ramassage** des ordures commerciales
- B) Obtenir de la Ville des **supports à bicyclettes**
- C) Motiver les commerçants riverains à déposer leurs vidanges **proprement**
- D) Projet de verdure + **fleurs aux pieds des arbres** (projet de l'été-98 reporté)
- E) Projet **Les Jardiniers du Village** (projet d'André de l'été-98 reporté)

3 **AMÉLIORER LES ESPACES DU DOMAINE PUBLIC SUR LES RUES RÉSIDEN- TIELLES NORD-SUD (DE RENÉ-LÉVESQUE À DE MAISONNEUVE):**

- A) **Contact**er les résidents pour leur demander s'ils accepteraient d'entretenir ces fleurs.
- B) **Planter** des fleurs sur les rues N-S.

4 **PAIX PUBLIQUE:**

M. Luc Pharand s'est associé à André Faivre dans ce dossier et collaborera avec lui pour:

- A) Élaborer un plan d'action qui comprenne les actions suivantes:

Poursuivre et terminer les **recontres** des principaux intervenants et acteurs comme, par exemple, Tandem, Spectre, CLSC, maison de jeunes, table de concertation, groupe de résidents, pour comprendre leurs points de vue et leurs motivations, connaître leurs ressources, identifier les interlocuteurs valables.

Établir des **objectifs** de préparation pour l'automne-hiver 1998-99 et l'été 1999 (*par exemple, face aux agressions commises par des jeunes hétéros qui se font passer pour des prostitués, par des voleurs de rue, par des jeunes qui profitent des foules des feux d'artifices pour commettre des méfaits*).

Rencontrer de nouveau le Commandant du PDQ 22 et faire le **bilan des mois de l'été**.

Accepter l'invitation faite de **rencontrer les officiers et les policiers du PDQ 22**.

- B) Préparer une campagne de **sensibilisation** et d'information de la population et des clientèles du Village.
- C) **Présenter ce plan** d'action et ce projet de sensibilisation au Comité du Village.
- D) **Réaliser** ce plan d'action et cette campagne de sensibilisation.

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □