

2m11.3182.8

Université de Montréal

La dynamique spatiale du marché des bureaux
dans la région métropolitaine de Montréal de 1987 à 2001

par Yannick Gignac

Département de géographie
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Maîtrise en science (M. Sc.)
en géographie

Mars 2004

@ Yannick Gignac



G

59

U54

2004

V. 008

Direction des bibliothèques

AVIS

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

NOTICE

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé

La dynamique spatiale du marché des bureaux dans la
région métropolitaine de Montréal de 1987 à 2001

Présenté par :

Yannick Gignac

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Christopher Bryant

président-rapporteur

William Coffey

directeur de recherche

Claude Manzagol

codirecteur de recherche

Richard Shearmur

membre du jury

Remerciements

En écrivant ses lignes, je prends conscience du temps et de l'énergie qu'il m'a fallu pour rédiger ce travail. Actuellement, je sens un poids énorme quitter mes épaules. Ce poids aurait été sans aucun doute supérieur si je n'avais pas été entouré et encadré par ces personnes exceptionnelles qui m'ont aidé tout au long de la rédaction de ce mémoire.

Je tiens à remercier:

Mon directeur de recherche Monsieur William Coffey et mon codirecteur de recherche Monsieur Claude Manzagol pour leurs précieux conseils et leur esprit critique;

Mes collègues géographes David, Christian et Patrick pour les discussions constructives;

Ma famille et mes amis qui, même s'ils ne comprenaient pas toujours ce que je voulais faire, n'ont cessé de m'encourager à terminer ce travail;

Mes collègues de travail pour les corrections;

Finalement, Mélanie, pour avoir compris que ce travail était très important pour moi.

Résumé

Depuis les quinze dernières années, le paysage immobilier de la région métropolitaine de Montréal a subi de nombreuses transformations. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces transformations, mais la migration d'une économie basée sur la production industrielle vers une économie basée sur le savoir et les nouvelles technologies de l'information et des télécommunications est probablement la principale cause de tous ces bouleversements. Cette recherche trace l'historique et l'évolution du marché immobilier montréalais. À l'aide d'exemples concrets, nous présentons les principaux acteurs qui font évoluer ce marché. Nous utilisons les données sur l'immobilier du commercialisateur Royal LePage, des données sur l'emploi de Statistique Canada pour la période 1981 et 1996, afin d'examiner la composition et l'évolution de pôles majeurs d'espaces à bureaux situés au centre-ville de Montréal et en périphérie de celui-ci.

Le marché immobilier montréalais n'étant pas un marché autonome, il est grandement dépendant des investissements publics. En ce sens, de nombreuses initiatives publiques de projets immobiliers ont eu un succès parfois inespéré et d'autres fois assez controversées. Les politiques publiques ont influencé et influenceront de plus en plus le fonctionnement de ce marché qui n'est pas autosuffisant et fortement sous contrôle de capitaux étrangers, comparativement au marché immobilier de nombreuses métropoles américaines. Les résultats de cette recherche nous permettent de croire que cette transformation n'est pas encore terminée et que plusieurs bouleversements sont encore à venir. En effet, l'évolution constante des technologies de l'information et des communications liées à la globalisation des marchés promet de marquer profondément l'organisation spatiale des métropoles comme Montréal.

Mots Clés : Marché immobilier, décentralisation, centre-ville, espace à bureaux, Montréal.

Summary

For the last fifteen years, the real estate landscape of metropolitan Montreal has undergone many transformations. Several factors can explain these transformations, but the migration of an economy based on industrial production towards one based on knowledge and information and telecommunication technologies is probably the principal cause of these changes. This research traces the history and the evolution of the real estate market of Montreal. With the help of concrete examples, we present the principal actors in the evolution of this market. We use the real estate data of Royal LePage and Statistics Canada employment data for the period of 1981 to 1996 to examine the composition and the evolution of the major poles of office space located in downtown Montreal and its periphery.

The Montreal real estate market is not an autonomous market, being largely dependent on public investments. Many public real estate projects had unexpected successes and others were very controversial. Public policies influenced and will influence more and more the operation of this market which is not self-sufficient and is strongly under the control of foreign capital comparatively to the real estate market of many American cities. The results of this research suggest that this transformation is not finished yet and that several upheavals are still to come. Indeed, the constant evolution of communication and information technologies related to globalisation promises to strongly influence the spatial organization of cities like Montreal.

Key words : Real estate, decentralization, downtown, office space, Montreal.

Introduction	1
Chapitre 1 : Présentation et méthodologie de recherche	
1.1. Revue de la littérature	
1.1.1. Études à portée générale sur la dynamique de la localisation des activités de bureaux	3
1.1.2. Études spécifiques aux provinces canadiennes et à la région métropolitaine de Montréal	5
1.1.3. Études sur les facteurs de localisations des activités de bureaux	9
1.2. Présentation de la problématique	
1.2.1. Mise en contexte	12
1.2.2. L'analyse intra-urbaine	12
1.3. La décentralisation des activités de bureau	16
1.4. Déconcentration métropolitaine	18
1.5. Décentralisation : Le cas de Montréal	20
1.6. Cadre conceptuel	
1.6.1. Centralité	21
1.6.2. Décentralisation	21
1.6.3. Forme urbaine	22
1.6.4. Localisation	23
1.6.5. Carte schématique	23
1.7. Détermination des objectifs et hypothèses	
1.7.1. Objectifs	25
1.7.2. Hypothèses de recherche	26
1.8. Méthodologie	
1.8.1. Définition et justification de la région d'étude	
1.8.1.1. Définition des zones d'études	26
1.8.1.2. Description des zones d'étude selon les différentes sources	26

1.8.1.3. Détermination de la période d'étude	28
1.9. Méthode de collecte de données	29
1.10. Choix des outils et des techniques d'analyse	
1.10.1 Indices statistiques	30
Chapitre 2 : Caractéristiques et évolution du marché de l'immobilier de bureau	
2.1. Caractéristiques des produits immobiliers	
2.1.1. Un bien localisé	32
2.1.2. Un bien hétérogène	34
2.1.3. Un bien durable	35
2.1.4. Un marché opaque	36
2.2. Classification des espaces à bureaux	37
2.3. Les cycles de marché	
2.3.1. Problématique	38
2.4. L'immobilier d'entreprise et la mutation du système productif	40
2.5. Le nouvel immobilier d'entreprise	41
2.6. Acteurs de l'offre et stratégie	43
2.6.1. Les filières de production de l'immobilier d'entreprise	43
2.7. Les grands propriétaires d'édifices à bureaux de la région métropolitaine	46
2.8. Les principaux financiers des grands édifices à bureaux du centre-ville de Montréal	51
2.9. Le rôle des acteurs administratifs	53
2.9.1. Subventions territorialisées	56
2.9.2. Objectifs des « cités »	60
2.9.3. Problématique de ces « cités industrielles » dans la région métropolitaine.	63

2.10.	Revitalisation de la trame urbaine :	
	Le Quartier international de Montréal.	69
2.11.	Acteurs de la demande et leurs besoins	72
Chapitre 3 : Histoire et évolution du marché de l'immobilier de bureaux dans la région métropolitaine de Montréal.		
3.1	Historique :	77
3.2	Profil du complexe de bureaux de Montréal	79
	3.2.1. Évolution des cycles immobiliers à Montréal.	83
3.3.	Déconcentration urbaine des activités de bureaux.	86
	3.3.1 La décentralisation au Canada :	87
	3.3.2 Décentralisation des activités de bureaux dans la région métropolitaine de Montréal.	88
3.4.	Facteurs de délocalisation des entreprises utilisatrices d'espaces à bureaux.	93
3.5.	Analyse de l'évolution de l'immobilier d'entreprise dans la région métropolitaine de Montréal.	
	3.5.1. Évolution du marché toutes catégories confondues.	
	3.5.1.1. Superficie totale	96
	3.5.1.2. Superficie occupée	98
	3.5.1.3. Superficie inoccupée	100
	3.5.1.4. Absorption totale	101
	3.5.1.5. Taux d'inoccupation	103
	3.5.2. Évolution du marché selon les espaces de Classe A et de Classe B.	
	3.5.2.1. Taux d'inoccupation d'espaces à bureaux de classe A & B	105
	3.5.2.2. L'absorption d'espaces à bureaux de classe A & B	108

3.6.	Transformation de la relation emploi et demande de bureaux	109
3.7.	Prévisions pour les prochaines années.	110

Chapitre 4 : Évolution des technologies, de l'emploi et la demande d'espace à bureaux

4.1.	Impact des nouvelles technologies de télécommunications sur la forme urbaine :	
4.1.1.	Reconfiguration de l'espace de travail	114
4.1.2.	Thèses contradictoires : concentration versus déconcentration	116
4.1.3.	Tendance à la centralisation	118
4.2.	Les NTI et l'emploi	
4.2.1	Évolution de l'emploi tertiaire	119
4.2.2	Télétravail et demande d'espace à bureaux	120
4.3.	Les groupements fonctionnels et spatiaux d'utilisateurs	
4.3.1.	Explications	124
4.3.2.	Concentration des secteurs d'emplois dans le centre-ville de Montréal	126

Conclusion	133
-------------------	-----

Bibliographie	137
----------------------	-----

Liste des cartes

Carte I	Dynamique du marché des bureaux dans la région métropolitaine de Montréal 1987-2001.	24
Carte II	Découpage du centre-ville de Montréal selon le commercialisateur Royal LePage.	28
Carte III	Localisation de la Cité du multimédia	59
Carte IV	Découpage du centre-ville de Montréal selon Royal LePage vs limites des secteurs de recensement de Statistique Canada (1996).	127

Liste des graphiques

Graphique I	Cycle du marché immobilier	83
Graphique II	Évolution des cycles de construction à Montréal 1950-1996	84
Graphique III	Superficie totale de 1987 à 2001	97
Graphique IV	Superficie occupée de 1987 à 2001	98
Graphique V	Superficie inoccupée de 1987 à 2001	100
Graphique VI	Absorption totale d'espace de 1987 à 2001	102
Graphique VII	Évolution du taux d'inoccupation de 1987 à 2001	103
Graphique VIII	Taux d'inoccupation d'espaces à bureaux de classe A	104
Graphique IX	Taux d'inoccupation d'espaces à bureaux de classe B	105
Graphique X	Absorption d'espace à bureaux de classe A	107
Graphique XI	Absorption d'espace à bureaux de classe B	108

Liste des tableaux

Tableau I	Palmarès Top 50 des principaux gestionnaires de la région métropolitaine de Montréal en 2002.	48
Tableau II	Classement par zone des principaux gestionnaires immobiliers.	50
Tableau III	Dix besoins immobiliers des entreprises du multimédia (source : Aubray Roy, 1999).	64
Tableau IV	Potentiel de décentralisation des principaux utilisateurs de bureaux du centre-ville.	91
Tableau V	Potentiel de décentralisation selon le type d'activité (Source: Hudon, Michel, 1990).	92
Tableau VI	Les mouvements d'entreprises de services dans l'agglomération montréalaise et leurs mobiles.	94
Tableau VII	Le télétravail et son impact sur la demande d'espace à bureaux (LUENGAS, R, 1997).	121
Tableau VIII	Groupements fonctionnels à Toronto (GAD, GUNTER; 1985)	125
Tableau IX	Secteurs d'activités économiques regroupés (Coffey, Manzagol, Shearmur; 2001).	128
Tableau X	Coefficient de localisation des activités de bureaux au centre-ville de Montréal.	129

Liste des figures

Figure I	Schéma de décentralisation dans l'espace des lieux de travail de deux entreprises a & b de NILLES (1976).	123
----------	---	-----

Sigles et abréviations:

CBD: Central Business District

CCE: Cité du commerce électronique

CM: Cité du multimédia

CMM: Communauté métropolitaine de Montréal

CUM: Communauté urbaine de Montréal

FAAI: Finance, assurance et affaires immobilières

NTI: Nouvelles technologies de l'information

TIC: Technologies de l'information et des communications

Introduction

L'objectif de cette recherche est d'analyser la dynamique spatiale du marché des immeubles à bureaux dans la région métropolitaine de Montréal depuis les quinze dernières années, soit de la période 1987 à 2001.

Comme nous avons pu le remarquer en effectuant la revue de littérature portant sur le sujet, il n'existe que très peu d'études ou de recherches sur l'immobilier de bureau dans la région métropolitaine de Montréal, ainsi que pour les grandes métropoles du Canada. Dans le cas de Montréal, les études antérieures nous rapportent l'émergence de pôles économiques secondaires à celui du centre-ville. De cette façon, l'étude de COFFEY, MANZAGOL et SHEARMUR (2000) sur *L'évolution spatiale de l'emploi dans la région métropolitaine de Montréal, 1981-1996*, démontre la présence de pôles majeurs à l'extérieur du centre-ville dans la région métropolitaine. En comparant ces pôles avec les données recueillies par des commercialisateurs (agents immobiliers chargés de la vente ou de la location d'espaces commerciaux), nous remarquons qu'il y a un lien entre la croissance de l'emploi et la croissance de la demande de bureaux dans ces pôles. Ainsi nous voulons connaître quelle est la cause et quel est l'effet de ce lien?

À l'aide des données sur l'immobilier du commercialisateur Royal LePage, des données sur l'emploi de Statistique Canada pour la période 1981 et 1996, nous examinerons la composition et l'évolution de ces pôles majeurs situés au centre-ville et à l'extérieur de celui-ci.

La tertiairisation de l'économie, vecteur de la transformation des métropoles, laisse apparaître deux modèles d'organisation urbaine en Amérique du nord, soit le modèle monocentrique qui fait référence à un centre d'activité économique spécialisé unique et le modèle polycentrique qui fait référence à la présence d'au moins un centre d'activité économique spécialisé autre que le CBD (centre des affaires). La majorité des métropoles canadiennes, incluant Montréal, correspondent plus au modèle monocentrique. Par contre, de nombreuses métropoles américaines se retrouvent plutôt dans le modèle polycentrique. En utilisant comme base théorique le

modèle de localisation industrielle dans l'étude de la localisation intra métropolitaine des bureaux, tel que proposé par HAIG (1927), HOOVER et VERNON (1959), et DANIELS (1975), nous tenterons d'expliquer la répartition spatiale des bureaux dans la région métropolitaine de Montréal. Le marché immobilier étant par ailleurs soumis au jeu de l'offre et de la demande, nous expliquerons le rôle des différents acteurs, soit l'entreprise privée et les organismes gouvernementaux du côté de la demande, les promoteurs et les agences gouvernementaux du côté de l'offre. Par la suite, comme mentionné plus haut, nous analyserons la composition de ces nouvelles zones attractives ainsi que la composition du centre-ville au niveau des emplois, afin de trouver des regroupements fonctionnels et de les quantifier. Finalement, nous chercherons à préciser l'impact des nouvelles technologies de télécommunications sur la demande pour les bureaux à Montréal

Chapitre 1

Présentation et méthodologie de recherche

1.1. Revue de la littérature

1.1.1. Études à portées générales sur la dynamique de la localisation des activités de bureaux

P.W. DANIELS (1975) dans *Office Location : an Urban and Regional Study*, fait un parallèle entre les théories de localisation des activités industrielles et la localisation des activités de bureau. Ainsi, comme pour les industries, la localisation optimale est celle qui minimise les coûts de transport et de main d'œuvre et maximise les profits. Donc, on fait référence aux économies d'agglomération qui sont liées à la localisation et aux économies d'échelles qui sont liées à la proximité du marché. La plus grande différence qui peut exister entre ces deux types d'activités (activités de bureaux vs activités industrielles) se situe au niveau des intrants et des extrants. En effet, le produit de la production industrielle est beaucoup plus concret que celui des bureaux, par conséquent, est plus facilement analysable. *DANIELS* compare les données de l'Economist Intelligence Unit (E.I.U.) de Londres de 1964 en rapport avec les facteurs de localisation intra urbain des activités de bureaux, (tels que les traditions, le prestige, les capacités de contacts, etc.), à celles obtenues par *P.COWAN* (1969) pour la même région. L'auteur soulève quelques évidences empiriques en ce qui concerne la localisation intra urbaine des activités de bureau. Ainsi, selon *DANIELS*, le facteur le plus important en ce qui concerne la localisation au centre de Londres, est la possibilité et la facilité de contacts avec des organisations externes à l'entreprise. Par contre, il existe une importante différence entre les résultats obtenus par l'E.I.U. et *COWAN* en ce qui concerne le rôle du prestige comme facteur de localisation. Ce qui était jugé très important dans l'un, est devenu de moins grande importance dans l'autre.

JOHN M. CLAPP (1980) nous propose un modèle théorique pour étudier la localisation intra-métropolitaine des activités de bureaux en plus de tester quelques

implications du modèle. Il veut ainsi tester les principes directeurs de la localisation des bureaux qui corresponde en fait aux facteurs de localisation tels le prestige, la tradition, les possibilités de contacts, les ressources en télécommunication, etc. L'auteur nous propose plusieurs théories de la localisation des bureaux, mais en particulier celle de *O'HARA* (1977) qui a développé un modèle d'équilibre général pour les déplacements de « contacts face à face ». Ainsi, les déplacements peuvent avoir lieu dans toutes les directions, mais l'équilibre coût-superficie décline avec la distance du point central. Ce qui suppose que l'intensité totale des contacts (nombre de contacts par unité de surface et par unité de temps) décline en fonction de sa distance du CBD. Ainsi, le nombre de contacts face à face est plus élevé au centre-ville, ce qui suppose un besoin d'espace plus élevé malgré les coûts (pieds carrés) plus élevés au centre, ceux-ci sont justifiés par les résultats finaux qui correspondent généralement à des signatures de contrats. Les données utilisées proviennent de la Coldwell Banker Corporation et couvrent la région de Los Angeles, une métropole actuellement très décentralisée.

GUNTER GAD (1985) dans un article publié dans *Urban Geography* nous présente la dynamique de la localisation des bureaux à Toronto. L'auteur nous explique les trois vagues de décentralisation qui ont touché la métropole canadienne à partir des années 50. En dépit de la vigueur de la suburbanisation du marché des bureaux, le centre-ville de Toronto a pu retenir les principales organisations financières, les sièges sociaux de plusieurs compagnies « élites » canadiennes et les bureaux de services professionnels de haut niveau (Gad, 1985, p.331). D'un autre côté, la croissance des bureaux en banlieue consiste en des bureaux à portée principalement locale ou de certaines branches des entreprises qui entretiennent que très peu de relations face à face. Au niveau des sièges sociaux, il remarque l'arrivée de certaines compagnies d'assurance et de compagnies étrangères dont le siège social canadien n'est pas le principal lieu de décision, et récemment il a observé une grande variété de bureaux dont les principales fonctions correspondaient à des tâches cléricales. *GAD* conclut qu'il

existe une différence entre le caractère collectif (sans aucun lien de concurrence) des bureaux de banlieue et ceux du centre-ville. Ainsi, la suburbanisation favoriserait un déplacement des emplois moins spécialisés et par conséquent moins bien rémunérés vers la banlieue, ce qui créerait une certaine discrimination ou ségrégation socio-économique entre la ville et la banlieue.

JOEL GARREAU (1991) avec son livre *Edge City: Life on the New Frontier*, est un des premiers auteurs à s'attarder aux phénomènes des *edge cities* aux Etats-Unis. En effet, dans plusieurs régions métropolitaines américaines les centres-ville traditionnels perdent leur rôle principal de pourvoyeur d'emploi au profit des banlieues. Certaines de ces banlieues se développent sous plusieurs aspects si bien qu'elles deviennent pratiquement indépendantes de leur ville centrale respective. Bien entendu, plusieurs auteurs ont parlé de *suburban downtown* par exemple, mais Garreau est le premier à conceptualiser, à définir et à baptiser le terme. À l'aide d'étude de cas portant sur différentes villes des Etats-Unis (Washington, Dallas, Los Angeles, New-York, Atlanta, etc.), l'auteur nous présente les différents visages que prennent les *edges cities* et se questionne sur plusieurs de leurs aspects, allant des difficultés méthodologiques de leur délimitation territoriale jusqu'au nom à leur donner. L'auteur identifie trois modèles de développement des « Edge Cities ». Dans le premier modèle, il constate que malgré l'apparition des « edge cities », le centre-ville maintient son rôle et son pouvoir économique traditionnel. Dans le second modèle la croissance économique semble partagée entre le centre-ville et les agglomérations suburbaines. Finalement, le dernier modèle présente les cas où le centre-ville perd de son pouvoir économique au profit des « edge cities ». L'auteur présente la difficulté majeure de l'étude des *Edges cities*, qui est l'histoire. En effet, aucune d'entre elles n'a atteint l'âge de la maturité. Ainsi, personne ne sait à quoi ce phénomène va ressembler lorsqu'il aura atteint la maturité. Finalement, ce livre apporte un modèle indispensable de conceptualisation ou d'aide à la conceptualisation par ses nombreux exemples pour toute étude portant sur l'évolution des centres-villes.

1.1.2. Études spécifiques aux provinces canadiennes et à la région métropolitaine de Montréal

PELLETIER & BEAUREGARD (1966) nous offrent une description de l'évolution du centre-ville de Montréal au début des années 60. Ainsi, ils présentent un exemple de rénovation urbaine amorcé par l'édification de la Place Ville-Marie. Selon les explications de ces auteurs, la construction de cet édifice fut un facteur déterminant dans l'amorce du déplacement du centre financier de la rue St-Jacques au boulevard Dorchester. Les auteurs attribuent la subite transformation du centre-ville au financier new-yorkais, Bernard Zeckendorf, promoteur de la Place Ville-Marie qui fut précurseur des autres développeurs immobilier (Pelletier & Beauregard, 1966, p.9). On remarque que déjà à cette période, la fonction de bureau était responsable de la majorité des emplois, soit 80 000 sur un total d'environ 130 000 au centre-ville. Dans leur analyse, les auteurs nous expliquent très bien l'évolution de la fonction des affaires, l'affirmation de la notion de proximité dans le choix de localisation, et finalement, la présentation d'un règlement de construction de la cité, qui malgré l'absence de plan d'urbanisme, en tient lieu en partie du moins, puisqu'il détermine la disposition des immeubles.

MARIO POLÈSE (1988) dans une étude socio-économique sur l'arrondissement centre, présente la structure, l'évolution et les perspectives d'avenir des activités de bureau à Montréal. L'auteur démontre qu'il existe dans le centre-ville de Montréal « un véritable « complexe » économique d'activités de bureau. Celui-ci repose sur trois piliers : les grands sièges sociaux d'entreprises actives dans le domaine du transport, des communications, de l'énergie et de la fabrication; les institutions financières; et les services aux entreprises (bureaux d'avocats, cabinets de comptables, services informatiques, etc.) » (p.8).

Ce « complexe » des activités de bureau est lié par les échanges d'informations. Les entreprises se regroupent pour diminuer leurs coûts d'information, d'où l'importance d'avoir un centre-ville compact. Il est très

important pour les entreprises qui sont situées au centre-ville d'avoir les informations rapidement et en exclusivité, c'est pourquoi les nouvelles technologies de l'information n'influencent pas directement les localisations centrales, puisqu'elles ne sont pas encore totalement sécuritaires. Les informations qui sont ainsi transmises sont parfois complexes et exigent donc des explications directes. La vitalité de ce « complexe » de bureau est tributaire du dynamisme de l'ensemble de l'économie québécoise. Il souligne que « Montréal possède, par rapport à sa région, un des centres-villes les plus forts en Amérique du nord » (p.9). Il n'existe pas, selon lui, dans la banlieue de Montréal, de véritable marché parallèle des espaces à bureaux comme on en retrouve aux États-Unis et qui prennent la forme de « Edge City » pour reprendre l'expression de GARREAU (1991). Ce phénomène s'explique entre autre, par la petitesse du marché montréalais.

POLÈSE (1988) étudie l'évolution des bureaux dans différentes zones de la région métropolitaine et remarque que certaines de ces zones sont en pleine expansion, contrairement à d'autres, qui sont en processus de marginalisation et de déclin. À l'intérieur de l'arrondissement Centre, les activités de bureau sont fortement concentrées dans ce qu'on appelle le centre des affaires (quadrilatère Peel, Sherbrooke, Viger, Bleury). Il remarque de plus, que l'expansion des bureaux à l'intérieur du noyau central se fait à l'intérieur d'un rayon très limité, surtout le long des axes est-ouest « de prestige ». Finalement, il semble évident pour l'auteur que le noyau central pourra accueillir sans trop de difficultés la croissance prévue au cours des dix à quinze années à venir.

MICHEL HUDON (1990) dresse un tableau de la fonction de bureau à Montréal depuis les années 60. Le but de l'étude est d'évaluer l'impact du *Plan d'aménagement de l'arrondissement Ville-Marie* et la décentralisation des bureaux. Hudon croit que « ce qui rend l'avenir des bureaux problématique dans le centre-ville de Montréal n'est pas tant l'impact possible du *Plan* que le renforcement probable des tendances récentes à la décentralisation » (Hudon, 1990, p.xi). Selon lui, « le seul remède à long terme est l'augmentation de la

compétitivité de Montréal pour l'attrait d'activités administratives d'envergure nationale et internationale » (Hudon 1990, p. xii). Ainsi, l'édification de tours à bureaux logeant les sièges sociaux de grandes entreprises d'envergure internationale au centre-ville serait un moyen de maintenir le dynamisme et la compétitivité de Montréal. Ceci aurait un effet centralisateur, comme l'a été la construction de la Place Ville-Marie sur le déplacement du quartier financier de la rue St-Jacques au boulevard Dorchester (actuellement René-Lévesque) dans les années 60 (PELLETIER & BEAUREGARD, 1966). Il conseille aussi « un suivi efficace au niveau statistique qui peut permettre de connaître et de contrôler le phénomène de la décentralisation et d'axer les efforts au bon endroit » (Hudon 1990, p.xii).

WILLIAM J. COFFEY (1996) nous explique que « le principal facteur qui influence la demande d'espace à bureau au Canada et dans d'autres pays développés est la transformation structurelle (ou plus précisément, la tertiarisation) de l'économie » (Coffey, 1996, p.1). L'auteur constate que la tertiarisation de l'économie montréalaise des 20 dernières années, aura un impact important sur la demande d'espaces à bureau. Bien que cette croissance ne soit pas aussi marquée que dans les autres grandes villes du système canadien, Montréal suivra néanmoins cette tendance. (Coffey, 1996) L'auteur observe une croissance du travail mobile, ce qui influence l'apparition de deux phénomènes importants dans l'organisation spatiale du centre-ville, soit le partage des bureaux (« *hot desking* ») et le télétravail. Finalement, d'après les analyses, la région de Montréal se situe entre le premier et le second modèle, plus près du premier, de développement des « *edges cities* » proposé par GARREAU. *PAUL LEWIS* (1996), dans une étude sur le télétravail et son rapport avec l'aménagement du territoire, nous présente les différentes formes que peut prendre le télétravail et son intégration à la vie courante. Le télétravail correspond aux activités professionnelles effectuées à l'extérieur de l'entreprise, grâce à la télématique. Ainsi, l'auteur expose des thèses contradictoires sur les effets à long terme des nouvelles technologies de l'information (NTI). Ainsi, on se retrouve d'un côté

avec une première thèse qui soutient que les télécommunications induisent une désurbanisation, une déconcentration des activités sur un très vaste territoire (MITCHELL, 1995). Les télécommunications permettent ainsi une plus grande flexibilité de localisation. Selon cette thèse, la ville perd progressivement son importance. D'un autre côté, il y a une autre thèse qui soutient que la déconcentration n'est pas inévitable. Ainsi, selon GRAHAM et MARVIN (1996), le développement des télécommunications encouragerait une centralisation des activités. Les auteurs en viennent à la conclusion que les NTI ne sont pas neutres. En effet, même si le télétravail permet de réduire la longueur des déplacements liés au travail, il peut en générer de nouveaux, qui vont s'échelonner sur des périodes de temps différentes de celles actuellement présente. Du point de vue de la forme urbaine, favoriser le télétravail pourrait causer davantage de problèmes qu'il ne serait susceptible d'en résoudre.

RACHEL LUENGAS (1997), dans son mémoire de maîtrise sur *Le télétravail et son impact sur les immeubles à bureaux à Montréal*, constate que le centre-ville de Montréal reste, malgré tout, un centre d'affaire dynamique dans lequel se concentrent de plus en plus des activités de haut niveau malgré le départ de nombreuses activités en banlieue. Selon elle, le télétravail a très peu d'impact sur la demande d'espace à bureaux. De plus, elle fait remarquer que les activités les plus susceptibles d'avoir recours au télétravail sont les services FAAI (finance, assurance et affaires immobilières) et que ce sont ces trois groupes d'activités qui sont en croissance à Montréal. Donc, il semble important, selon elle, de procéder à une évaluation des tendances à la délocalisation de ces types d'activités afin de déterminer l'impact sur la demande de bureaux dans l'avenir.

1.1.3. Études sur les facteurs de localisations des activités de bureaux

En 1968, le Suédois TÖRNQVIST établit un modèle qui met en relation la hiérarchie interne d'une entreprise et les flux d'informations associés à chaque degré de cette hiérarchie. Suite à leurs besoins différents de contacts et à la manière dont ceux-ci peuvent être établis, les services (comptabilité, marketing,

ressources humaines, etc.) d'une entreprise vont être demandeurs de localisations distinctes. Les services marketing, par exemple, sont généralement localisés au centre-ville puisque c'est à cet endroit que le potentiel de contacts est maximal.

Les travaux de CARLSON (1951) et EHRLEMARK (1964) ont fait ressortir que la recherche d'information, ainsi que la prise de contacts personnels constituait les activités qui occupaient la majeure partie de l'horaire de travail du personnel de direction (Donnay, 1985) Ainsi, le modèle de TÖRNQVIST (1968) rend compte de cette répartition. En effet, les grandes villes ont la capacité d'attirer les fonctions qui demandent des échanges d'informations considérables. Les contacts intra urbain et inter régionaux sont facilités de part la proximité des entreprises. (TÖRNQVIST, 1968)

Un autre Suédois, THORNGREN (1967), propose un modèle associant les flux d'informations et les économies externes réalisées par les entreprises grâce à ceux-ci. Ces économies externes sont de deux types. Les économies à court terme qui sont réalisées grâce à un regroupement de services spécialisée, et les économies à long terme qui proviennent d'informations stratégiques permettant de mieux positionner les entreprises dans un monde de plus concurrentiel. (DONNAY, 1985).

THORNGREN (1967) reprend et généralise les trois phases dans la procédure de communication interne d'une entreprise, proposé par EHRLEMARK (1964). La première phase concerne le « processus d'orientation ». L'équipe de gestion de l'entreprise établit une vision à long terme de son développement en multipliant les contacts auprès de centres de recherches et des principaux pouvoirs publics.

La seconde phase concerne le « processus de planification » et vise particulièrement à identifier les alternatives de développement à moyen terme. Cette seconde phase implique moins de contact direct.

Finalement, la dernière phase qui correspond au « processus programmé » implique des contacts de routine qui nécessite très peu d'échange d'information. Ces échanges sont surtout directifs et se rapporte aux opérations quotidiennes. Ce

type de correspondance peut facilement se réaliser à distance. (THORNGREN, 1967)

Donc, à la suite de cette revue de la littérature, on remarque que les centres-villes sont des lieux de relations et d'interactions assez complexes. L'évolution de ceux-ci ne se fait pas à la même vitesse, en fonction de l'endroit où l'on se trouve sur la planète. Ainsi, en ce qui concerne les centres-villes américains, on se retrouve avec une décentralisation des activités économiques vers des zones situées en banlieue. Ces nouvelles zones vont parfois prendre plus d'importance que le centre-ville traditionnel et ainsi former des Edges Cities. Par contre, dans le cas de la région métropolitaine de Montréal, on observe un léger desserrement des activités vers la banlieue, mais à un niveau qui ne pourrait être comparable aux métropoles américaines.

Finalement, en ce qui concerne les facteurs de localisation et l'influence des nouvelles technologies sur la localisation des activités de bureaux, on remarque que les opinions sont mitigées. Les auteurs nous ont exposés divers facteurs influençant la localisation des activités de bureaux, sans toutefois être capables de déterminer avec certitude leur ordre d'importance. Même son de cloche en ce qui concerne l'impact des nouvelles technologies de l'information sur la localisation. Les auteurs s'accordent pour dire qu'elles ont une influence sur la localisation, mais cependant ils ne peuvent la qualifier et la quantifier précisément.

1.2. Présentation de la problématique

1.2.1. Mise en contexte

L'analyse de la localisation des bureaux peut se faire à deux échelles géographiques. À l'échelle macro géographique, la genèse du modèle des flux d'information. Ainsi, de nombreux auteurs vont s'intéresser à l'étude de la dispersion régionale des bureaux, ainsi qu'à la séparation entre les activités de direction et les activités de production.

À l'échelle micro-géographique, soit en milieu intra urbain, les recherches ont plutôt portée sur les associations spatio économiques de la fonction urbaine de

bureaux. Vers la fin des années 70, on assiste au regroupement de ses deux échelles d'analyse. En effet, on appliquera en milieu urbain l'analyse des flux d'information et les résultats de recherches mettront l'accent sur les potentiels de décentralisation, ce qui replacera certaines analyses à une échelle régionale. (DONNAY, 1985).

1.2.2. L'analyse intra-urbaine

Comme le mentionne DONNAY (1985), « c'est le secteur financier qui, le premier s'est différencié. Il devient la caractéristique essentielle du *hard core* des villes. L'analyse de la région métropolitaine de New-York, réalisée en 1959 par HOOVER et VERNON, ainsi que ROBBINS et TERLEKIJ l'année suivante, établit un parallèle entre la localisation des bureaux financiers et celle des marchés monétaires » (p.162). La multiplication des contacts directs entre les institutions pourrait expliquer cette coexistence.

LICHTENBERG (1960) élargit le champ d'étude en distinguant les bureaux financiers de ceux qui n'ayant aucun rapport avec cette branche de l'économie. Il reconnaît la relation entre activités, mais souligne le caractère intangible de la plupart de ces transactions surtout en ce qui concerne les bureaux non financiers. LICHTENBERG voit, dans la forte masse d'informations continuellement mises à jour au centre de la ville, la raison de la localisation intra urbaine des services de direction.

Les facteurs de localisations ont été mis en évidence via des sondages auprès de gestionnaires d'entreprises par un grand nombre d'auteurs. (Donnay, 1985). « La méthode est classique et s'il est possible de dégager, dans certains cas, les contraintes majeures affectant la localisation, il reste que cette procédure est très subjective dans la mesure où les comportements sont analysés *a posteriori* » (Donnay, 1985, p.163).

Les premières études de ce type ont été réalisées à Londres, par l'*Economist Intelligence Unit* en 1964, et par COWAN *et al.* en 1969. « Il apparaît

que la potentialité de contacts constitue la préoccupation principale des responsables de la localisation. Cela confirme les résultats des analyses antérieures » (Donnay, 1985, p.163). Un aspect économiquement intangible lié à la symbolique du lieu comme critère de localisation révèle son importance auprès des gestionnaires d'entreprise. (Donnay, 1985). Ainsi, comme le mentionne DANIELS, « *Some firms also related prestige to their links with the financial institutions from which they obtained loans etc. reasoning that it increased their credibility and chances of obtaining funds* » (DANIELS, 1975, p.121) .

Cependant, comme le mentionne Donnay à propos de l'enquête menée par Cowan, , « le rôle du facteur de prestige est difficile à vérifier. Ainsi, dans son enquête, il lui accorde une moins grande valeur » (Donnay, 1985, p.163) Il semble de plus, que le secteur financier soit le plus sensible à ce phénomène, bien que de nombreuses sociétés industrielles ne soient pas indifférentes à la publicité et au prestige offert par une localisation centrale. D'une manière générale, et comme le remarque COWAN, les responsables semblent chercher une justification après coup et pour beaucoup, le choix d'une situation centrale est dicté par la tradition. La présence de surfaces libres et les motivations personnelles du responsable principal jouent au moins autant que tous les autres facteurs proposés.

Les premiers essais d'analyse des relations entre activités de bureaux ont été menés dans une optique purement spatiale. Cette recherche consiste à étudier successivement la répartition des entreprises de bureaux classées selon leur activité spécifique et à confronter leurs caractéristiques de dispersion. Les classifications se résument dans bien des cas, à quelques grands secteurs directement accessibles dans les relevés statistiques nationaux. Le problème majeur avec ce type d'analyse est l'impossibilité de comparer les résultats obtenus d'un pays à l'autre, puisque les classifications sont approximatives

Deux auteurs nous font remarquer que les tours à bureaux au centre-ville proviennent d'une demande dérivée (POLÈSE, 1988; CROUZET, 1999). En milieu urbain, on distingue souvent le propriétaire ou promoteur du terrain de celui qui l'occupe pour des fins commerciales ou résidentielles. Le promoteur cherche

normalement à assurer l'utilisation la plus intensive des terrains qui sont à sa disposition. Plus il peut mettre d'utilisateurs sur un hectare, plus il pourra le vendre cher. Mais encore faut-il qu'il puisse « empiler » les utilisateurs et que ceux-ci y consentent? Les édifices en hauteur (gratte-ciel) sont, à cet égard, une innovation technologique de première importance. Cette technologie a permis une exploitation plus intensive de l'espace, notamment pour le tertiaire supérieur. Dans presque toutes les grandes villes modernes, les gratte-ciel marquent l'endroit où la valeur du sol est à son maximum. Puisque le prix du sol est, parallèlement, un mécanisme d'affectation des ressources, le niveau élevé des prix du centre aura pour effet d'inciter les promoteurs à construire en hauteur.

Si le promoteur achète au fort prix des terrains centraux et y érige des tours à bureaux, c'est qu'il juge que la demande existe. « Les édifices à bureaux sont l'expression d'une demande dérivée. Si l'on construit des édifices à bureaux, c'est que les consommateurs et les entreprises demandent certains services » (POLÈSE 1988, p.17). Les espaces à bureaux sont le lieu de production du secteur tertiaire. La demande d'espace à bureaux au centre-ville dépend de la demande de services supérieurs, donc du prix de ces derniers.

Comme le mentionne JACQUES MALÉZIEUX (1993), au cours de la dernière décennie, l'immobilier d'entreprise s'est profondément modifié. En effet, l'immeuble auparavant construit et financé par l'entreprise utilisatrice, s'est ajouté l'ensemble des constructions et des aménagements fonciers qu'un nombre croissant d'entreprises utilisent en les louant.

« Toutes les caractéristiques du nouvel immobilier d'entreprise concourent à en faire un phénomène purement métropolitain, qu'il s'agisse du produit, de la filière de production ou du marché. L'immobilier d'entreprise est d'abord une réponse à la tertiariation et à la financiarisation, à la flexibilisation et à l'internationalisation de l'économie » (p.27).

L'immeuble de bureau est un outil de travail qui accompagne les évolutions structurelles de l'économie, mais c'est aussi un local, un bien immobilier, qui a une valeur patrimoniale intrinsèque. La caractéristique

essentielle de cette évolution immobilière est de fluctuer au-dessus ou en deçà des évolutions économiques, créant des cycles de sous-offre et des cycles de sur-offre.

Lorsque l'on regarde l'offre, on remarque un renforcement des localisations particulières à l'intérieur des grands centres qui se rapporte à une logique d'investissement qui cherche à trouver un point d'équilibre entre le coût du foncier et celui de la construction. Ainsi, on peut considérer comme postulat que la pression foncière expliquerait la logique de la localisation des activités de bureaux et ce, bien avant des logiques d'entreprises. Ainsi, ERIC CROUZET (1999) se demande si la localisation des bureaux n'est pas simplement une réponse à une spéculation immobilière plutôt qu'une logique géographique particulière?

Lorsque l'on regarde les cycles de productions à partir des années 70, on constate que le marché de l'immobilier de bureau peut fonctionner d'une manière plus autonome financièrement suite à l'intervention de la filière investisseurs, mais aussi spatialement par rapport aux entreprises utilisatrices. On remarque de plus que le marché des bureaux fonctionne dans leur logique de production et de spatialisation, de la même manière, en cycle, selon les différentes époques.

Certains auteurs (PRUD'HOMME, 1989; MITCHELL, 1995) croient qu'avec l'évolution technologique des communications, la localisation optimale n'est plus importante et que toutes les localisations sont possibles sur un territoire donné. Ainsi, « une thèse soutient que les télécommunications, en permettant de surmonter la « tyrannie » de la géographie – pour reprendre l'expression de Gillespie et Robins (1989) - induisent une désurbanisation, une déconcentration des activités sur un très vaste territoire » (LEWIS, 1996, p.23). Cette déconcentration est, pour plusieurs une conséquence logique, inévitable, puisque avec le progrès des télécommunications, la localisation perd peu à peu de sa signification : les télécommunications permettent une plus grande flexibilité dans les localisations. Ainsi, la capacité de réseautage devient un facteur plus important que la localisation sur le territoire. Effectivement, les nouvelles technologies de l'information ont un effet direct sur la localisation de certaines entreprises dont les activités sont adaptées et nécessitent l'utilisation des nouvelles technologies de

l'information. Par contre, on observe depuis quelque temps, l'effet inverse, soit un renforcement des regroupements sur le territoire. CLAISSE et ROWE (1995) ont montré les limites du paradigme de la substitution. En effet, ce n'est pas parce que les nouvelles technologies de communication le permettent qu'elles vont remplacer les transports. Il pourrait par contre y avoir complémentarité. Selon MOKHTARIAN (1991b), les télécommunications ne supposent pas nécessairement la déconcentration des activités. « Les télécommunications sont à la base d'un nouvel ordre spatial, mais cela ne se traduit pas pour autant par la disparition des villes. Dans les faits on observe une polarisation croissante de l'espace, par les effets conjugués des transports et des télécommunications » (LEWIS, 1996, p.24). Les télécommunications permettent d'agir à distance. Puisque les communications possèdent un caractère centralisateur, celles-ci sont loin de contribuer à la décentralisation des activités. (CASTELLS, 1989; MUSSO, 1994).

1.3. La décentralisation des activités de bureau

La décentralisation est la tendance principale que prend la localisation des bureaux depuis plus de deux décennies. Il semble en exister deux sortes : la décentralisation de la métropole vers les villes de province, telle qu'encouragée dans des pays à administration centralisée comme le Royaume-Uni ou la France, et la décentralisation du centre de la ville vers la banlieue, mouvement très répandu à Londres et aux États-Unis. Selon DANIELS (1975), la décentralisation vers la banlieue constitue une phase distincte et primordiale de la croissance de la fonction de bureau. L'amplitude de ce mouvement varie considérablement entre les différentes agglomérations urbaines. Elle reflète la grandeur de la ville, la tradition des bureaux, la force du centre des affaires, les transports en commun, etc. (MANNERS, 1974). Les tenants du concept de décentralisation concentrée (complexes de bureaux à grande échelle, qui peuvent rivaliser avec le centre de la ville), croient qu'encourager ce genre de décentralisation pourrait maximiser les bénéfices individuels et communautaires et minimiser les effets secondaires

indésirables (GODDARD, 1975, DANIELS, 1979). Les avantages seraient à la fois économiques (économies externes) et sociaux (marché plus diversifié, transport en commun). Et qui plus est, on affirme les concepts de bureaux dispersés et non réglementés sont dépassés.

Comme le mentionne GAGNON (1982), certains auteurs étudient la décentralisation du point de vue du centre de la ville. La centralité du lieu conserve son importance puisque les avantages sont plus grands que la balance des inconvénients (DAVEY, 1973). La concentration des activités reste au centre de la ville à cause de la nature des liaisons qui rattachent les bureaux : liaisons fonctionnelles, meilleurs contacts (GODDARD, 1975). Ce même auteur (GODDARD, 1967) affirme que la théorie urbaine et les données empiriques suggèrent que certaines fonctions de bureau soient non seulement liées au centre, mais encore à des localisations précises à l'intérieur de celui-ci. Dans le cas qui nous occupe, c'est à partir du centre que nous étudierons la décentralisation des activités de bureau.

La décentralisation des activités économiques a connu trois vagues distinctes depuis son apparition à la fin des années cinquante, soit après la deuxième Guerre Mondiale. La première vague correspond au déplacement des services personnels et des services à la consommation, qui vont rejoindre leur clientèle en périphérie. C'est à cette époque que l'on voit apparaître d'énormes centres commerciaux. Cette première vague de décentralisation est aussi marquée par le déplacement de certaines activités économiques vers la banlieue. En effet, quelques activités, notamment l'industrie manufacturière, ont délaissé la ville centrale car la zone périphérique offrait de meilleures conditions. Elles avaient ainsi accès à de plus grands bâtiments sur un seul étage et ce, à moindre coût; elles pouvaient bénéficier de meilleures conditions de transport telles une circulation moins dense et la proximité des autoroutes. «*D'autres encore, en raison de l'utilisation des nouvelles technologies de production, ont eu besoin d'un accès accru à un bassin de main-d'œuvre plus scolarisée et plus sophistiquée que celui*

généralement disponible dans la ville centrale » (DROLET et COFFEY, 1994, p.372).

Durant les années 70, on assiste à la deuxième vague de décentralisation. À cette époque, certaines activités de bureau s'installent à leur tour en banlieue. Ce sont les bureaux d'appui (*back offices*) des entreprises toujours localisées dans la ville centrale qui effectuent des tâches standardisées (traitement de données, services de paye, etc.) ne nécessitant que peu de contacts face-à-face avec la haute administration. La troisième et dernière vague est marquée par le déplacement des services supérieurs du centre-ville vers les banlieues. « *L'économie de certaines banlieues gagne en importance et en diversité au point d'engendrer des économies d'agglomération assez fortes pour attirer les types d'activités de qui, auparavant, se trouvaient uniquement dans le quartier des affaires de la ville centre » (DROLET et COFFEY, 1994, p.372).*

1.4. Déconcentration métropolitaine

Comme le mentionne CROUZET (1999), les idées de trois chercheurs se rencontrent au sujet de l'immobilier de bureaux. Ainsi, malgré leurs approches et leurs conclusions différentes, J.GARREAU pour les États-Unis, M.POLÈSE pour le Canada et J.MALÉZIEUX pour la France, ceux-ci exposent la localisation des bureaux comme étant la conséquence d'une mutation fondamentale du phénomène urbain. .

JOEL GARREAU (1991) propose un modèle évolutif et progressiste de déconcentration des grandes métropoles et, à terme, il programme la mort certaine des centres traditionnels, héritage moribond de la ville industrielle, alors que se prépare, en périphérie, la ville du futur, numérisée et télématique.

MARIO POLÈSE (1988) voit, dans la déconcentration métropolitaine des bureaux, la conséquence de l'hyper-attractivité du centre-ville. Il propose ainsi une théorie selon laquelle il y aurait une sélection des activités dans les espaces les plus centraux des grandes métropoles (notamment dans le cas de Montréal) qui aurait pour effet d'expulser du centre les activités à moins grande valeur ajoutée.

Les prix plus élevés au centre ont pour effet de forcer les activités à moins grande valeur ajoutée à s'installer dans des secteurs périphériques. L'augmentation des prix au centre a pour effet d'attirer les emplois de haut rang. La décentralisation de certaines activités vers la périphérie induite par une augmentation des prix au centre ne doit pas être vue comme un indice d'affaiblissement du centre-ville, bien au contraire. .

De son côté, JACQUES MALÉZIEUX (1999) observe dans les volumes et les mécanismes de production de l'immobilier d'entreprise, à l'échelle intra et interurbaine, une division de l'espace métropolitain qui laisse apparaître un clivage socio-économique. Il existe ainsi une démarcation entre les espaces centraux, qui regroupent les activités à forte valeur ajoutée et les espaces périphériques qui regroupe les activités de type « back office » et des entreprises de moindre envergure. L'immobilier d'entreprises expose le dynamisme et l'évolution d'une économie, mais peut aussi contribuer au déclin de secteur d'activité plus ancien à proximité. (MALÉZIEUX, 1999).

1.5. Décentralisation : Le cas de Montréal

La décentralisation des activités de bureau au Canada ne se fait pas dans les mêmes conditions et pour les mêmes raisons que la décentralisation qui s'effectue depuis plus d'une décennie aux États-Unis. Le déplacement des activités de bureau aux États-Unis est influencé par un phénomène de répulsion du centre-ville traditionnel à cause de conditions socio-économiques très difficiles.

Dans une étude sur la décentralisation des activités de bureau à Montréal, Michel HUDON (1990) du *Service de l'habitation et du développement urbain* de la ville de Montréal, fait le constat que les activités quittent le centre principalement pour des enjeux d'accessibilité ou de coûts des loyers. De part la nature des services offerts, ces entreprises peuvent très bien fonctionner en périphérie des grands centres. (HUDON, 1990, p.x)

L'étude révèle que « les conditions propres à assurer le maintien des avantages du centre-ville par rapport aux secteurs périphériques sont surtout

l'accessibilité par transport public et le maintien d'un équilibre du rapport des coûts de location au centre et en banlieue » (HUDON, 1990, p.x).

1.6. Cadre conceptuel

Cette recherche fait référence à plusieurs concepts de la géographie urbaine et économique, mais en particulier aux concepts reliés à la forme urbaine et à la localisation des activités économiques. Ainsi, il me semble important de faire une brève analyse du cadre conceptuel qui entoure cette recherche.

1.6.1. Centralité

Le principe de centralité nous dit que les relations d'échange et les autres rapports entre les agents économiques donnent naissance à un lieu central. Le terme centralité s'entend ici à la fois dans le sens géographique (le lieu est le centre géométrique d'un espace) et dans le sens de centralisation (regroupement) de la production dans un lieu (POLÈSE, 1994).

Comme le mentionne CLAVAL (2000), la centralité ne joue plus autant que par le passé. Il ne subsiste plus que des centralités ponctuelles, celles dont bénéficient les métropoles. Cela veut dire que les avantages que trouvaient autrefois les entrepreneurs à avoir leurs fabrications installées dans une ville importante au sein d'une aire centrale, ces derniers les trouvent aujourd'hui en installant leurs ateliers, leurs usines ou leurs bureaux dans une ville petite ou moyenne bien reliée à la métropole où se trouvent leurs bureaux centraux. La centralité de zone est aujourd'hui répartie entre les villes qui gravitent autour de métropoles qui ne sont plus régionales au sens traditionnel, ne gravitent plus autour de capitales nationales qui les dominent, et sont directement branchées sur les réseaux économiques internationaux.

1.6.2. Décentralisation

La décentralisation des activités de bureau est en partie le fruit du dynamisme des banlieues. Nous assistons ainsi à l'apparition de nouvelles

entreprises visant le marché des banlieues. Cette décentralisation peut aussi se réaliser dans une suite de divers mouvements. Nous pouvons ainsi assister au déplacement de certaines activités de l'entreprises qui ne nécessite pas une localisation centrale (activités de « back offices ») au transfert complet d'entreprises cherchant des coûts de loyers moins élevés ainsi qu'une accessibilité améliorée de par la présence de liens autoroutiers (HUDON, 1990, p.49-50).

1.6.3. Forme urbaine

- Monocentrique :

La forme urbaine monocentrique fait référence à un centre d'activité économique spécialisé unique (CBD) tel que défini dans les modèles classiques d'occupation du sol urbain (FUJII & HARTSHORN, 1995) développés par l'école de Chicago. Ainsi, au début du siècle, BURGESS voyait que la ville se développait en zones concentriques autour d'un centre unique alors que HOYT, qui adoptait aussi le principe du centre unique, y voyait plutôt un développement sectoriel; (CLAVAL, 1968).

- Polycentrique :

La forme polycentrique fait référence à la présence d'au moins un centre d'activité économique spécialisée autre que le CBD, et dans lequel se trouve au moins deux types d'activités spécialisées (ex : commerce de détails et services supérieurs ou activités manufacturières et commerce de détails, etc.) selon FUJII & HARSTHORN, 1995. Il doit donc y avoir au moins deux pôles d'emplois distincts ;

- Dispersion généralisée :

Le modèle de dispersion généralisée des activités économiques, en opposition au modèle monocentrique, suggère une vaste dispersion des fonctions et des activités économiques sur le territoire métropolitain, telle que les entreprises de commerce de détails et de commerce de gros, les activités de bureau et de distribution entre autres sont largement distribuées et présentes en plusieurs lieux.

Ce modèle, fréquent dans les petites régions métropolitaines, peut cohabiter avec le modèle polycentrique dans les plus grandes (FUJII & HARTSHORN, 1995).

1.6.4. Localisation

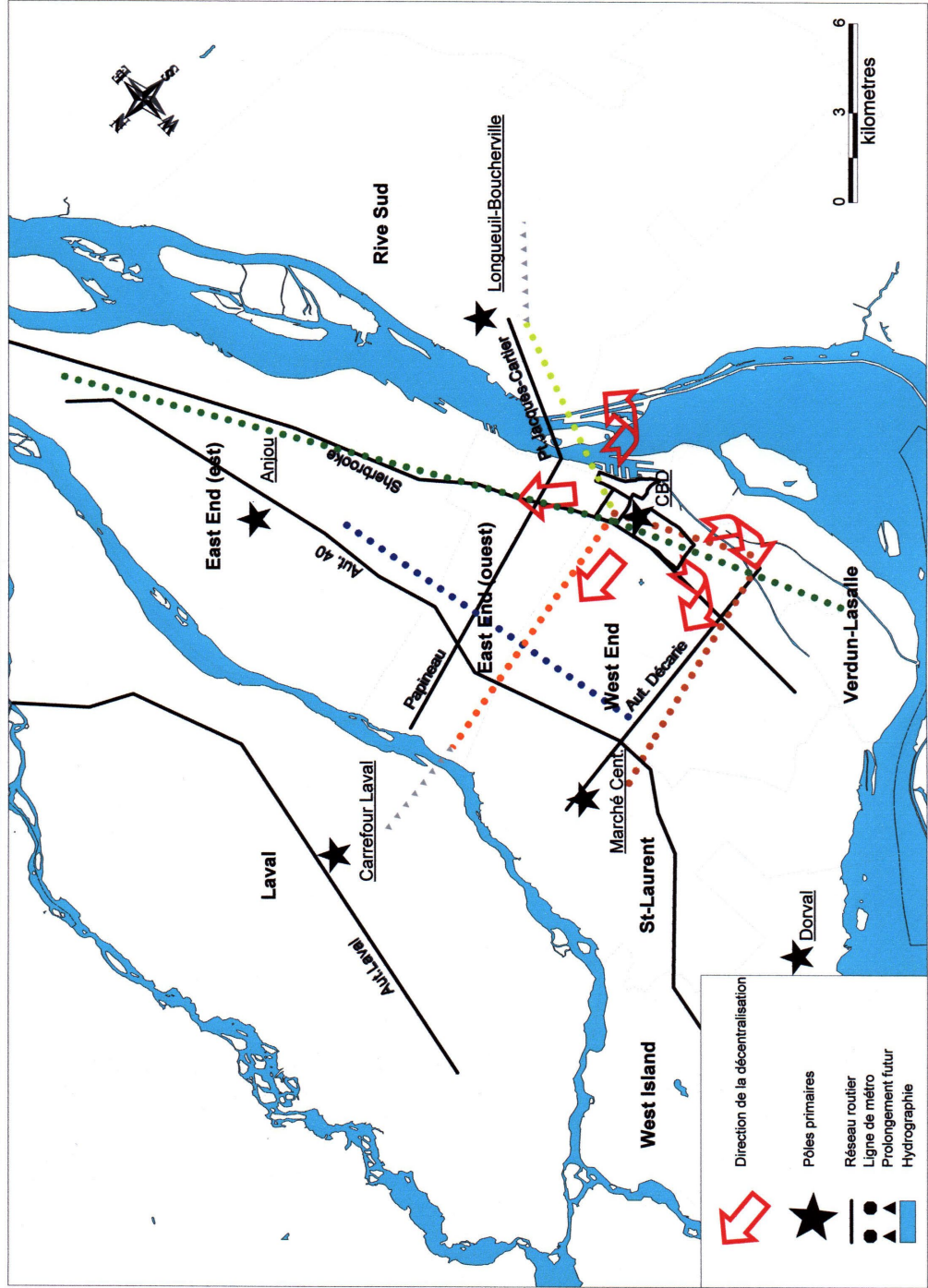
Selon les *Mots de la géographie (1993)*, la localisation n'est pas équivalente au lieu : elle englobe le lieu et le lie aux autres, elle le situe. Toute localisation possède à la fois une singularité, puisqu'elle est seule au monde, et une généralité, car elle relève d'un ou plusieurs types de localisations caractéristiques. La localisation des industries et des autres activités d'entreprises obéit aux règles de formation et de maximisation du profit.

MÉRENNE-SCHOUMAKER (1991), définit la localisation comme la position absolue d'un lieu ou d'un phénomène (exprimé en coordonnées géographiques : Latitude et longitude). Elle mentionne que la localisation devient un choix primordial pour de nombreux dirigeants d'entreprise et pour les responsables publics.

1.6.5. Carte schématique

La **Carte I** est une représentation schématique du sujet de recherche. Elle présente les flux, les nœuds et les réseaux susceptibles d'influencer la dynamique spatiale du marché des bureaux. Cette carte fait référence aux secteurs particuliers de la région métropolitaine qui seront analysés à la *section 3.5* du chapitre 3.

Carte I
Dynamique du marché des bureaux dans la région métropolitaine de Montréal, 1987 à 2001.



1.7. Détermination des objectifs et hypothèses

L'analyse de la dynamique du marché des bureaux à Montréal est un sujet assez récent et donc très peu documenté. Pour cette raison, plusieurs interrogations nous viennent à l'esprit. Cependant, comme le temps nous est précieux et que ce travail se veut précurseur de futures recherches sur ce sujet, nous nous contenterons de répondre à trois objectifs principaux :

1.7.1. Objectifs

- Dans un premier temps, nous voulons présenter le rôle des différents acteurs du marché immobilier montréalais, soit l'entreprise privée et les organismes gouvernementaux du côté de la demande, les promoteurs et les agences gouvernementales du côté de l'offre. Ainsi, comme nous pouvons le remarquer, il semble difficile de discerner l'élément déclencheur du marché de bureaux, est-ce l'offre ou bien la demande? Au travers de ce questionnaire nous voulons présenter les grands joueurs du marché de l'immobilier d'entreprise de la région métropolitaine et voir quelles sont leurs stratégies de développement sur le territoire.
- Par la suite, nous voulons exposer la répartition spatiale des bureaux dans la région métropolitaine de Montréal. Comme les études précédentes ont pu mettre en relief une structure polycentrique ou polynucléaire de la région métropolitaine, nous voulons tenter de caractériser ces nouvelles zones attractives et d'expliquer leurs spécificités. De plus, nous voulons analyser la composition et la spécialisation de ces nouvelles zones attractives ainsi que la zone du centre-ville au niveau des emplois, afin de trouver des regroupements fonctionnels et de les quantifier.
- Nous voulons connaître l'effet qu'ont les nouvelles technologies de l'information sur le marché de l'immobilier de bureaux montréalais. Est-ce qu'il y a une baisse de la demande? Quel type d'espace est en demande? De quelle manière les offreurs vont-ils s'adapter à la demande?

1.7.2. Hypothèses de recherche

- Même si le centre-ville demeure très dynamique, plusieurs zones spécialisées prennent forme en périphérie du centre et dans les banlieues de première couronne.
- Les nouvelles technologies de l'information ont peu ou pas d'influence sur la demande et la localisation des immeubles à bureaux.
- Le centre-ville de Montréal se compose de plus en plus de zones spécialisées comme on en retrouve dans les centres-villes nord-américains.
- Les acteurs du marché immobilier montréalais ne sont pas les mêmes au centre et en périphérie.

1.8. Méthodologie

1.10.2. Définition et justification de la région d'étude

1.8.1.1. Définition des zones d'études

Il est important avant de débiter la description des zones et des limites de la présente étude, de faire le point sur la définition globale des zones des différentes études consultées.

Lorsque nous étudions les différentes études, soit la thèse de MICHEL HUDON (1987) ainsi que les données de Desjarlais & Prévost et Royal LePage, nous pouvons observer que les limites pour chaque secteur et sous-secteur sont différentes selon les auteurs. Donc, il nous faut trouver un certain consensus en ce qui concerne les limites exactes des différents secteurs.

1.8.1.2. Description des zones d'étude selon les différentes sources

DESJARLAIS & PRÉVOST :

Ainsi, dans ce cas, le centre-ville est divisé en quatre zones, soit la zone centrale qui est délimitée par les rues Sherbrooke au nord et Saint-Antoine au sud, Aylmer à l'est et Peel à l'ouest. Il y a la zone Ouest, qui est délimitée par la rue

Sherbrooke au nord, la rue Saint–Antoine au sud, la rue De La Montagne à l’est et la rue Seymour au sud. La zone

Est est délimitée par la rue Sherbrooke au nord, la rue Saint-Antoine au sud, la rue Berri à l’est et la rue Aylmer à l’ouest. Finalement, la zone sud qui est circonscrite par la rue Saint-Antoine au nord, la rue William au sud, les rues Des Sœurs Grises à l’est et DesRivières à l’ouest.

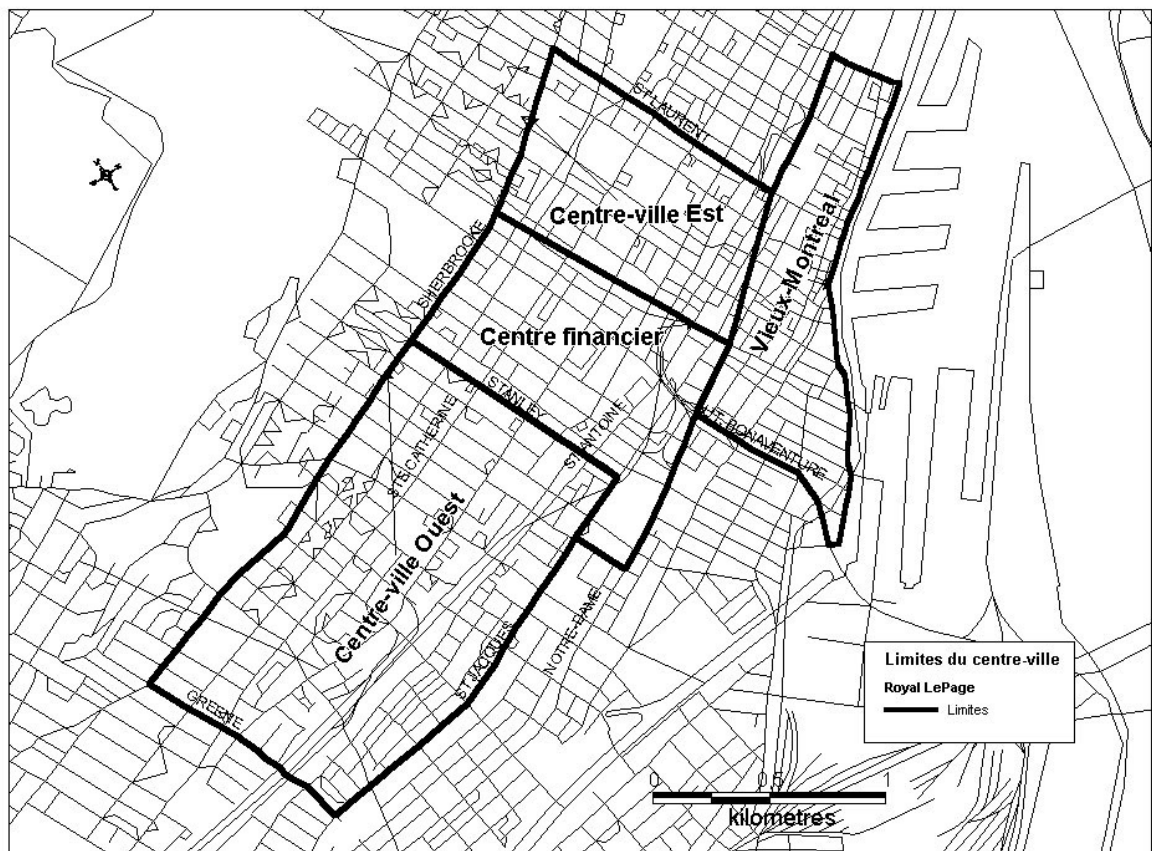
On retrouve la zone Berri-UQUAM, qui est bornée par les rues Sherbrooke au nord et l’autoroute Ville-Marie au sud et qui débute à l’est à partir de la rue Berri. La zone du Vieux Montréal est située entre les rues Saint-Antoine au nord et De La Commune au sud, ainsi que les rues Bonsecours à l’ouest et Des Sœurs Grises à l’est. La dernière zone est Atwater/Westmount qui est localisée entre les rues Sherbrooke au nord et autoroute Ville-Marie au sud, ainsi que les rues Seymour/Chomedey à l’est et Green à l’ouest.

ROYAL LEPAGE COMMERCIAL:

Le découpage du centre-ville utilisé par Royal LePage est légèrement différent du précédent. Le Centre Financier est délimité par les rues Sherbrooke au nord et Notre-Dame au sud, ainsi que les rues Beaver Hall à l’est et Stanley à l’ouest. Le centre-ville est localisé entre les rues Sherbrooke au nord et Saint-Antoine au sud et par les rues Saint-Laurent à l’est et Beaver Hall à l’ouest. Pour ce qui est de la zone ouest, elle est située entre les rues Sherbrooke au nord et St-Jacques au sud, et par les rues Stanley à l’est et Greene à l’ouest. La dernière zone, soit celle du Vieux Montréal est située entre les rues Saint-Antoine au nord et De La Commune au sud et par les rues Berri à l’est et l’autoroute Bonaventure à l’ouest.

Bien que les données du groupe *Desjarlais & Prévost* soient plus complètes en ce qui concerne le centre-ville, nous utiliserons les données du groupe *Royal LePage Commercial* puisqu’elles sont disponibles depuis une plus longue période (**Carte II**).

Carte II Découpage du centre-ville de Montréal selon le commercialisateur Royal LePage



Auteur: Yannick Gignac, 2003
Source: Royal LePage Commercial

1.8.1.3. Détermination de la période d'étude

La période d'étude est conditionnée par la disponibilité des données concernant l'immobilier d'entreprise dans la région de Montréal. En effet, les données informatisées du commercialisateur Royal LePage ne sont disponibles que depuis l'année 1987. Les données plus anciennes ne sont disponibles qu'en version papier et ne couvrent pas la même zone que celle actuellement couverte.

De plus, les données disponibles avant 1987 ne sont pas aussi précises que celle que nous utiliserons pour cette étude. Malgré tout, nous utiliserons les données comptabilisées par MICHEL HUDON (1987) pour la période couvrant de

l'année 1970 à l'année 1987, afin de suivre l'évolution du marché des bureaux dans la région métropolitaine de Montréal. Comme le souligne HUDON (1990), l'année 1990 marque le début d'un nouveau cycle de construction à Montréal. Ce cycle a apporté une forte croissance de l'espace au centre-ville.

De plus, les données de Statistique Canada que nous utilisons sont disponibles pour la période de 1981 et de 1996.

1.9. Méthode de collecte de données

Pour les besoins de cette étude, nous utiliserons l'entrevue via un informateur-clé afin d'obtenir des données exploratoires en ce qui concerne les stratégies d'offre des promoteurs, les choix de localisation des demandeurs et finalement la perception qu'ont les décideurs autant du côté de l'offre que de la demande, au niveau des nouvelles technologies de communications, et en particulier l'impact qu'elles ont ou qu'elles peuvent avoir sur leur métier.

Cette technique est souvent utilisée en amont d'une recherche ou dans une recherche de type exploratoire. Elle est utile pour définir ou préciser une question que l'on désire étudier en profondeur ou tout simplement pour explorer les différentes dimensions de cette même question. Ce type d'entrevue consiste à identifier et à questionner des personnes-ressources qui ont une compétence spécifique par rapport au sujet retenu. Ces personnes sont des acteurs dont les rôles leur confèrent un statut particulier dans un groupe ou dans une communauté. Dans ce cas-ci, ces acteurs seront les promoteurs et les consommateurs de bureaux. Ces personnes constituent des « experts » qui peuvent nous aider à documenter la question ou le sujet de recherche. Le choix de ces informateurs est fonction de leur position sociale, de leur compétence, de leur expérience, etc.

En ce qui concerne les données statistiques, les données utilisées dans cette recherche portent sur l'emploi *selon le lieu de travail* en 1981 et en 1996. Ces données sont tirées des commandes spéciales provenant des Recensements du Canada, et portent sur 32 secteurs d'activités économiques. Ces données sont disponibles pour la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal au

niveau des *secteurs de recensement*. En 1996, la RMR de Montréal était composée de 769 secteurs de recensement (SR), tandis qu'en 1981 elle était composée de 613 (même en ajustant les limites de la RMR pour refléter la définition de 1996). Pour faire une comparaison de l'évolution spatiale de l'emploi entre 1981 et 1996, nous sommes donc obligés d'utiliser le système de 613 SR.

1.10. Choix des outils et des techniques d'analyse :

1.10.1. Indices statistiques

En ce qui concerne le traitement statistique, nous utiliserons *l'Indice de Concentration* afin de déterminer la spécialisation des différentes zones. Ainsi, nous utiliserons la variable *Groupe professionnel* au niveau des *secteurs de recensement* afin d'identifier l'indice de concentration. Comme le mentionne MÉRENNE-SCHOUMAKER, « *l'indice de concentration (IC) permet de mettre en évidence des écarts par rapport à la concentration à une distribution moyenne des activités. De plus, l'IC souligne mieux les orientations économiques régionales ou locales* » (1993, p.39).

L'objectif de cette recherche étant de présenter le plus fidèlement possible la dynamique du marché des bureaux dans la région métropolitaine de Montréal, il ne faut en aucun cas s'attendre à des analyses statistiques très élaborées sur un domaine d'activités en particulier ou sur un site stratégique particulier. Outre l'analyse approfondie du centre-ville, nous voulons mettre en relief les grandes tendances qui supportent et qui vont supporter l'évolution de ce marché au cours des années à venir pour la région métropolitaine. Les acteurs du marché immobilier sont le facteur déterminant dans l'évolution du marché des bureaux. Les décisions qu'ils prennent chaque jour viennent modifier le paysage immobilier de la métropole. Ainsi, c'est à l'aide des entrevues que nous pourrons le mieux présenter la dynamique de l'immobilier de bureaux. Bien entendu, il existe certaines limites face à ces entrevues.

La première limite concerne la confidentialité de certaines discussions. Les personnes interrogées auront probablement certaines restrictions quant aux questions qu'ils leur seront posés et aux réponses qu'elles pourront me donner. Je devrai donc travailler avec du « non dit » et des « sous-entendus », je devrai donc être très vigilant dans mon analyse des entrevues.

La seconde limite concerne le choix de l'unité statistique pour le calcul du coefficient de spécialisation des différentes zones du centre-ville. Les secteurs de dénombrement étant la plus petite unité de mesure utilisée lors des recensements, il est possible, voir même certain, que plusieurs secteurs auront subi un arrondissement aléatoire afin de conserver la confidentialité, ainsi je devrai être très vigilant dans mes conclusions.

Maintenant que nous avons survolé les fondements de cette étude nous pouvons procéder l'analyse de la problématique dans la région métropolitaine de Montréal. Tout d'abord, le chapitre 2 présentera les caractéristiques intrinsèques du marché immobilier. On y retrouvera des exemples et des études de cas qui aideront saisir l'importance de ces caractéristiques. Le chapitre 3 propose un survole historique du marché de l'immobilier de bureaux dans la métropole montréalaise. De plus, nous nous intéresserons à l'évolution des cycles de ce marché. Finalement, le dernier chapitre veut étudier l'impact des évolutions technologiques (communication, construction) sur le marché des édifices à bureaux.

Chapitre 2

Caractéristiques et évolution du marché de l'immobilier de bureau.

Avant d'entreprendre l'analyse de la dynamique de l'immobilier de bureaux dans la région métropolitaine de Montréal, il nous faut dans un premier temps expliquer les caractéristiques propres au produit immobilier. Par la suite, nous devons regarder les transformations qu'a subies ce produit au cours des années. Le marché des bureaux étant régi par la loi de l'offre et la demande, nous allons conséquemment présenter les stratégies et les besoins des différents acteurs de ce marché. Ces acteurs jouent un rôle important autant du côté de l'offre que du côté de la demande, et d'autres ont un rôle à jouer au niveau de l'édification de ce marché des bureaux. Nous essaierons, dans la mesure du possible, d'appuyer nos descriptions par des exemples ou des études de cas s'appliquant spécifiquement à la région métropolitaine de Montréal, afin de permettre une meilleure compréhension du phénomène à l'étude.

2.1. Caractéristiques des produits immobiliers.

Lorsque l'on entre dans une grande métropole, on est tout de suite frappé par la présence d'un grand nombre de tours à bureaux. Généralement, on ne se soucie guère de savoir pour quelles raisons elles sont là et quelles sont les caractéristiques propres à chacune d'elle. Les lignes qui suivent ont pour objectif d'exposer les caractéristiques de ce produit immobilier qu'est la tour de bureaux.

2.1.1. Un bien localisé :

« D'un point de vue physique, un bien immobilier se compose, d'une part, d'un cadre bâti, d'autre part, d'un support foncier unique par nature » (NAPPI-CHOULET, 1999, p.8). À l'inverse des autres biens, le bien immobilier en plus d'être localisé dans l'espace, est aussi stationnaire. La disponibilité du foncier, libre de toute contrainte, est nécessaire à la production du bien immobilier. Ainsi, le rôle des autorités municipales à propos de la construction et de l'offre de biens

immobiliers est non négligeable dans l'analyse de la dynamique immobilière d'une métropole comme Montréal. De nombreux documents, tels les règlements et plans d'urbanisme, exercent une influence directe sur la localisation, la superficie et la densité des surfaces construites, et par conséquent, sur la valeur des biens immobiliers en général.

La contrainte foncière force la dépendance des marchés immobiliers envers les marchés fonciers. Le niveau de la charge foncière étant la principale composante du *prix de revient*¹ d'une opération immobilière, celle-ci intervient à la fois sur la détermination de la valeur d'un bien immobilier, sur le niveau et sur la localisation de la production immobilière. (NAPPI-CHOULET, 1999).

Plusieurs analyses économiques des marchés immobiliers (POLESE, 1988; NAPPI, 1994) mettent en évidence le rôle fondamental du facteur foncier dans la constitution d'une géographie de la production des bureaux. C'est la valeur du sol qui prédestinerait telle ou telle mise en valeur immobilière. De cette façon, les zones les plus centrales ou les espaces de polarisation (pôles d'activités, par exemple) sont des espaces où les tensions du marché sont les plus fortes. De part leur taux de rendement positif, les immeubles à bureaux deviennent des produits d'investissement primés. Ils occupent par conséquent une place de choix dans le portefeuille immobilier. (CROUZET, 1999).

L'articulation entre les marchés fonciers et les marchés immobiliers est un phénomène complexe et délicat qui se modifie en fonction des périodes, des marchés et des acteurs étudiés. Selon VILMIN (1991), on distingue en général deux mécanismes de formation des prix immobiliers en fonction des acteurs et des marchés concernés. Dans les zones périurbaines ou en périphérie des centres-villes, le raisonnement du promoteur est d'intégrer le prix du foncier comme une donnée dans le calcul du prix immobilier. De cette façon, le prix d'un immeuble neuf correspond à un prix de production (charge foncière, coûts de construction, frais annexes). Dans ce cas-ci, c'est le marché foncier qui tend à influencer le marché immobilier.

Par contre, dans les zones centrales, telles que les centres-villes, « c'est le raisonnement du promoteur immobilier qui détermine le prix de l'immobilier, par un mécanisme de *calcul à rebours*² » (NAPPI, 1999, p.9). La rupture entre le prix du foncier en rapport avec celui de l'immobilier dans les grands centres serait issue d'un mécanisme économique dit de rente de rareté. Cette relation de dominance du marché immobilier sur le marché foncier ou le prix du sol se voit accentué du fait du mécanisme de calcul à rebours du promoteur se nomme *l'effet multiplicateur de l'immobilier sur le foncier*. (NAPPI, 1999)

Le caractère localisé des biens immobiliers entraîne des ajustements assez longs entre l'offre et la demande sur les différents segments de marché, compte tenu de la longueur des délais de production inhérents à l'industrie et à la filière construction, en plus de l'impossibilité physique de déplacer les immeubles. Ainsi, toutes modifications quantitatives du parc de bureaux ne peuvent se faire qu'à retardement par rapport à la demande. Malgré tout, dans le cas des grandes métropoles, et en particulier dans le cas de Montréal, les promoteurs ont dû s'adapter au phénomène. Lorsque le besoin pour de nouveaux espaces à bureaux se fera sentir, c'est-à-dire lorsque le taux de vacance des immeubles existants sera de nouveau très bas, plusieurs projets seront prêts à être mis en chantier.

2.1.2. Un bien hétérogène :

En raison du caractère unique de la composante foncière de l'immobilier, les biens immobiliers sont intrinsèquement hétérogènes et se définissent principalement par leur localisation (NAPPI-CHOULET, 1999). Un immeuble moderne de bureaux n'aura pas la même valeur et ne présentera pas les mêmes loyers s'il est localisé en plein cœur du quartier d'affaires de Montréal ou dans un parc industriel de Laval, par exemple. Malgré tout, le caractère hétérogène du bien

¹ Somme des coûts d'achats, de production et de distribution du bien ou du service proposé.

² La charge foncière maximale admissible est alors déterminée à partir du prix de vente prévisionnel de l'immeuble, compte tenu des prix et loyers des immeubles existants, c'est-à-dire du marché de l'ancien, une fois retiré l'ensemble des autres coûts de production. Selon ce principe, ce n'est pas la hausse du prix du sol qui entraîne la hausse des prix immobiliers mais l'inverse, car le prix du sol dépend des marchés immobiliers, c'est-à-dire des bâtiments qui y seront construits.

immobilier est rarement pris en compte dans l'analyse économique et financière des marchés immobiliers. La plupart des modèles de référence reposent sur l'hypothèse que le bien immobilier est homogène et on utilise ainsi des méthodes dites *de comparaison*.

À l'opposé de ces méthodes, on retrouve des modèles plus suggestifs qui sont utilisés pour l'évaluation immobilière. Ces méthodes ont pour principe que les consommateurs tirent une utilité des caractéristiques des biens et non des biens immobiliers eux-mêmes (MALEYRE, 1997). Dans ce cas-ci, la valeur et le prix des biens immobiliers sont estimés en fonction des caractéristiques physiques (âge, surface, qualité de la construction, etc.) et géographiques de ces biens.

2.1.3. Un bien durable :

La durée de vie physique et économique particulièrement longue des bâtiments est une spécificité très importante du bien immobilier. Ainsi, la durée de vie moyenne d'un immeuble est estimée à environ 50 ans selon les produits, et pouvant aller au-delà du siècle pour des immeubles plus prestigieux. Cette durabilité du bien lui procure, d'un point de vue économique, une capacité à assurer une certaine sécurité financière. De cette manière, le caractère durable et parfois patrimonial du bien immobilier fait de lui un bien de consommation et d'investissement. (NAPPI-CHOULET, 1999). GRANELLE (1998) note que dans le cas de l'immobilier d'entreprise, la durabilité n'est pas toujours acquise. Il fait ainsi référence à la nécessaire adaptation du parc de bureaux aux équipements les plus récents et à la destruction d'édifices à bureaux n'ayant pas dépassé les trente ans, parce qu'il était trop onéreux de les reconverter. À ce sujet, DEMERS (1983), explique que « traditionnellement, les métropoles nord-américaines se développent en reconstruisant de façon cyclique sur les mêmes sites » (p.233). Ainsi, à Montréal, plus précisément sur la rue Sherbrooke et autour des places publiques importantes, des bâtiments encore solides ont été démolis pour faire place à de nouveaux édifices plus modernes et cela, même si des terrains vacants étaient disponibles ailleurs. GRANELLE fait référence à la période d'amortissement du

bien immobilier. Celle-ci se définit comme « une charge imputée sur les résultats pour rendre compte du fait que la durée de vie est limitée et pour répartir le coût de l'immobilisation corporelle, après défalcation (déduction) de sa valeur de récupération ou de sa valeur résiduelle, sur les exercices au cours desquels est consommé son potentiel de service » (Institut Canadien des Comptables Agréés; 2002). Ce que nous devons comprendre c'est que bien que la période d'amortissement soit longue, il arrive un moment où la valeur fiscale de l'immeuble en question ne permet plus de générer des flux monétaires intéressants. À ce moment, les actionnaires ont le choix d'apporter des améliorations au bâtiment afin d'augmenter sa valeur fiscale ou le vendre. À cet instant, nous pouvons nous questionner sur les mouvements d'actifs immobiliers dans le centre-ville de Montréal. Une analyse pointue des transactions immobilières effectuées sur période de temps assez longue pourrait probablement nous révéler des faits très importants en ce qui concerne la mobilité des actifs immobiliers. En quelle circonstance le régime fiscal d'un pays peut-il influencer l'investissement immobilier ?

2.1.4. Un marché opaque :

Ce qui distingue les marchés immobiliers des autres marchés de biens et d'actifs, est leur manque de transparence. On remarque d'avantage cette caractéristique en ce qui concerne l'immobilier d'entreprise, plus que pour le marché des logements pour lequel les sources statistiques sont assez complètes. Ainsi, les sources statistiques sur l'immobilier de bureau sont en règles générales rares et imparfaites (NAPPI-CHOULET, 1999).

Les biens immobiliers sont la combinaison de deux biens de nature différente : d'une part il y a le foncier, qui est un bien permanent et non reproductible dont la valeur résulte essentiellement de sa rareté relative, et d'autre part, il y a la construction ou cadre bâti, qui est un bien durable et reproductible.

La valeur du bien immobilier diffère selon sa localisation ou son environnement ou en fonction de ses caractéristiques architecturales et structurales.

Ainsi, selon Ingrid Nappi-Choulet (1999), il existe deux types de marché du bien immobilier. Le *marché des biens reproductibles* où le coût du sol a une faible influence dans le prix de revient total de l'immeuble, puisque celui-ci est situé dans un environnement ayant une grande disponibilité de terrains. Le *marché des biens non-reproductible* regroupe les immeubles prestigieux des grands centres ou des quartiers :

➤ *Les marchés des biens reproductibles*

Ces marchés font référence à des immeubles dont la composante foncière pèse pour très peu dans le prix de revient total de l'immeuble. On retrouve ces marchés dans des endroits où la disponibilité des sols est importante, donc en périphérie urbaine. On y retrouve par exemple, le marché des locaux d'activités construits en zone industrielle.

➤ *Les marchés des biens non reproductibles*

Cette catégorie regroupe les immeubles dits de prestige, qui tirent l'essentiel de leur valeur par leur emplacement, notamment au centre-ville ou dans des quartiers où le foncier est rare. Puisque l'offre est rare et limitée, un faible accroissement de la demande suffit de manière générale à faire grimper les prix dans ces zones (NAPPI-CHOULET, 1999) .

2.2. Classification des espaces à bureaux

La classe «prestige» ou «triple A» a été créée pour mieux regrouper certains bâtiments du marché qui se démarquent des autres bâtiments de classe A par l'image qu'ils projettent et les loyers nettement plus élevés qu'ils obtiennent.

Les bâtiments de classe A ont généralement moins de vingt ans (ou sont fraîchement rénovés), ont une apparence contemporaine et sont dotés des meilleurs systèmes d'ascenseurs, de protection, de halls d'entrée luxueux, des plafonds élevés, etc. Bien qu'il y ait normalement un consensus du marché concernant les

bâtiments de classe A, il semblerait qu'aucun gestionnaire ou propriétaire ne soit d'accord pour que son bâtiment soit exclu de la classe A.

Les bâtiments de la classe B sont généralement plus vieux ou sont des bâtiments ne possédant pas tous les attributs de la classe A, en particulier en ce qui concerne les halls d'entrée luxueux et les plafonds élevés.

Les bâtiments de classe C sont généralement exclus des études de marché. Ceux-ci correspondent aux bâtiments qui sont généralement très vieux et n'ayant fait l'objet d'aucune rénovation depuis plusieurs années. Ils sont de plus, sans climatisation centrale et avec les systèmes mécaniques d'origine.

Finalement, les bâtiments de classe D regroupent les édifices de classe C de petite taille ou en mauvais état de fonctionnement.

Le classement des édifices est subjectif et varie souvent en fonction de la localisation, car les édifices de stature locale sont généralement rehaussés d'une classe.

Comme nous venons de le voir, le produit immobilier qu'est l'édifice à bureaux est un produit ayant des caractéristiques spécifiques, et des qualifications qui lui sont propres, en fonction de sa localisation et de son état physique. Les paragraphes qui suivent nous présentent brièvement les transformations qu'a subies le marché des bureaux en réponse à ce que JACQUES MALÉZIEUX (1993) appelle « la mutation du système productif » (p.26).

2.3. Les cycles de marché

La construction des bureaux n'est pas un événement isolé ou ponctuel, du moins pas en ce qui concerne les tours de bureaux. Lorsque l'on regarde l'évolution de la construction de ces édifices, on observe des creux et des pics, ce qui suppose un phénomène cyclique.

2.3.1. Problématique

Comme le mentionne HUDON (1987), « le problème des cycles dans la construction des édifices à bureaux se manifeste par la fluctuation excessive des

taux de vacances³. Cette fluctuation attire inévitablement l'attention des chercheurs parce qu'elle est nuisible aux utilisateurs de bureaux et par conséquent à l'économie en général » (p.38). Puisque les prix ont tendance à augmenter plus rapidement dans un marché où l'offre est réduite, les fluctuations dans les taux de vacances créeraient une pression à la hausse sur les taux de location. Les variations dans le cycle de construction émaneraient de deux sources.

Dans un premier temps, l'écoulement du temps entre la conception, la construction et la livraison du bien immobilier qui est relativement long.

Dans un second temps, le positionnement des promoteurs, qui en fonction des différentes prévisions qu'ils possèdent vient déterminer l'entrée sur le marché d'un nouveau bien immobilier. (HUDON, 1987).

Il est important de faire une distinction entre les tendances cycliques et les tendances structurelles. Les cycles de construction sont conditionnés par plusieurs facteurs : taux de vacances, taux d'intérêts, conjoncture économique et politique, la perception des promoteurs et les politiques fiscales des gouvernements supérieurs.

De multiples facteurs agissent sur la demande des entreprises à la recherche d'espace à bureaux. En général, la croissance économique, l'évolution de l'emploi de bureau ainsi que la marge de profit suite à une vente, représentant les capacités financières des entreprises, sont des déterminants importants (GRANELLE, 1998). On observe une corrélation entre le rythme de croissance économique et les cycles de bureau. Ainsi, en France l'accélération de la croissance économique en 1987-1988 a correspondu à la phase d'expansion du marché des bureaux ; de même, la décélération de la croissance après 1990 coïncide avec la phase de récession. Malgré tout, il est important de tenir compte de l'excédent d'offre de bureaux dans l'analyse de la demande. Il ne suffit pas d'une nouvelle accélération de la croissance pour connaître une expansion du marché des bureaux, car les stocks excédentaires sont longs à résorber. L'évolution de l'emploi de bureau est un

³ Ratio mesurant le rapport entre le stock vacant immédiatement disponible et le parc total de bureaux existant. En général, il est exprimé en pourcentage.

déterminant fondamental de la demande de locaux par les entreprises. De cette façon, le développement de l'informatique dans les années quatre-vingts a suscité une nouvelle demande d'immeubles adaptés aux nouvelles technologies.

2.4. L'immobilier d'entreprise et la mutation du système productif

Comme le mentionne MALÉZIEUX (1993), l'immobilier d'entreprise est cœur du phénomène de transition économique où le mode de production flexible s'ajoute puis se substitue au mode de production traditionnel. Il existe ainsi une spécialisation dans les branches industrielles progressives, puisque celles-ci sont de plus en plus dématérialisées. Il y a une modification en ce qui concerne l'équilibre des fonctions, avec une diminution des fonctions productives centrales ou de fabrication, et une augmentation sensible des fonctions périphériques telles que la recherche-développement, la conception et la gestion, qui sont en amont, et la distribution, la maintenance et la formation, qui sont en aval, ce qui amplifie la demande pour des espaces à bureau.

L'immobilier d'entreprise est un des facteurs de la dynamique spatiale des activités économiques. Les responsables de l'aménagement du territoire l'ont très vite compris puisqu'ils interviennent directement pour inciter le développement ou au contraire le freiner, selon les logiques de développement adoptées. « L'immobilier d'entreprise est d'essence métropolitaine par sa nature même ; c'est au niveau supérieur de la hiérarchie urbaine que se localisent les fonctions qui ont été responsables de la demande de base et à partir desquelles ont été définis les concepts fondateurs » (MALÉZIEUX, 1993, p.27). Selon des logiques de maximisation des profits et de minimisation des risques, tout converge au niveau de la métropole, ainsi que dans certaines zones périphériques des faisant l'objet de politiques de développement et d'aménagement particulières. De cette façon, le développement d'une économie de l'offre et le jeu spéculatif n'est possible que dans quelques villes, entre lesquelles se réalise une hiérarchisation ainsi qu'une compétition au niveau des prix.

2.5. Le nouvel immobilier d'entreprise

Même si fondamentalement l'expression continue de désigner la même réalité, soit « l'ensemble des bâtiments et des espaces, construit et aménagé pour accueillir un établissement d'entreprise secondaire ou tertiaire, y réalisant une ou plusieurs fonctions requises par la production industrielle des biens matériels et immatériels et des services » (MALÉZIEUX, 1999, p.245). Force est de constater que cette réalité s'est profondément transformée dans son statut et dans sa nature. En effet, bien qu'une partie de l'immobilier d'entreprise continue d'être réalisée et financé par l'entreprise elle-même afin de répondre à ses propres besoins, une partie sans cesse croissante de ces espaces deviennent disponible à la location par un tiers. .

La nouveauté dans ce que l'on appelle le nouvel immobilier d'entreprise est l'apparition d'un produit « en blanc », c'est-à-dire sans que l'on connaisse son utilisateur final. Dans ce cas, l'immobilier n'est plus produit par l'entreprise utilisatrice, mais bien par des promoteurs qui vont le réaliser grâce au financement d'investisseurs et le valoriser en confiant la gestion à des commercialisateurs. De ce fait, la construction de l'immobilier d'entreprise est de plus en plus, le fait d'acteurs organisés en une filière de production. Celle-ci assume la fonction immobilière que les entreprises externalisent, comme elles le font pour de nombreuses autres fonctions de leur organisation, afin d'augmenter leur flexibilité.

JACQUES MALÉZIEUX (1999), observe une combinaison de quatre tendances dans la diversification du produit immobilier « en blanc ». Il s'agit, dans un premier temps, de la prise en compte de plus en plus systématique de l'adaptabilité du bâti. Ainsi, les locaux d'activités, les bureaux, les entrepôts sont proposés dans des bâtiments extensibles, divisibles, modulables, ceux-ci sont de plus en plus polyvalents, mais le plus souvent transformables. Cette aptitude servirait, selon lui, d'une part de satisfaire dans les mêmes locaux ou dans les mêmes ensembles toutes les fonctions de l'entreprise, à l'exception des fonctions

de production lourde ; d'autre part, de faire face aux fluctuations rapides de la demande ou aux effets plus lents du vieillissement.

Dans un second temps, il observe une amélioration en continue de la fonctionnalité du bâti et de l'aménagement. Ainsi, on construit davantage de locaux polyvalents, pour combler le besoin des entreprises fortement tertiariés. On y installe ainsi des équipements de pointe afin de rendre l'espace le plus intelligent possible.

Une troisième tendance est l'élévation constante des niveaux qualitatifs de l'architecture et de la décoration. On assiste à l'apparition d'un nouveau style architectural, « un style d'architecture d'entreprise qui influencera toute l'architecture contemporaine » (MALÉZIEUX, 1999, p.247). Puisque l'image projeté par l'entreprise devient primordiale, les grands cabinets d'architecture sont mis à contribution pour établir de nouveaux standards pour les bâtiments qui les abrites. .

La quatrième tendance lourde qu'il a observé, réside dans la valorisation de l'immobilier par la localisation. L'ordonnancement des espaces à bureaux entre le centre et la périphérie s'organise en fonction de leur disposition en matière de communication. Ainsi, plus l'espaces à bureaux est doté d'équipement performant, plus il est valorisé.

Ainsi, le marché de l'immobilier d'entreprise n'est pas un marché statique, bien au contraire, il évolue en fonction des besoins, autant du côté de l'offre que de la demande. Les locaux sont aujourd'hui rapidement et facilement transformables, afin de répondre aux exigences d'un système productif en constante évolution. Ce système est composé d'acteurs qui ont des besoins à combler et des produits à offrir. La section qui suit présente ces acteurs dans toute leur complexité.

2.6. Acteurs de l'offre et stratégie

La structuration et l'aménagement d'un « complexe de tours à bureaux » au centre-ville est le fruit du travail de plusieurs acteurs qui ont des besoins (acteurs

de la demande) en espaces de bureaux à combler et pour d'autres, des produits et des services à offrir (acteurs de l'offre). Les acteurs de l'offre ont mis sur pied de nombreuses stratégies afin d'offrir des espaces à bureau qui vont répondre à des besoins spécifiques de la part des entreprises utilisatrices, tout en diminuant les risques financiers reliés à de tels projets de développement. Les tribulations économiques de la dernière décennie ont quelque peu transformé le fonctionnement du marché de l'immobilier de bureau. En effet, comme on le verra dans les paragraphes qui vont suivre, le temps où les bureaux étaient offerts « en blanc » (MALÉZIEUX, 1999) sans qu'on connaisse leur utilisateur final est déjà chose du passé. On se retrouve aujourd'hui devant un marché où les demandeurs ont des attentes très précises.

2.6.1. Les filières de production de l'immobilier d'entreprise :

Comme le mentionne MALÉZIEUX (1993, « la montée en puissance, quantitative et qualitative, de la production d'immobilier d'entreprise a été l'œuvre d'une filière de production spécialisée et au sein d'elle-même d'un segment actif capable de définir et d'imposer sa logique spécifique » (p.27). Les entreprises qui assurent l'ensemble du processus lié à la réalisation du nouvel immobilier d'entreprise, de la conception à la mise en marché, se sont regroupé pour créer cette filière. La section qui suit présente les différents intervenants de cette filière.

➤ La filière utilisateur :

La filière utilisateur est historiquement la plus ancienne de l'immobilier d'entreprise. Celle-ci est représentée par l'acquéreur qui en sera l'utilisateur final. Il assure lui-même la réalisation et le financement de l'ouvrage pour son *compte-propre*. De cette manière, le produit final est conçu sur mesure à la demande de l'utilisateur final qui en devient dans la plupart des cas le propriétaire. Le produit final n'étant pas destiné au marché de la vente ou de la location, mais bien de répondre aux besoins de l'entreprise qui recherche un produit adapté à ses besoins,

il faut donc conclure que cette filière de production est ponctuelle et sans objectif pécunier. (NAPPI-CHOULET, 1999)

➤ **La filière promoteur-investisseur :**

Vers la fin des années 60 et au début des années 70 on voit apparaître une filière de production qui s'articule autour de nombreux intervenants dont le couple promoteur et investisseur immobiliers. La décision de la mise en chantier d'un projet immobilier est dans la majorité des cas prise par le promoteur immobilier, qui est lui-même maître d'ouvrage et qui réunit les capitaux nécessaires au financement d'un tel projet. Ainsi, pour faire face aux contraintes de financement de l'opération, le promoteur doit conclure des alliances avec des groupes financiers et des banques.

« Le promoteur est le catalyseur du marché immobilier, celui qui par sa connaissance des opportunités tant du côté de l'offre que du côté de la demande, par son contrôle même de la ressource première, qui est le terrain, et par son expertise, sert d'intermédiaire entre les autres acteurs » (HUDON, 1987, p.22). L'information que possède le promoteur sur le marché de l'immobilier, ainsi que les liens qu'il a développés auprès des utilisateurs de bureaux, font de lui un acteur incontournable du marché immobilier. Son expérience et ses réalisations lui permettront d'obtenir le financement nécessaire pour continuer ses réalisations (Hudon, 1987, p.23).

Le rôle de l'investisseur est particulièrement important lorsque l'on parle du marché des bureaux, puisqu'il est l'intermédiaire entre le promoteur immobilier et l'utilisateur final. Lorsque les marchés vont bien, les investisseurs sont pratiquement associés aux promoteurs immobiliers pour assurer les moyens de financement des programmes et partager les risques des opérations. À l'inverse, lorsque les marchés vont moins bien, ces mêmes investisseurs disparaissent et on assiste à une forte réduction de la production de bureaux en blanc.

Lorsque nous parlons des investisseurs, nous pouvons distinguer les investisseurs institutionnels, qui interviennent directement dans l'investissement

immobilier. Parmi ceux-ci, on retrouve les compagnies d'assurances, les mutuelles, les caisses de retraite et les investisseurs étrangers (GRANELLE, 1998).

Les acteurs techniques de la filière de production (architectes, promoteurs, constructeurs, installateurs, commercialisateurs, gestionnaires, etc.) se sont inscrits comme un segment très actif au sein de la filière, soit en s'individualisant sous forme d'entreprises spécialisées, soit en s'intégrant à d'importants groupes industriels ou financiers. Pour ce groupe, le nouvel immobilier d'entreprise peut constituer un élément important voire exclusif de leurs activités. Ainsi, comme le mentionne MALÉZIEUX (1999), «au stade de la construction et de l'aménagement, des entreprises sont restées généralistes et diversifiées, continuant à intervenir dans le domaine du logement, de l'urbanisme commercial ou de loisir, mais certains groupes se sont constitués en focalisant leurs activités dans un secteur qu'ils ont cherché à dominer, en imposant leurs normes et leurs prix » (p.249).

➤ **Le rôle des financiers :**

Ceux-ci ont un poids déterminant dans l'organisation de la production de bureaux. Ces acteurs interviennent en tant que créanciers afin d'attribuer au promoteur des crédits nécessaires destinés à financer le montage et la construction de l'opération en complément de ses fonds propres qui proviennent de la pré-vente. Ces mêmes acteurs peuvent s'associer au tour de table dans des proportions plus ou moins importantes. Ils peuvent de plus, avoir une intervention en tant que financiers-investisseurs par la création de filiales ou de prises de participation dans des sociétés d'investissement qui gèrent un patrimoine locatif (NAPPI, 1994).

Toujours en ce qui concerne les acteurs économiques et financiers de la filière, le nouvel immobilier d'entreprise peut constituer «une intéressante opportunité de placement réglementaire et obligatoire de fonds collectés (banques, compagnies d'assurances, mutuelles, caisses de retraite, etc.) et de rendement financier assurant sécurité et rentabilité » (MALÉZIEUX, 1999, p.249). Dans des

conditions économiques exceptionnelles, les investisseurs pourraient s'attendre à des profits extrêmes. « Ainsi paré, le nouvel immobilier d'entreprise avait de quoi séduire les responsables tentés par les promesses d'exceptionnels profits financiers [...]. Pendant quelques années, l'immobilier d'entreprise allait être, par excellence, le domaine privilégié de la spéculation » (MALÉZIEUX, 1999, p.249).

2.7. Les grands propriétaires d'édifices à bureaux de la région métropolitaine

Règle générale, le marché des édifices à bureaux est tiré dans deux directions par deux types d'investisseurs. Le premier est l'investisseur institutionnel, comme les fonds de pensions et les fonds de placements immobiliers (FPI) qui continuent d'acheter des immeubles de bureaux de haute qualité à Montréal. Ces groupes dominent maintenant le secteur des investissements à faible risque à Montréal et à travers le pays. Malgré l'activité de ces groupes institutionnels, les sociétés immobilières les plus entreprenantes sont les compagnies privées dans le domaine de la gestion et de l'investissement (Espace Montréal, vol.11, 2002). En ce qui concerne le marché des bureaux dans la région métropolitaine, on y retrouve quatre grands groupes (LES AFFAIRES, 2002). Dans un premier temps, il y a TEACHERS et sa filiale Cadillac Fairview qui possède 50 % de la *Place Montréal Trust*. Par la suite, il y a la Caisse de Dépôt et de Placement et sa filiale SITQ qui a des participations dans neuf immeubles de catégorie A dont la *Place Ville-Marie*, et le *1000 de la Gauchetière*. La Caisse de retraite OMERS et sa filiale Oxford possède notamment le *1200, boulevard René-Lévesque* et le *600, de Maisonneuve Ouest*. Finalement, il y a GWL et sa partenaire British Columbia Investment Management, qui contrôle le *2001, University*, la *Tour CIBC*, au 1115, René-Lévesque, et le *1801, McGill College*. Le **Tableau I** présente le palmarès des 50 plus grands gestionnaires d'immeubles de bureaux de la métropole montréalaise pour l'année 2002, compilé par la revue Espace Montréal. De plus, le **Tableau II** présente par grands secteurs, les principaux gestionnaires d'immeubles.

Dans une étude sur l'immobilier de bureaux à Montréal paru en 1998, dont l'univers concernait un stock de 76 édifices (29,7 millions de pieds carrés) dont l'évaluation municipale était supérieure à 10 millions de dollars et dont la construction ou la rénovation remontait au plus tard au début des années 80, deux chercheurs (M. CHOKO et D. LATOUCHE, 1998) de l'INRS-Urbanisation concluaient que « sept grands groupes possédaient près de la moitié de ces édifices (soit 36) comptant 20,2 millions de pieds carrés » (p.12). Selon cette étude, le groupe TrizechHahn était le plus important à Montréal, possédant 4 immeubles, dont la place Ville-Marie, pour un total de 3,3 millions de pieds carrés, suivi de Oxford Properties avec 8 immeubles, dont la Tour IBM, devenue le 1250 René-Lévesque, pour un total de 3,0 millions de pieds carrés. La Caisse de dépôt et placement, à travers la SITQ et CADIM possédaient en tout ou en partie 9 immeubles offrant 3,6 millions de pieds carrés, dont la Tour de la Bourse (1 million en participation avec Magil-Laurentienne). Le groupe Desjardins possédait le Complexe Desjardins (2 millions de pieds carrés) ainsi que le complexe Guy-Favreau. Il détenait de plus des participations dans trois immeubles (1,4 millions de pieds carrés) à travers Magil-Laurentienne. Monit International, propriété de la famille Kotler possédait 4 immeubles pour un total de 1,1 millions de pieds carrés, tandis que Canderel possédait 2 immeubles (soit 0,8 millions de pieds carrés). Le groupe Westcliff (famille Adelson et Pencer) possédait 3,2 millions de pieds carrés en partenariat avec Goldman Sachs et Winterstern.

Tableau I : Palmarès Top 50 des principaux gestionnaires de la région métropolitaine de Montréal en 2002, selon la revue Espace Montréal.

<i>Gestionnaires</i>	<i>Espace Total (pi²)</i>	<i>Gestionnaires</i>	<i>Espace Total (pi²)</i>

1. SITQ Immobilier	7 220 506	26. Tower Building Mgmt	813 500
2. Oxford Québec	3 976 213	27. Jesta Capital Corp.	797 742
3. Westcliff	2 348 631	28. Antrev Mgmt	782 119
4. Monit International	2 332 325	29. Crofton Moore	670 423
5. Groupe Redbourne	2 233 545	30. Gestion Imm. Dundee	654 277
6. Liberty Sites	2 042 300	31. Placement Rythme	640 268
7. Magil Laurentienne	1 960 727	32. Canderel	628 943
8. Place Desjardins Inc.	1 800 000	33. Industrielle- Alliance	613 100
9. BUSAC	1 672 848	34. CREIT	608 646
10. Gestion G.Coulombe	1 632 801	35. Gestion can. Alpha	583 000
11. Groupe Alexis Nihon	1 547 678	36. Landmark	516 407
12. Conseillers imm. GWL	1 452 165	37. Yale Properties	515 500
13. Nexacor	1 449 048	38. Marcarko ltée.	492 902
14. Groupe Imm.Valor	1 304 973	39. Iscanco	477 498

15. Groupe Cogir	1 256 756	40. Ivanhoé Cambridge	452 467
16. Sun Life	1 199 958	41. Fairway Mgmt	449 378
17. Polaris Reality Canada	1 188 022	42. Dév. Iberville	441 905
18. Métivier Grassi	1 141 090	43. Cominar	411 905
19. Standard Life	1 131 395	44. F.D.L. Compagnie ltée	401 270
20. Groupe Alfid	1 108 243	45. Groupe Rodican inc.	396 000
21. Rester Mgmt	969 000	46. Financière Manuvie	383 389
22. O&Y Enterprise	968 498	47. Axwood Enterprises	382 405
23. CN Rail	952 433	48. Groupe Charron	373 400
24. Banque Nationale	882 930	49. CP Rail	368 000
25. Groupe Petra	845 574	50. Laycan	352 933

Tableau II : Classement par zone des principaux gestionnaires immobilier.**(Source : Espace Montréal, vol.11, T3, 2002)**

Compagnie	Superficie	Compagnie	Superficie
Centre-Ville		Laval	
1. SITQ Immobilier	6 081 300	1. SITQ Immobilier	933 282
2. Oxford Québec	3 743 184	2. Scott Trudeau & Ass	200 973
3. Westcliff	2 151 131	3. Industrielle-Alliance	197 300
4. Magil Laurentienne	1 924 074	4. Groupe Petra	180 000
5. Monit International	1 881 340	5. Métivier Grassi	165 659
Rive-Sud		Est de l'île	
1. Landmark	350 527	1. BUSAC	627 469
2. Groupe Mercille	335 760	2. Groupe Petra	485 574
3. Gestion Immocrédit	330 389	3. Gestion G.Coulombe	440 000
4. Entreprise Brixi	166 908	4. Métivier Grassi	256 762
5. Oxford Québec	133 029	5. Dundee	182 135
Ouest & St-Laurent		Centre-est (les lofts)	
1. Liberty Sites	2 042 300	1. Frankel Enterprise Ltd.	2 675 000
2. Tower Building Mgmt	813 500	2. Marcarko Ltée	985 803
3. Groupe Alexi Nihon	505 261	3. Crofton Moore	670 423
4. Groupe Redbourne	447 251	4. Gestion Candien Alpha	458 000
5. SITQ Immobilier	423 487	5. Groupe Rodican	396 000

On remarque que les positions dominantes sont détenues par de grands groupes immobiliers cotés en bourses et contrôlés par des capitaux américains, ainsi que des groupes de fonds collectifs qui bénéficient des capitaux nécessaires à la prise de possession de tels édifices. Par contre, être une compagnie immobilière cotée en bourse n'a certainement pas été très en vogue dans les dernières années. Effectivement, de nombreuses compagnies immobilières publiques ont été achetées par les caisses de retraite quand ces dernières ont cru qu'il coûterait moins cher d'acheter la compagnie dans son entier que d'en mettre une nouvelle sur pied. Cette action s'est révélée partiellement juste puisque le marché des actions ne donnait pas un ratio cours/bénéfice suffisant pour les entreprises du secteur immobilier (Espace Montréal, vol. 11, n^o 3, 2002).

2.8. Les principaux financiers des grands édifices à bureaux du centre-ville de Montréal

Comme nous pouvons le remarquer, une multitude de financiers sont actifs dans l'immobilier de bureaux au centre-ville de Montréal, via des prêt à court terme ou des prêts hypothécaires sur des termes plus ou moins long. On y retrouve en effet, des banques, des compagnies d'assurance-vie, des compagnies de fiducie, des fonds de placements, des mutuelles et des caisses de retraite. La crise immobilière ayant causé de nombreuses difficultés financières auprès des emprunteurs institutionnels et privés, ceux-ci n'ont eu d'autre choix que de remettre les clés de leurs bâtiments à leurs principaux créanciers. Les institutions ont été forcées de reprendre certains édifices, qu'elles ont en général revendus avec des pertes très importantes, ainsi, elles ne veulent plus revivre une telle aventure (Choko et Latouche, 1998).

En ce qui concerne les sources de capital pour les investissements de haute qualité sur le marché immobilier montréalais, ce sont les caisses de retraite qui continuent d'en être les principales sources. Il y a une dizaine d'années, ces groupes se sont intéressés aux investissements immobiliers, puisque ceux-ci sont devenus des investissements passablement plus sûrs et stables que les titres

boursiers. En effet, un peu déstabilisés par les soubresauts de la Bourse, les investisseurs institutionnels se tournent de plus vers l'immobilier, un actif jugé plus rassurant. Bien que les immeubles offrent des rendements parfois modestes, ils sont toutefois peu risqués. Ils sont donc un placement idéal pour les futurs retraités. L'attrait des caisses de retraite pour les immeubles s'explique par le fait que les propriétés produisent des fonds autogénérés prévisibles en raison des loyers. Comme le mentionne Raymond Laurin, vice-président comptabilité, gestion de l'information, de la Caisse de retraite des Caisses Desjardins : « l'immobilier constitue une valeur refuge en cas de baisse des valeurs mobilières » (LES AFFAIRES, samedi 17 novembre 2001, p.53).

Actuellement, les fonds de pensions sont rejoints à la table des transactions par un groupe grandissant d'investisseurs privés et de fonds de placement immobilier (FPI). Règle générale, ce sont les FPI et les groupes d'investisseurs qui achètent à l'heure actuelle les actifs délaissés par les caisses de retraite. La majorité des grandes caisses de retraite ne souhaitent garder que les actifs de la plus haute qualité lors d'achat de portefeuilles qui les forcent fréquemment à acquérir du même coup un lot d'édifices moins désirables.

Au milieu des années 90, les grandes caisses de retraite publiques canadiennes sont aussi devenues directement propriétaires de certaines compagnies immobilières de premier plan du pays. Cette tendance a été lancée par le groupe immobilier de la CDP (Caisse de Dépôt et de Placement) qui est propriétaire de SITQ Immobilier et de Ivanhoé Cambridge, la Caisse de retraite des enseignants de l'Ontario (propriétaire de Cadillac Fairview), et la Caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario OMERS (propriétaire de la société immobilière Oxford) (Espace Montréal, T3, 2002). L'achat massif de compagnies immobilières publiques par les caisses de retraite a eu lieu quand ces derniers ont cru qu'il coûterait moins cher d'acheter la compagnie dans son entier que d'en mettre une nouvelle sur pied. De cette façon, plusieurs compagnies immobilières publiques se sont converties en FPI pour le traitement fiscal avantageux qu'il leur procure.

Lorsque l'on jette un coup d'œil sur le marché immobilier montréalais, on constate que la majorité des édifices de classe A et triple-A appartiennent maintenant à une caisse de retraite. Cette tendance vient mettre de l'ordre dans la composition des propriétaires immobiliers, après une décennie de turbulences. Après les nombreuses faillites chez les promoteurs immobiliers vers la fin des années 80, les banques et les compagnies d'assurances se sont retrouvées aux prises avec de nombreuses propriétés saisies, mais elles ont réussi à transférer ces dettes aux caisses de retraite dans les années 1990. La stratégie d'investissement à long terme des caisses de retraite correspond d'avantage aux fondements du financement immobilier commercial.

2.9. Le rôle des acteurs administratifs :

Dans le processus de production de l'immobilier de bureaux, les acteurs qui sont en avant-scène sont majoritairement les investisseurs et les maîtres d'œuvre du produit lui-même. Cependant, il ne faut pas oublier que le support sur lequel est construit le bien immobilier est régi par des règlements, qui sont inscrits dans les plans d'urbanisme et les schémas d'aménagement, concernant son utilisation et son aménagement. Pour cette raison, lorsque l'on explique le rôle des différents intervenants de la filière de production de l'immobilier de bureau, il est très important d'expliquer le rôle prépondérant des autorités publiques provinciales, régionales et municipales. La section qui suit vient présenter les différentes formes d'interventions possibles des autorités publiques à l'égard de la production de l'immobilier de bureaux et plus précisément dans le cas de la région métropolitaine de Montréal.

Pour les acteurs administratifs (gouvernements, municipalités, administrations et services publics, etc.), ce nouvel immobilier d'entreprise semble être le meilleur moyen de mettre en valeur rapidement et efficacement plusieurs de leurs politiques et actions. Ils peuvent de plus assurer le développement économique et favoriser la création d'emploi sur un territoire déterminé. Ils voient dans ce nouvel immobilier d'entreprise, un moyen d'assurer une amélioration du

paysage urbain par la mise en place de programme de rénovation et d'extension du cadre bâti.

Malgré tout, comme le mentionne HUDON (1987), « dans le contexte nord-américain, le pouvoir des autorités est limité plus par la tradition de laisser-aller que par le manque de moyens » (p.24). En effet, les outils d'urbanisme, tel le zonage, offre la possibilité au conseil municipal d'exiger des densités supérieures en échange d'assouplissement à la réglementation. (p.25) Malgré tout, il est important de mentionner l'attitude proactive des autorités municipales, en regard des programmes et des projets mis en place pour favoriser le développement du marché de l'immobilier de bureaux dans la métropole. Comme le mentionne DEMERS (1983), «il est indéniable que les interventions, souvent spectaculaires, des différents paliers de gouvernement ont marqué le centre-ville de Montréal au cours des trente dernières années. Elles ont joué dans le choix du site de grands projets publics et dans la localisation des infrastructures comme le métro et les autoroutes [...]. (p.231) »

En effet, la construction ou la mise en place d'infrastructures métropolitaines nécessaires au déroulement d'activités internationales, tels des congrès, des expositions, des festivals, ne sont possibles que par l'intervention des instances gouvernementales. Ainsi, l'agrandissement du palais des congrès est en-soi, précurseur d'une croissance des projets de développement du marché des bureaux dans le centre-ville. On peut ainsi penser au projet du Quartier International de Montréal, qui misait en grande partie sur cet agrandissement. De plus, de grands projets de revitalisation ont influencé l'expansion ou la croissance de zones laissées en décrépitude, comme certaines zones du vieux port.

Dans les grands centres urbains, ce qui alimente particulièrement l'économie, est l'activité de bureau. Partant de ce constat, les pouvoirs publics doivent utiliser les outils règlementaires et non-règlementaires dont ils disposent afin d'orienter la localisation des édifices à bureaux sur leur territoire afin de maximiser la productivité de ce système économique urbain (HUDON, 1987, p.70).

Les autorités municipales poseront des actions allant dans des directions opposées en fonction de l'objectif recherché. Ainsi, soit elles favoriseront la concentration, l'attraction et la rétention ou à l'inverse la décentralisation. « Les politiques de décentralisation sont plus fréquentes et plus énergiques, puisqu'elles sont poussées par la conscience de problèmes graves de congestion alors que les politiques de concentration sont plutôt velléitaires, ayant à vaincre soit les tendances du marché, soit la compétition d'autres villes ou centres suburbains » (HUDON, 1987, p.70). D'un côté comme de l'autre, toute politique voulant orienter la localisation des activités de bureau devra se heurter à divers problèmes théoriques et humains.

Comme le mentionne DEMERS (1983), les interventions des divers paliers de gouvernement au cours des dernières années ont marqué durablement le centre-ville de Montréal. Le choix de la localisation de grands projets publics tel que la Maison de Radio-Canada, le Palais des Congrès, ou encore la localisation des infrastructures comme le métro, les choix politiques des divers paliers de gouvernement auront un impact important sur le développement du centre-ville dans l'avenir.

On assiste actuellement à la mise en place d'un type de politique, à l'échelon provincial, favorisant la concentration ou le regroupement d'entreprises œuvrant dans des domaines connexes liés à l'économie du savoir. On observe l'instauration de cette politique dans des endroits particuliers du territoire montréalais. Ce type de politique s'appuie sur la théorie voulant que la concentration de telles entreprises innovantes en un même lieu favorise une meilleure synergie porteuse d'innovation, moteur de la nouvelle économie. Dans les paragraphes qui suivent, nous exposerons la forme que prend ce type de politique sur le territoire montréalais et les répercussions qu'elle engendre sur le marché des bureaux.

2.9.1. Subventions territorialisées

Depuis la fin ces années 1970, le gouvernement québécois a créé un ensemble de mesures budgétaires et fiscales pour financer l'innovation dans les entreprises de la province. Certains de ces incitatifs fiscaux ne sont disponibles que si une entreprise se relocalise à l'intérieur de sites et immeubles désignés par le gouvernement comme la Cité du multimédia, la Cité du commerce électronique ou le Centre national des nouvelles technologies de Québec. L'objectif que vise le gouvernement en créant ces « cités industrielles », est à la fois de revitaliser certains secteurs urbains et augmenter la synergie entre les entreprises œuvrant dans un même domaine.

Historiquement, le soutien à l'innovation s'inscrivait sous forme de subventions et de mesures budgétaires directes. On remarque toutefois dès le début des années 90 que les critères rigides des programmes gouvernementaux de soutien à la recherche et au développement empêche les entreprises gravitant dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et des communications d'obtenir des subventions. Le gouvernement du Québec a ainsi élaboré des programmes d'incitatifs fiscaux dédiés au secteur de la nouvelle économie qui sont parmi les plus généreux des pays industrialisés. À ce sujet, les travaux de COTÉ (2002) concernant l'évolution des politiques publiques québécoises en appui aux nouvelles technologies de l'information (NTI) démontrent très bien le travail de réflexion qui a été entrepris dans la sphère politique afin de favoriser le développement de la nouvelle économie, on fait ainsi référence aux diverses stratégies de concentration géographique telles que les districts industriels et les technopoles. La majorité de ces incitatifs ne sont accordée à l'entreprise que si elle exerce ses activités sur des sites particuliers et dans des immeubles désignés par le gouvernement. Ces politiques s'appuient sur la théorie voulant que la concentration de telles entreprises innovantes en un même lieu favorise une meilleure synergie porteuse d'innovation, moteur de la nouvelle économie (synergie). Depuis 1998, ces politiques fiscales sont administrées par le Bureau de

développement de la nouvelle économie (BDNE). Le BDNE a désigné des périmètres et des immeubles où les entreprises visées par ces mesures peuvent obtenir un allègement fiscal. L'obtention des incitatifs fiscaux est conditionnelle à la signature d'un bail commercial avec le propriétaire d'un immeuble désigné ou d'un immeuble faisant partie d'une zone désignée comme la Cité du multimédia.

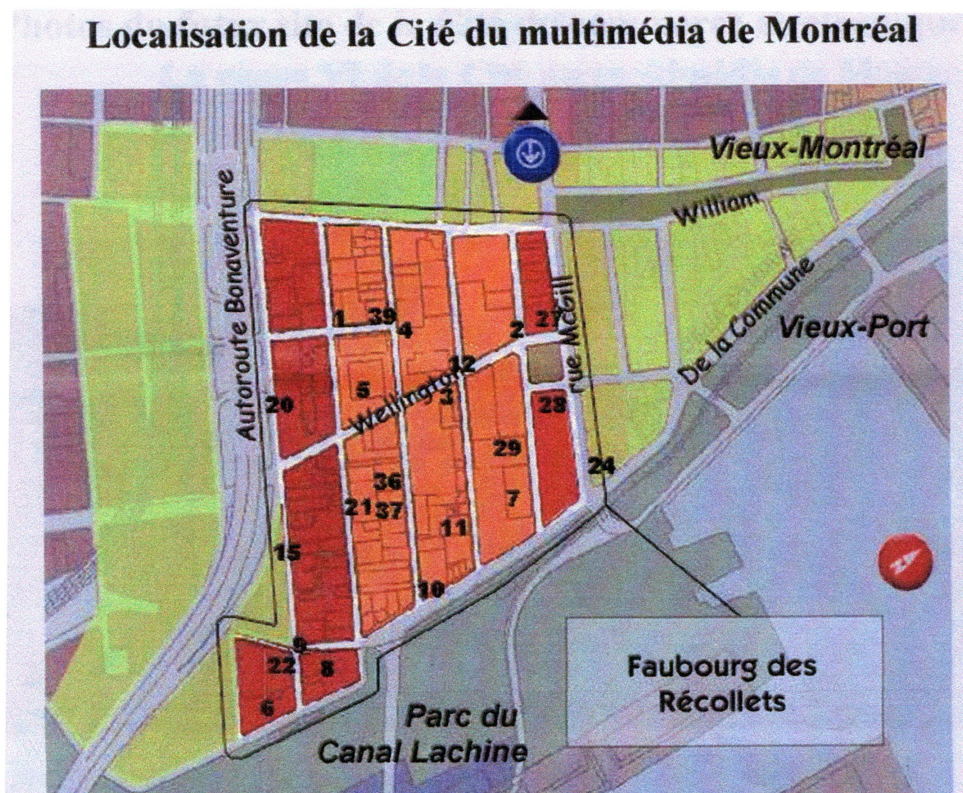
Il existe deux types d'immeubles accrédités par le gouvernement du Québec, soit les Centres de développement des technologies de l'information (CDTI) et les Carrefours de la nouvelle économie (CNE). On retrouve les CDTI dans les centres urbains comme Montréal, Hull, Laval et Sherbrooke. Les sociétés qui exercent leur activités dans un CDTI bénéficient d'un crédit d'impôt sur les dépenses engagées dans le cadre de projets innovateurs dans le secteur des technologies de l'information, incluant les salaires (40% de déductions jusqu'à concurrence de 15 000 \$ par employé, par année) et le nouveau matériel spécialisé (40 % du coût en capital). Le CDTI de Montréal est situé dans la Cité du multimédia de Montréal (CM). Par contre, tous les immeubles qui sont situés dans le périmètre de la CM ne sont pas tous CDTI. Les critères d'admissibilité pour la CM sont un peu plus souples que ceux des CDTI et les programmes d'incitatifs fiscaux diffèrent quelque peu.

En ce qui concerne les CNE, ils regroupent des entreprises existantes ou naissantes, locales ou étrangères, exerçant des activités créatrices d'emplois dans divers secteurs de la nouvelle économie, comme les technologies de l'information, les biotechnologies, le multimédia et autres domaines de haut savoir. Des immeubles et des superficies à l'intérieur d'immeubles existants ont été alloués pour chacune des 17 régions administratives du Québec. Les entreprises qui s'installent dans un Carrefour de la nouvelle économie peuvent bénéficier d'une aide fiscale spécifique au CNE ou encore, de l'aide fiscale applicable au CDTI si l'entreprise respecte tous les critères de ce programme.

La Cité du multimédia de Montréal (CM) créée le 15 juin 1998 est l'un des premiers programmes élaborés par le gouvernement du Québec avec l'appui de SOLIM, le bras immobilier du fond FTQ, pour favoriser l'essor des entreprises du

multimédia et des technologies de l'information. Aujourd'hui, la CM est gérée par le consortium formé de la Société de développement de Montréal (SDM) qui est propriétaire à 25 %, de SOLIM et de SITQ Immobilier, qui sont propriétaire à 37,5 % chacun. Ce projet de construction divisé en neuf phases devrait être complété d'ici 2003. Le coût total de cette opération est de 225 millions de dollars et devrait compter 1.5 millions de pieds carrés d'espace à bureaux. Le quadrilatère de la CM est délimité par les rues de la Commune, King, Duke et William à l'ouest du Vieux- Montréal (Carte III).

Carte III



Le 11 mai 2000, le gouvernement québécois lance à Montréal son projet de Cité du commerce électronique (CCE), qui vise le quadrilatère délimité par les rues Saint-Antoine, Lucien-L'Allier, de la Montagne et René-Lévesque. Ce projet utilise la même formule que celui de la Cité du multimédia, mais à une plus grande

échelle. Ainsi, les emplois créés ou déménagés dans la CCE vaudront à l'employeur un crédit d'impôt de 25 % jusqu'à concurrence de 10 000 \$ annuellement par emploi. La limite de l'aide est moins élevée que celle de la CM, mais la période d'éligibilité demeure fixée à dix ans. Il faut mentionner que certaines clauses forcent les entreprises à créer un nouvel emploi au bout de 5 ans pour chaque emploi déménagé, faute de quoi elles perdront les avantages fiscaux reliés à ces emplois. Le schéma original de la CCE ajoutait rapidement 3.1 millions de pieds carrés d'espaces à bureau dans le centre-ville de Montréal. Depuis ce temps, les chiffres ont été revus à la baisse et les exigences aussi. En effet, selon André Dubuc qui est journaliste au journal *Les Affaires*, les exigences de création d'emplois pour la CCE sont passées de 50 % des emplois subventionnés à 30 %. L'aide fiscale est passée d'un maximum de 10 000 \$ par emplois à 12 500 \$ (*Les Affaires*, samedi 23 novembre 2002, p.9).

2.9.2. Objectifs des « cités »

Le principal objectif des cités industrielles est de créer entre les entreprises une synergie qui favorise les échanges, la mise en commun des ressources et la créativité. Les concepteurs de cette politique soutiennent que la proximité géographique crée une culture d'entreprise plus novatrice et facilite la diffusion d'un certain type d'information qu'il est difficile de communiquer autrement que par le contact face à face. L'objectif est donc de concentrer le plus possible les entreprises œuvrant dans un même domaine. Dans les discours politiques, on fait très souvent référence à ce qui c'est produit dans les pôles technologiques les plus performant dans le monde, comme par exemple, Dallas Forth Worth au Texas, Silicon Alley à New-York et Silicon Valley, en Californie. La genèse des « cités » provient de ce que Alfred Marshall appelle « district industriel ». Afin d'établir un lien entre ces deux concepts, voyons ce qu'est le district industriel marshallien (DIM).

Selon GIACOMO BECATTINI (1991), « l'expression DIM correspond à une entité socio-territoriale caractérisée par la coexistence active d'une

communauté ouverte d'individus et d'une population segmentée d'entreprises ». Par conséquent, à partir du moment où une communauté d'individus et une population d'entreprises occupent le même territoire, il est inévitable qu'il y ait interaction entre les deux. On retrouve deux types de liens relationnels dans le DIM qui s'entrecroisent entre les acteurs. Ces liens peuvent être très souples, puisque l'alternative qui oriente toute l'activité économique du DIM étant de fabriquer ou d'acheter (et de préférence dans le district). D'un autre côté, le district est le domaine de la concurrence et celui de la solidarité, de la coutume et des institutions informelles. Dans le district industriel, on retrouve donc des institutions, des règles, des valeurs (éthique du travail, identité collective, coopération, etc.) associés à une structure sociale et économique reposant sur les PME, les TPE et les travailleurs industrialisés. La formation sociale est homogène au niveau du district, suffisamment homogène du point de vue des comportements culturels et des aspirations: il y a une forte mobilité sociale des travailleurs qui peuvent devenir entrepreneurs. Les entreprises d'un district se spécialisent donc dans une étape donnée du processus de production d'un même produit. Cependant, certaines se spécialiseront dans un des services nécessaires aux entreprises du district: design, recherche et développement, marketing, exportation, etc. La spécialisation permet aux petites entreprises de bénéficier d'avantages analogues à ceux dont jouissent généralement les grandes entreprises. Outre les bénéfices de la spécialisation, ces entreprises jouissent également d'économies d'échelle dans une étape donnée du processus, amélioration de la qualité, meilleure connaissance des marchés, des nouveaux produits, des nouveaux matériaux, etc. De plus, l'utilisation de nouvelles technologies (p.e. les machines outils programmables) permet le passage rapide d'un produit à un autre (PIORE & SABEL, 1984). De ce point de vue, le district se caractérise par l'innovation constante.

Selon ALFRED MARSHALL (1928), chaque activité constitue une ouverture sur le monde et le district est un microcosme, source inépuisable d'activités diverses. Dans le DIM, la présence de la grande entreprise n'est pas exclue, mais celle-ci ne doit pas monopoliser le processus productif global et

conduire à la faillite ou au rachat des petites entreprises. D'un point de vue socioculturel, le district se caractérise par une grande mobilité. Dans son questionnement sur le DIM et la créativité, BECATTINI (1991) soulève quelques points importants sur la particularité de celui-ci.

Dans un premier temps, l'atmosphère de concurrence acharnée qui prévaut au sein du DIM ne permet pas à l'entrepreneur de partager ses problèmes avec ses collègues impliqués dans la même phase du processus productif que lui. Malgré tout, il peut discuter de ses problèmes avec des entrepreneurs impliqués dans d'autres phases. Ainsi, *« cette mise en commun des ressources technologiques offerte par le DIM produit une pléthore d'innovations venues de la base et stimule la tendance à l'innovation. La structure même du DIM imprime une synergie constante entre résolution de problème et mise en évidence de problème »*.

Le district doit devenir une structure très malléable et versatile. De cette façon, sa compétence se trouve à jouer un rôle plus important que celle de l'entreprise. *« Le DIM est un territoire où l'on rencontre la versatilité maximum compatible avec la spécialisation qu'exige la concurrence poussée à l'extrême »*.

Dans une étude sur la capacité des entreprises de hautes technologies à restructurer les espaces péri-centraux, MANZAGOL, ROBITAILLE & ROY (1999) effectuent quelques constats sur les entreprises du multimédia. Selon eux, les caractéristiques des activités, de leur main d'œuvre et de leur marché permettent d'éclairer les relations privilégiées qu'elles entretiennent avec la partie centrale des métropoles. L'appel à des connaissances pointues, très variées, en rapide renouvellement tributaire d'informations multiples et mouvantes valorise la proximité et les économies de tous ordres qu'elle engendre. L'intensité des transactions de tous ordres est favorisée par le voisinage qui profite aux contacts informels, aux échanges d'information non codifiée, tacite. La proximité des clients, compte tenu de la nature non standardisée du produit, est tout aussi décisive (éditeurs, producteurs de cinéma et de télévision) tout comme celle des services de haut niveau qui sont requis aux diverses étapes. *« On comprend que, comme dans les districts marshalliens, ces activités inventives, dynamiques, où les*

travailleurs jouissent d'une grande liberté d'initiative, s'accordent bien aux réseaux informels et multiples qui enrichissent ces territoires d'apprentissage. Elles créent une atmosphère de dynamisme et de créativité qui profitent des rencontres dans ces condensateurs sociaux que représentent, cafés, pubs etc. et qui ajoutent aux "actifs relationnels" de ces territoires » (MANZAGOL, ROBITAILLE, ROY; 1999).

Bien qu'à la base ce concept visait particulièrement l'activité industrielle, on peut transposer ce concept dans notre réalité productive actuelle. Le regroupement des entreprises du multimédia dans un secteur commun vient renforcer le processus d'échange d'informations et d'idées. Néanmoins, des structures ou des aménagements (restaurants, bars, cafés, etc.) doivent être présent pour stimuler les interactions et les échanges, ce qui n'était pas nécessaire dans le cas du district industriel. Dans le district, ces interactions sont stimulées par des « agents spéciaux dont le rôle est de faire le lien entre les marchés externes et les capacités de production interne » (BECATTINI, 1991).

Nous verrons un peu plus loin, que la prétention du gouvernement de créer une masse critique dans ce domaine n'est peut-être pas la meilleure solution, puisque les structures nécessaires ne sont pas toutes présentes et les moyens de régulation ne sont probablement pas efficace.

Le second objectif de ces cités, est le redéveloppement de quartiers urbains délabrés. La reconversion de ces espaces dits « péricentraux » n'est pas un phénomène unique à la métropole montréalaise. En effet, la mondialisation économique et l'innovation technologique induisent une relocalisation des activités économiques, ce qui contribue au déclin de certaines zones. Face à cette situation, les promoteurs immobiliers et les détenteurs de capitaux y voient une occasion de transformer complètement la fonction économique de ces espaces. Le cas du Faubourg des Récollets (Cité du multimédia) est un excellent exemple de cette reconversion industrielle. D'un quartier qui abritait jadis des industries traditionnelles, en particulier des fonderies et des résidences ouvrières, il est aujourd'hui habité par des entreprises du multimédia et les résidences ouvrières

ont laissé place aux condominiums de luxe. L'opération de recyclage de vieux édifices voués à la destruction et la redynamisation d'un quartier qui était devenu désuet fut loin de plaire à tous. Nous avons récupéré les opinions de divers intervenants du milieu économique de Montréal concernant la Cité du multimédia. Nous pouvons remarquer que les critiques concernent principalement les subventions accordées par le gouvernement québécois lors de l'établissement d'une entreprise dans la Cité.

2.9.3 Problématique de ces « cités industrielles » dans la région métropolitaine.

Bien que les objectifs socio-économiques sous-jacents aux cités industrielles soient louables et même souhaitables, la mise en œuvre de tels projets laisse planer certaines interrogations dans un marché immobilier aussi exigü que celui de Montréal.

La première critique de ces cités porte sur les besoins des entreprises de la nouvelle économie qui ne se rattachent pas uniquement au besoin de synergie, mais bien à des besoins beaucoup plus matériels. Selon AUBRAY ROY (1999), qui a sondé 55 entreprises du secteur du multimédia à l'été 1999 dans le cadre de son mémoire de maîtrise, les entreprises du multimédia ont des besoins immobiliers spécifiques dont les propriétaires et les gestionnaires d'immeubles doivent tenir compte. Le tableau ci-dessous présente les dix exigences les plus importantes pour les entreprises de la nouvelle économie.

**Tableau III : Dix besoins immobiliers des entreprises
du multimédia (source : Aubray Roy, 1999).**

1. Emplacement central et accessible	2. Petit locaux (moins de 5 000 pi ²)
3. Loyers abordables (loyer brut de moins de 15 \$/pi ²)	4. Baux de courte durée (trois ans et moins)
5. Locaux de type mixte (entrepôt et bureaux)	6. Câblage (Internet et fibre optique)
7. Sécurité et accessibilité 24 heures	8. Qualité de l'air
9. Aménagement à aire ouverte	10. Plafonds hauts

Ainsi, lorsque l'on fait l'analyse de ces critères, on remarque que certains sont en conflit avec l'offre des « cités », surtout lorsque l'on regarde du côté des loyers, des types de locaux, de la flexibilité des baux, et finalement de l'accessibilité. Ainsi, le taux de location des espaces à bureaux varie entre 14 et 26 \$ le pied carré dans les nouveaux édifices de la CMM, alors que certaines petites entreprises admissibles à l'aide gouvernementale paient aussi peu que 9 \$ le pied carré dans les locaux qu'elles occupent actuellement à l'extérieure de la zone délimitée CMM. (Hélène Baril, La Presse, samedi 1^{er} juin 2002). De plus, en ce qui concerne l'accessibilité de la Cité du multimédia, il semble que le service de transport en commun soit quelque peu défaillant dans cette partie du centre-ville. Comme le mentionne JANE JACOBS (1961), dans son analyse sur les grandes villes américaines, « *New Ideas need old buildings* » (p.191). Ainsi, selon madame JACOBS, « des idées éprouvées peuvent parfois s'épanouir dans le cadre d'un immeuble neuf, des idées neuves doivent automatiquement prendre naissance dans un immeuble ancien » (p.191). Donc, si une zone urbaine ne comporte que des immeubles neufs, logiquement, il ne sera possible d'y trouver que des entreprises susceptibles de faire face au coût élevé de la construction neuve, à moins que certaines entreprises n'utilisent les subventions à l'emploi qui lui sont versées pour

défrayer les coûts supplémentaires du loyer. Par contre, en raison du coût élevé des loyers dans ces nouvelles zones, dès que les subventions prendront fin, plusieurs entreprises devront déménager à l'extérieur de cette zone dite « de synergie ».

Dans les conditions actuelles du marché des télécommunications et nouvelles technologies de l'information, nous sommes en mesure de s'interroger sur l'avenir de ces « cités » lorsqu'elles se videront de leurs sources créatives. Redeviendront-elles des zones de bureaux soumises aux lois du marché, mais ayant perturbé le fonctionnement de celui-ci, durant un moment? BENOIT JACQUES (communication personnelle, 2002), directeur du groupe de recherche en immobilier chez Royal LePage commercial, nous soumet une partie de la réponse. « *Le problème avec les « cités », c'est qu'elles sont localisées sur des terrains soumis à une forte spéculation, c'est le cas du moins, pour la Cité du commerce électronique* ». Ainsi, la construction d'édifices subventionnés sur ces terrains vient paralyser en quelque sorte le développement de la zone, puisque la concurrence n'est plus présente. Les terrains utilisés auraient pu être soumis au jeu de l'offre et de la demande et ainsi participer au dynamisme du marché immobilier, ce qui n'est actuellement pas le cas.

La déconfiture des titres techno à la bourse au cours de l'année 2002 est venu perturber de manière importante le taux d'occupation des espaces à bureaux dans la Cité du multimédia et la Cité du commerce électronique. Dans le premier cas, une phase entière de la Cité attend toujours ses premiers occupants. Le promoteur prévoit même transformer l'édifice en condominium de luxe s'il ne trouve pas preneur dans le monde du multimédia. Pour ce qui est de la Cité du commerce électronique, du projet initial de huit tours à bureaux, seulement deux auront vu le jour jusqu'à aujourd'hui.

La politique des cités industrielles est basée sur des incitatifs fiscaux plutôt que des subventions directes. Par conséquent, dans la mesure où l'on considère que les entreprises de la province sont incapables de devenir compétitives ou du moins de le demeurer sans subsides gouvernementaux, l'utilisation de déductions fiscales peut être vue comme un progrès. Dans le document *Une stratégie fiscale*

intégrée pour l'économie du savoir (2001), on souligne que « l'utilisation de l'outil fiscal laisse davantage au marché le rôle qu'il doit jouer [...] Du point de vue des entreprises, les mesures fiscales ont l'avantage d'offrir aux acteurs économiques visés un soutien automatique non discrétionnaire, dont la mobilisation est rapide ». Déjà à cette étape la stratégie pose un problème, puisqu'on ne fait pas la distinction entre les emplois « anciens » et « nouveaux ». Ces mesures visent uniquement à consolider et à développer des activités considérées comme structurantes. Un article de STÉPHANE LABRÈCHE (Les Affaires, samedi 8 janvier 2000), exprime très bien le problème: « le gouvernement du Québec consacre des millions de dollars à subventionner des emplois qui existent déjà. Il fait un cadeau à des entreprises en bonne santé financière, avant même qu'elles ne créent le moindre nouveau poste ». De plus, le gouvernement n'est même pas en mesure de savoir combien d'emplois existants sont subventionnés, ni d'estimer le nombre de nouveaux emplois qui seront réellement créés grâce à son aide financière. Avant d'accorder l'aide financière, le Bureau de la nouvelle économie (BDNE) consulte l'annexe que les entreprises doivent soumettre en même temps que leur déclaration fiscale et qui concerne le nombre d'employés de l'entreprise et une estimation du nombre d'emplois possiblement créés. « On regarde combien d'employés sont admissibles et on crédite en conséquence » explique monsieur ANDRÉ PARENT coordonnateur du BDNE. Ainsi, non seulement les emplois n'ont pas nécessairement à être nouvellement créés, mais les entreprises bénéficiant du programme ne sont pas tenues de créer les emplois annoncés. Lorsque leur projet est accepté, les entreprises n'ont qu'à créer 50 % des emplois promis pour conserver leur visa. Le scénario du côté de la Cité du commerce électronique est passablement identique avec des crédits d'impôts qui devraient coûter 28 millions de dollars au trésor québécois. Malgré tout, selon le ministère des Finances, le coût réel de ces programmes est nul puisque, le Québec recouvrera sa mise de fonds avec l'impôt que paieront les nouveaux employés. L'argument qui est soutenu ne tient pas la route selon PIERRE DESROCHERS (2002). Celui-ci soutient qu' « il est possible

que ces emplois auraient peut-être été créés de toute manière mais sans subventions, ce qui veut dire que les employés paieraient le même montant en impôt. De cette façon le gouvernement se prive d'impôts supplémentaires. Ou bien d'un autre côté, ces emplois ne sont créés que pour bénéficier des subventions. Dans ce cas, ces crédits d'impôts transfèrent arbitrairement des millions d'un secteur industriel à un autre » (p.23). Malheureusement aucune démonstration n'a été présentée afin de confirmer les propos de monsieur DESROCHERS, qui soulèvent certaines interrogations qui mériteraient d'être approfondies en d'autres circonstances. Bien qu'il soit crucial d'analyser l'effet de ces subventions sur l'emploi, l'objectif principal de cette partie est d'en analyser les effets sur le marché immobilier.

La seconde critique face à cette stratégie de développement se rapporte à l'introduction d'une dimension géographique de ces incitatifs fiscaux. En effet, la délimitation d'un quadrilatère spécifique à l'intérieur duquel les entreprises peuvent bénéficier d'incitatifs fiscaux, vient modifier la dynamique du libre marché. Selon MARIO POLÈSE (1994), chercheur à l'Institut national de la recherche scientifique (INRS-Urbanisation), les entreprises sont davantage attirées par les subventions gouvernementales que par l'efficacité économique de certaines zones, ce qui crée un « effet frontière ». Les principales victimes de cet effet pervers sont les régions, les parcs industriels et les propriétaires immobiliers n'étant pas situés dans les zones désignées.

Plusieurs propriétaires immobiliers du centre-ville ont perdu des clients importants suite à leur déménagement vers la Cité du multimédia ou la Cité du commerce électronique. Le promoteur Oxford Québec, par exemple, a ainsi perdu la société-conseil en informatique Cognicase qui occupait plus de 40 000 pieds carrés dans un de ses immeubles (Les Affaires, 8 janvier 2000). Une étude effectuée par le groupe d'évaluateurs *Desjarlais Prévost et associés* (DPA) (2000) sur l'impact du développement de la Cité du multimédia et de la Cité du commerce électronique sur les valeurs des édifices de bureaux de l'arrondissement centre de Montréal, conclut que la décision du gouvernement fera perdre au moins 80

millions de dollars aux propriétaires immobiliers. Cette étude effectuée au mois d'août de l'année 2000 proposait trois scénarios possibles, dont le premier qui supposait que la CCE se bâtirait plus lentement que prévu. Ainsi, selon cette hypothèse, seulement les deux tiers des 3 millions de pieds carrés prévus seraient construits d'ici 2004. La perte prévue serait de 222 millions de dollars. Les scénarios deux et trois supposent que les 3 millions de pieds carrés seraient livrés comme prévu en 2004. Les deux hypothèses diffèrent quant au pourcentage de la surface de la Cité qui serait occupé par des entreprises extérieures ou par des nouveaux emplois (demande induite). Selon le deuxième scénario, la demande induite comblerait 66 % des locaux de la Cité. Dans le troisième scénario la demande induite tombe à 45 % des 3 millions de pieds carrés. Les auteurs nous rappellent que la demande induite est responsable de l'occupation de 50 à 60 % des locaux de la Cité du multimédia. Donc, selon le deuxième scénario, DPA prévoit une perte des valeurs foncières du parc immobilier existant de 225 millions et de 429 millions selon le troisième.

À la lumière des informations que nous possédons actuellement (fin de l'année 2002) sur le nombre de pieds carrés déjà construits ou en voie d'être terminés, nous pouvons supposer que les pertes en valeurs foncières pour les édifices existants rejoindront celles identifiées dans le scénario numéro un de Deslarlais Prévost et Associés. L'étude effectuée par le groupe DPA sur 39 immeubles de bureaux, représentant 20,6 millions de pieds carrés (2 024 entreprises locataires), soit 56 % du stock total de l'arrondissement centre, tente dans un second temps d'analyser le type d'édifice à bureau qui sera le plus affecté. Ils ont identifié les locataires « migrants potentiels » susceptibles de vouloir profiter des loyers subventionnés en fonction de la catégorie d'immeubles où ils sont installés : la classe de prestige, la classe A et la classe B. En moyenne, les évaluateurs de DPA estime que 4 % de la superficie des immeubles prestigieux se libérera au profit des lieux subventionnés, tandis que ce pourcentage monte à 9,7 % pour les immeubles de catégorie A. Ce sont surtout les locataires des immeubles

de classe B (23,2 %) qui sont le plus susceptibles de déménager vers les zones désignées.

Les lignes qui suivent ont pour objectif de présenter un projet de développement et de revitalisation intéressante de la trame urbaine. Ce projet veut rehausser la valeur d'un secteur désarticulé par la tranchée de l'autoroute Ville-Marie. Le projet de développement du Quartier international de Montréal (QIM) se veut un projet d'intégration de deux secteurs importants qui sont le centre des affaires et le Vieux-Montréal.

2.10. Revitalisation de la trame urbaine : Le Quartier international de Montréal.

Le projet du Quartier International de Montréal (QIM) est un partenariat original entre le public et le privé. Ce partenariat permet d'annoncer un investissement de plus de 60 millions de dollars pour l'aménagement urbain du secteur délimité par la Place Bonaventure, les rues Saint-Urbain, Viger, Saint-Antoine et Saint-Jacques. Une des particularités de ce partenariat réside dans la contribution d'une majorité de riverains du quadrilatère qui renfloue les coffres de huit millions de dollars sur 20 ans, sous forme de taxe d'amélioration locale. Comme le mentionne le président de l'Association des riverains, STEPHEN CHEALSEY (Le Devoir, mardi 7 décembre 1999, p.A2), « notre participation au financement démontre toute l'importance que les propriétaires immobiliers accordent à la qualité de vie du quartier ».

Les principaux objectifs de ce projet sont au nombre de quatre. On souhaite maximiser les retombées économiques reliées à l'agrandissement du Palais des congrès et retisser les liens entre le centre des affaires, le Vieux-Montréal, la Cité du multimédia et le quartier chinois. On espère ainsi aussi favoriser la réalisation de projets immobiliers de prestige et susciter l'implantation d'organisations internationales à Montréal. Selon monsieur CLAUDE NORMANDEAU, directeur général de la Société du quartier international de Montréal (SQIM), « l'histoire nous enseigne que les promoteurs internationaux recherchent les espaces

prestigieux bien aménagés, et, de plus en plus, ils se rapprochent des bords de l'eau » (Le Devoir, mardi 7 décembre 1999, p.A2). Le fait de rallier ces deux critères devrait susciter des investissements de plus de un milliard de dollars lorsque le projet sera terminé en septembre 2003.

Les vastes travaux entrepris dans ce secteur touchent notamment, dans un esprit de convivialité, la surface piétonnière et les espaces publics. On s'affaire actuellement à augmenter de 40 % la surface piétonnière. La rue Université sera mise en valeur grâce à la plantation d'arbres, la mise en place de fûts aux couleurs des drapeaux du monde, conjuguée à un éclairage scénographique. Le QIM intégrera un réseau de communication puissant et polyvalent qui en fera l'un des secteurs urbains les plus branchés. Ainsi, l'ensemble des fûts d'éclairage sera connecté en vue d'éventuels branchements de communication, d'éclairage scénographique ou de technologie multimédia pour constituer un véritable canal technologique. L'idée derrière cette intervention est de planifier le réseau le plus performant afin de répondre à toute éventualité et ainsi limiter au strict minimum les interventions d'excavation. Ce canal technologique représentera véritablement la colonne vertébrale du quartier et participera quotidiennement à sa renommée et aux qualités des événements qui s'y tiendront (QIM : Plan de partenariat privé, p.18). « Ce type d'installation est modifiable, et dépasse le cadre fonctionnel. Ça signifie que si quelqu'un comme Michel Lemieux veut y créer un spectacle, la technologie nécessaire est en place » mentionne monsieur CLÉMENT DEMERS, directeur général du QIM (Le Devoir, samedi 30 novembre 2002, p.G5).

Les transformations de ce quartier ne seront pas uniquement d'ordre esthétique, mais aussi fonctionnelles. En effet, le tronçon de l'autoroute Ville-Marie situé entre les rues Bleury et Saint-Alexandre sera recouvert, ce qui ajoutera 3 200 mètres carrés au 48 500 déjà disponibles au développement immobilier. Le projet a commencé à attirer des investisseurs immobiliers étrangers. Ainsi, Time Equities a acheté le 360 Saint-Jacques, l'ancien siège social de la Banque Royale ; Aquilini a acquis deux sites ; les compagnies Goldman Sachs et El AL (Israël) se sont aussi installées (Le Devoir, samedi 30 novembre 2002, p.G5). Le QIM n'aura

atteint son plein potentiel qu'une fois la mise en valeur des parcelles de terrains vacants et des îlots partiellement occupés n'aura été rempli par de nouveaux édifices. Pour ce faire, le programme particulier d'urbanisme (PPU) propose de consolider le cadre bâti existant dont le gabarit est de 6 à 10 étages. Cette réglementation vise à ceinturer adéquatement les axes est-ouest tout en permettant des constructions en surhauteur jusqu'à 60 mètres dans le secteur est, et jusqu'à 120 mètres dans le secteur ouest.

Les avantages et les retombés d'un tel projet sont considérables pour une métropole comme Montréal. En effet, la revitalisation d'un quartier impliquant un partenariat entre les instances publiques et l'entreprise privée peut s'avérer très efficace, comme on peut déjà le constater sur le terrain avec le QIM. Ce qui est encore plus intéressant, c'est la forme que prend cette initiative pour revitaliser un quartier et y attirer une nouvelle clientèle. Contrairement au projet des cités industrielles, ce n'est pas en offrant des subventions et des crédits d'impôt qu'on tente d'attirer de nouvelles entreprises. Ce qu'on leur offre, ce sont des espaces conviviaux, des adresses de prestiges, et des aménagements de qualité supérieure, à l'image des grandes métropoles mondiales. En somme, des incitatifs tangibles et durables. Ainsi, nous pouvons supposer qu'un tel projet aura un effet d'entraînement sur les autres quartiers aux alentours. Ainsi, on pourrait assister à une revitalisation du centre des affaires, effet qui ne peut être que positif en soi. Malgré tout, à l'heure actuelle, aucun projet de construction d'envergure n'a encore été annoncé, à l'exception faite, de la livraison du nouveau siège social de la Caisse de Dépôt et de Placement et de la fin des travaux d'agrandissement du Palais des Congrès, fer de lance du projet QIM. Il semblerait que les théories aient encore une fois raison. En effet, le pôle d'attraction d'un centre-ville est le centre financier, pour plusieurs raisons dont nous parlerons plus en détail dans le chapitre IV, mais en particulier pour des raisons d'image et de prestige. Dans le cas qui nous occupe, la localisation du QIM par rapport au CBD est un peu excentrée vers le sud, ce qui peut être un élément défavorable pour l'attrait de grands joueurs

internationaux. Ainsi, il est possible que de part cette situation, le quartier soit difficile à combler. Le futur nous dira si les initiateurs du projet avaient vu juste.

Après avoir présenté les principaux acteurs du côté de l'offre, il semble important d'analyser ce qui se passe du côté de la demande. La dernière partie de ce chapitre présente les transformations en ce qui concerne les besoins des utilisateurs de ces immeubles à bureaux.

2.11. Acteurs de la demande et leurs besoins

Actuellement, nous connaissons les motivations et les objectifs des promoteurs, des gestionnaires et des investisseurs en ce qui concerne l'immobilier de bureaux. Il faudrait maintenant essayer d'analyser les besoins des acteurs de la demande, ceux qui utilisent les espaces à bureaux de toutes sortes.

Il faut savoir dès le départ, que les besoins en espace de bureaux évoluent en fonction du type d'entreprise, de sa production et de sa situation financière. L'évolution de notre économie engendre un certain nombre de défis, et plus particulièrement en ce qui concerne les entreprises qui appartiennent à la nouvelle économie. En effet, depuis les sociétés de haute technologie et les firmes multimédias, jusqu'aux sociétés de biotechnologies et pharmaceutiques, ces entreprises ont des besoins particuliers que les propriétés sur le marché ne réussissent pas à satisfaire. Les immeubles comportant des caractéristiques telles que des salles blanches (zones hermétiques pour la production de circuits imprimés) ou zones de fabrications stériles et des laboratoires sont très rares et la rénovation d'immeubles plus anciens pour répondre à ces besoins sectoriels spécifiques coûte très cher, et par conséquent, difficile à rentabiliser.

Les styles de gestion dans les entreprises ont considérablement évolué depuis les dix dernières années. Bien des sociétés veulent désormais des immeubles leur permettant de combiner espaces à bureaux, entrepôts, aire de fabrication, installations de recherche et de distribution. De cette façon, on se retrouve devant une nouvelle dynamique en ce qui concerne la localisation des activités économiques. Les activités de bureaux quotidiennes (back office) se

localisent majoritairement en banlieue. Actuellement, on remarque que la tendance se veut à la recentralisation des différentes activités de l'entreprise. En effet, bien des sociétés veulent désormais des immeubles leur permettant de combiner bureaux, entrepôts, aires de fabrication, installation de recherche et de distribution. Les utilisateurs industriels ont aussi besoin d'immeubles dont les plafonds sont au moins à 28 pieds de hauteur, ce qu'on ne retrouve que dans les développements les plus récents. Les types d'espaces que demande cette centralisation de tous les services en un seul lieu ne peuvent se retrouver au centre-ville, puisque pour y maximiser l'emprise au sol, on y privilégie la construction en hauteur plus que les grandes surfaces.

La banlieue et les zones en périphéries du centre-ville sont donc favorisée par ce type de bâtiments que l'on appelle multifonctionnel ou « flex ». Le besoin de nouvelles constructions est donc évident, mais en ce moment, les promoteurs ne se bousculent pas pour s'engager dans des projets de construction spéculative à l'extérieur du centre-ville. Ceux-ci craignent de se retrouver dans la même situation qu'au début des années 90, lorsque le marché immobilier était saturé de nouvelles constructions (Espace Montréal, vol.10, no 2, 2001).

D'un produit dit « en blanc » comme le mentionne MALÉZIEUX (1999), on assiste à un retour des projets de construction sur mesure dans la région métropolitaine de Montréal. L'ampleur de ces projets est particulièrement évidente dans le secteur de l'Ouest de l'île aux abords de l'autoroute 40. La construction sur mesure offre de nombreux avantages pour plusieurs entreprises. Outre le fait que les immeubles répondant aux besoins des locataires industriels sont de plus en plus rares, la construction sur mesure permet aux locataires de participer activement au processus de conception, en travaillant avec le propriétaire à la recherche de sites intéressants et en planifiant les besoins actuels et futurs. Le réaménagement d'un immeuble existant afin de répondre à cette nouvelle demande d'espace peut se révéler très coûteux, inefficace et éventuellement peu pratique, alors que la construction sur mesure permet de répondre aux besoins dès le départ. Les nouveaux bâtiments sur mesure peuvent être équipés de dispositifs modernes,

depuis les plates-formes de communication par fibres optiques jusqu'aux systèmes de sécurité électronique de pointe. La construction sur mesure permet de plus, de choisir un emplacement offrant un haut niveau de visibilité et un accès facile, ce qui constitue un élément important pour l'image de l'entreprise. Les propriétaires ont aussi beaucoup à gagner avec ce type de construction. Suite à la crise immobilière du début des années 90, de nombreux prêteurs institutionnels ont dû porter une grande partie du fardeau du ralentissement économique, il est ainsi considérablement plus difficile aujourd'hui d'obtenir un financement adéquat pour des projets spéculatifs. Le fait de posséder déjà un locataire pour l'immeuble à construire augmente considérablement les chances de financement de la part des institutions bancaires.

Bien que les avantages d'un immeuble sur mesure soient considérables, il existe un certain nombre de réalités dont le locataire doit être conscient. Dans un premier temps, le locataire doit posséder de solides antécédents financiers et il doit avoir la capacité de demeurer en affaires pendant toute la durée du bail. De ce fait, il est fréquent que les propriétaires exigent des lettres de crédit et des dépôts de sécurité afin d'assurer la viabilité à long terme d'un projet. De plus, le locataire possède un peu moins de flexibilité dans un projet sur mesure, puisque le locataire doit signer un bail à plus long terme, soit environ 15 ans, comparativement à 5 ou 10 ans dans les immeubles déjà existants. Par contre, cette exigence est contrebalancée par le fait qu'un tel projet tient compte des possibilités d'expansion future, ce qui permet de réduire les coûts. Les projets sur mesure sont habituellement plus chers à la location. La différence de coût entre la construction d'un nouvel immeuble et la rénovation d'un immeuble existant a toutefois tendance à diminuer, et les locataires ont intérêt à réfléchir aux gains éventuels d'efficacité qui découleront d'une location dans un immeuble construit sur mesure, même si le prix est plus élevé. Le locataire devra ainsi analyser plusieurs facteurs afin de faire un choix éclairé. Les nouveaux locaux permettront-ils à l'entreprise d'être plus productive? L'emplacement et les services offerts l'aideront-ils à s'attirer des employés et à les conserver? Le nouvel environnement contribuera-t-il

à rehausser la présence ou l'image de l'entreprise sur le marché? Bien qu'il soit difficile d'attribuer une valeur monétaire à ces éléments, il s'agit d'avantages énormes pour certaines entreprises.

Comme nous pouvons le remarquer, il existe une certaine mutation en ce qui concerne les types de bâtiments que l'on retrouve sur le marché. Par contre, est-ce qu'il existe une mutation en ce qui concerne l'accession à la propriété? Est-ce plus avantageux pour une entreprise d'acheter son propre immeuble ou, tout simplement de signer un contrat de location? Selon monsieur TOM GRAINGER du groupe DEVENCORE (Espace Montréal, vol.10, no 2, 2001), « depuis les dix dernières années, l'attitude des utilisateurs a considérablement évolué ». En effet, autrefois il était considéré comme une pratique économique justifiée d'investir le capital d'une entreprise dans un bien immobilier. Aujourd'hui, les responsables essaient plutôt de déterminer de quelle manière ils peuvent tirer le meilleur parti de leurs investissements dans l'immobilier. Selon les experts, actuellement il semble plus avantageux d'affecter le capital aux activités de base de l'entreprise plutôt qu'à l'immobilier, et obtenir ainsi un rendement plus élevé. De plus, la mise sur pied et l'exécution d'un projet de construction exigent des compétences spécialisées dont les entreprises ne disposent habituellement pas à l'interne. C'est à ce moment que devient très avantageux un partenariat avec des propriétaires, puisque ces derniers peuvent précisément offrir les compétences qui manquent à l'entreprise.

Comme le mentionne monsieur GRAINGER : « *dans les prochaines années, il est très peu probable que les projets de développement spéculatif augmenteront de façon considérable. Les constructions sur mesure continueront donc d'occuper une place importante sur le marché immobilier de Montréal.* » (Espace Montréal, vol.10, no 2, 2001)

Finalement, lorsque l'on regarde du côté des demandeurs, on remarque que ces personnes sont de plus en plus conscientes de leurs besoins et de leurs capacités à utiliser l'espace nécessaire à leurs activités de production. Ainsi, les promoteurs et les gestionnaires d'immeubles ont du modifier sensiblement leurs

approches et leurs produits pour faire face à la transformation de la demande. Même si les utilisateurs ont des besoins très précis en ce qui concerne les espaces à bureaux, il semble que ce ne soit pas avantageux d'acquérir son propre immeuble. Le marché de l'immobilier étant devenu très complexe, il requiert des compétences spécialisées que les entreprises n'ont pas à l'interne. Conséquemment, les partenariats avec les grands propriétaires et gestionnaires immobiliers semblent être de nouvelles avenues en ce qui concerne l'immobilier des bureaux.

En conclusion, on peut affirmer que le produit immobilier, que sont les tours de bureaux, a subi de nombreuses transformations au cours des années. D'un produit construit à la base pour répondre aux besoins de l'entreprise utilisatrice, celui-ci c'est vite transformé en un outil d'investissement spéculatif, bref il est devenu un instrument financier. Ce produit offert « en blanc » a dû s'adapter à la mutation du système productif et redevenir, par la suite, un produit plus spécialisé. Par conséquent, les offreurs ont l'obligation de prendre en considération les nouveaux besoins des entreprises de la nouvelle économie. Lorsque l'on regarde les acteurs de ce marché des bureaux, on constate qu'ils ont su s'adapter, pour la majorité d'entre eux du moins, à cette mutation. En effet, du côté des instances gouvernementales, on remarque que les politiques manquent quelque peu de cohérence avec la réalité d'un marché des bureaux aussi compact que celui de Montréal. Heureusement, d'autres projets auront des effets beaucoup plus bénéfiques sur le marché immobilier. Ainsi, il semblerait que la revitalisation de certains quartiers, susceptible d'accueillir des activités de bureaux, soit un moyen très efficace de renforcer le dynamisme de la métropole. Ceci vient démontrer l'importance du facteur « prestige » dans le choix de localisation des entreprises, tel que mentionné par COWAN en 1969.

Dans le chapitre suivant, nous verrons l'historique du marché immobilier des bureaux montréalais, ainsi que les différents cycles de construction. Par la suite, nous ferons l'analyse du marché des bureaux depuis les quinze dernières

années, et finalement, nous regarderons les perspectives de développement selon les projections faites par divers groupes d'évaluateurs et d'analystes immobiliers.

Chapitre 3

Histoire et évolution du marché de l'immobilier de bureaux dans la région métropolitaine de Montréal.

Après avoir présenté les caractéristiques et les acteurs du marché des bureaux montréalais, nous pouvons passer à une analyse plus en profondeur et spécifique à la région métropolitaine de Montréal, en ce qui concerne la dynamique immobilière des bureaux. Dans un premier temps, il nous semble important d'effectuer un survol historique relatant le développement du marché de l'immobilier de bureaux, qui est en lien directe avec l'évolution économique de la métropole. Par la suite, nous voulons présenter l'évolution de ce marché en traversant les différents cycles de construction qui ont permis l'édification de ces imposantes structures que sont les tours à bureaux. Dans un troisième temps, nous voulons faire l'analyse statistique de ce marché depuis les quinze dernières années. Il nous semble intéressant d'effectuer des projections sur l'évolution du marché dans les années à venir, à l'aide de prévisions provenant de plusieurs groupes d'analystes et d'évaluateurs de la région de Montréal.

3.1 Historique :

La genèse de ce qu'on appelle le « complexe de bureaux » prend son origine, à cette époque, autour de la rue Saint-Jacques. Effectivement, au milieu du 19^e siècle, la ville aménageait la place d'Armes, où la Banque de Montréal venait de construire son édifice (1845-1848), en face de l'église Notre-Dame (1829). En 1860, on transforme le Marché à foin en square, soit le square Victoria. Selon BEAUREGARD (1981), « ces améliorations donnent le signal qui attirera le monde de la finance autour de ces deux places publiques et sur la rue Saint-Jacques. Banques et compagnies d'assurances s'y établissent dans des édifices de plus en plus imposants ». Au début du 20^{ième} siècle, l'évolution des communications (téléphone et radio) et des transports renforce la centralité de

Montréal à l'échelle du Canada. Le secteur industriel de Montréal à cette époque comporte une double facette. D'un côté, il y a l'industrie lourde, axée sur les transports et la métallurgie, et de l'autre, l'industrie légère de biens de consommation, concentrée dans les textiles et le secteur agro-alimentaire. Toujours durant cette période, le secteur financier est dominé par les banques. Les maisons de courtage et les fiducies prennent de l'ampleur avec la création des sociétés par actions et la progression de l'activité boursière (ROBERT, 1999). L'espace urbain devient de plus en plus différencier.

Le centre-ville est en pleine expansion, entraînant la construction de nombreux immeubles et gratte-ciel. Cette effervescence est nettement visible sur la rue Saint-Jacques qui est dominée par de nombreux édifices, dont les 20 étages du siège social de la Banque Royale construit entre 1927 et 1928. Comme le mentionne Jean-Claude ROBERT (1998), « les activités du centre-ville ont débordé vers les anciens quartiers limitrophes, en chassant les résidences. L'échappée se fait par la côte du Beaver Hall, où s'installe la compagnie de téléphone Bell en 1927-1929, et gagne le square Dominion, où se construit l'immeuble de la Sun Life à partir de 1918 »(p.42).

En 1929, la rue Saint-Jacques atteint son apogée. Au moment du krach, les banques montréalaises contrôlent les deux tiers des actifs de toutes les banques canadiennes. Malgré tout, déjà à cette période on entrevoit la rivalité entre la rue Saint-Jacques et le boulevard Dorchester, où se localise l'édifice de la Sun Life. Comme nous l'avons mentionné dans le Chapitre 1, la construction de la place Ville-Marie a été l'élément déterminant dans le déplacement du centre financier de la rue Saint-Jacques au boulevard Dorchester. Entre 1959 et 1962, trois gratte-ciel ont été construits. Comme le mentionne BEAUREGARD & PELLETIER (1969), « le premier à être occupé fut le C.I.L (Canadian Industrie Limited) au printemps, suivi de celui de la Banque de Commerce et enfin, à l'automne, le célèbre édifice cruciforme de la place Ville-Marie, tous les trois sur le boulevard Dorchester ». Il semble important de mentionner que la croissance du centre-ville de Montréal a été depuis ses tout débuts, contenue entre le Saint-Laurent et le mont Royal.

À partir de la fin des années 50, début des années 60, la construction du métro et du réseau piétonnier souterrain a influencé ou orienté le développement des édifices à bureaux dans un noyau central que constitue aujourd'hui le centre-ville de Montréal. Lorsque l'on regarde une carte du centre-ville, on remarque que le centre financier est délimité par les rues Bleury et Peel (est-ouest) et les rues Sherbrooke et Notre-Dame (nord-sud). Ce quadrilatère est le centre névralgique de Montréal, c'est à cet endroit que l'on retrouve la plus grande superficie d'espace à bureaux, soit près de 25 000 000 de pieds carrés au premier trimestre de l'année 2003, qui correspond au tiers de la superficie totale de la région métropolitaine (Royal LePage, 2003).

Ce complexe de bureau ne s'est pas constitué de lui-même. Comme nous le verrons dans les paragraphes qui suivent, plusieurs types d'activités ont influencé le développement de ce complexe immobilier.

3.2 Profil du complexe de bureaux de Montréal

Comme le mentionne POLÈSE (1988), le complexe de bureaux d'un centre-ville est constitué de trois éléments essentiels : les sièges sociaux, les services aux entreprises et les services financiers (p.19) :

- Les sièges sociaux, éléments clés du complexe à cause de leur effet multiplicateur, comportent les fonctions administratives mobiles des entreprises, soit les activités de contrôle stratégique et la gestion intermédiaire (la gestion courante reste liée à l'unité de production : l'usine).
- Les services aux entreprises quant à eux comprennent des fonctions traditionnellement plus spécialisées mais qui peuvent être internalisées à des degrés divers dans chaque entreprise et donc se confondre partiellement aux fonctions de siège social : marketing, comptabilité, gestion, conseils juridiques, etc.
- La finance, d'autre part, a pris une telle importance qu'elle constitue un bloc d'activités spécialisées à très forte concentration

avec des liens étroits avec les deux autres groupes. (HUDON, 1990, p.4)

Ces trois composantes forment l'essentiel du tertiaire moteur d'une ville. Contrairement aux activités du tertiaire traditionnel qui sont essentiellement opérées sur une base décentralisée, l'interdépendance des activités du tertiaire moteur les poussent au regroupement.

Lorsque l'on parle de ces trois éléments, on fait référence à ce que l'on appelle plus communément les services supérieurs. Comme le mentionne POLÈSE (1988), « ces activités ont un certain nombre de traits communs qui expliquent pourquoi elles choisissent souvent de se localiser au centre-ville des grandes métropoles, dans des tours à bureaux » (p.23) :

- Dans un premier temps, ces activités sont à la recherche constante d'information spécialisées. L'obtention de cette information sensible et spécialisée est onéreuse, ainsi l'entreprise gagne à s'implanter à proximité des détenteurs de cette information.

- Dans un second temps, ce type d'activité requière une main d'œuvre qui possède de l'imagination et de la créativité. La disponibilité de cette main d'œuvre spécialisée se retrouve majoritairement au centre-ville. (POLÈSE, 1988).

Il semble important de souligner que les caractéristiques de l'économie locale, notamment la concentration de l'industrie et le niveau d'évolution des entreprises, sont des éléments déterminant du profil du complexe de bureaux.

Au début des années 90, HUDON (1990) évoquait « la présence de trois facteurs liés à l'économie locale qui influent sur la typologie des activités de bureaux en limitant l'importance des fonctions de haut niveau :

- La concentration encore limitée de l'industrie locale et l'importance relative de la petite et moyenne entreprise,
- La concentration des fonctions de haut niveau dans le centre urbain principal du Canada : Toronto, et la vocation internationale plus limitée de Montréal sur le plan administratif et financier,

- Le fort contrôle étranger de notre économie qui contribue à maintenir une partie de ces fonctions hors du pays ». (Hudon, 1990, p.ii)

Plus de dix années se sont écoulées depuis cette constatation. Or, il semble important de savoir si ces facteurs ont encore une influence sur la typologie des activités de bureaux à Montréal.

Donc, dans un premier temps, lorsque nous regardons la vocation actuelle de Montréal comme centre de services, POLÈSE (1998) remarque que celle-ci est presque uniquement « nationale », si nous prenons l'espace québécois comme repère. Ainsi, Montréal se compare à d'autres métropoles « nationales » dont l'arrière-pensée économique et culturelle est de taille comparable : Prague, Stockholm, Barcelone, Copenhague. La taille de la ville et la gamme de services qu'elle offre sont largement en fonction de la dimension de son espace « national ».

Toujours selon POLÈSE (1998), c'est la distinction entre fonctions internationales « pures » et fonctions d'intermédiaire internationale qui nous permet de tracer une frontière entre une métropole nationale et une ville mondiale. De cette façon, les grandes banques internationales situées à Montréal ont pour objet d'offrir des services aux Québécois ou aux Canadiens qui veulent faire affaire ailleurs ou encore aux étrangers qui veulent faire affaire au Québec. Les banques ne sont pas là, sauf à de rares exceptions, pour offrir des services internationaux « purs », sans liens avec le territoire québécois. Un exemple de fonction internationale « pure » serait le montage d'une campagne publicitaire en Belgique pour le compte d'un client mexicain ou l'achat à la Bourse d'actions de sociétés japonaises pour le compte de clients français. Ce type de transactions est assez rare à Montréal.

En ce qui concerne la concentration des fonctions de haut niveau à Toronto, on remarque que ces fonctions sont du même ordre que celles localisées à Montréal. Les entreprises situées à Toronto ont une portée beaucoup plus nationale qu'internationale. Malgré tout, les efforts entrepris depuis quelques années par la

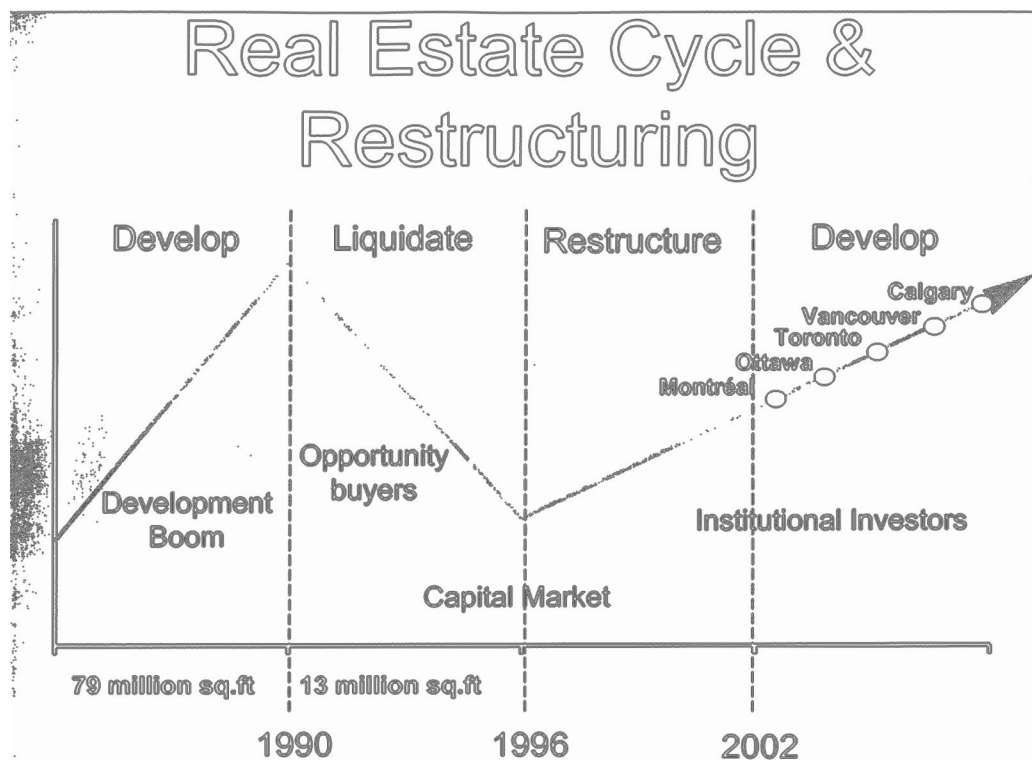
métropole montréalaise afin d'attirer de grandes organisations internationales semblent porter fruit. Montréal est actuellement la ville d'accueil de plus de 60 agences et organisations internationales, dont l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale (OACI), de l'IATA (Association International du Transport Aérien), de l'Institut de la Statistique de l'UNESCO et de l'Agence Mondiale Antidopage, pour en nommer quelques unes.

La région regroupe les sièges sociaux de près de 100 compagnies nationales et multinationales, dont 10 des 25 plus importantes firmes du Financial Post 500. Toutefois, la majeure partie des activités de bureaux est jusqu'à ce jour encore orientée vers un marché local et régional. Le marché est très fortement constitué des sièges sociaux des fleurons de l'économie québécoise (Quebecor, Domtar, etc).

En ce qui concerne le contrôle étranger de notre économie, ce que nous remarquons au niveau immobilier, c'est que les édifices les plus prestigieux sont détenus majoritairement par des portefeuilles québécois, soit la Place Ville-Marie et le 1000 de la Gauchetière qui est la propriété de SITQ Immobilier, une filiale de Caisse de dépôt et de placement du Québec, le groupe Desjardins possède le Complexe Desjardins et le Complexe Guy-Favreau. L'opinion des différents intervenants du milieu immobilier est parfois divergente sur ce point. D'un côté il y a ceux qui croient que le parc immobilier de la métropole doit appartenir à des intérêts locaux, alors que de l'autre, il y a ceux qui croient que l'arrivée des investisseurs étrangers dans le marché montréalais est la clé du succès.

3.2.1. Évolution des cycles immobiliers à Montréal.

Graphique I: Cycle du marché immobilier



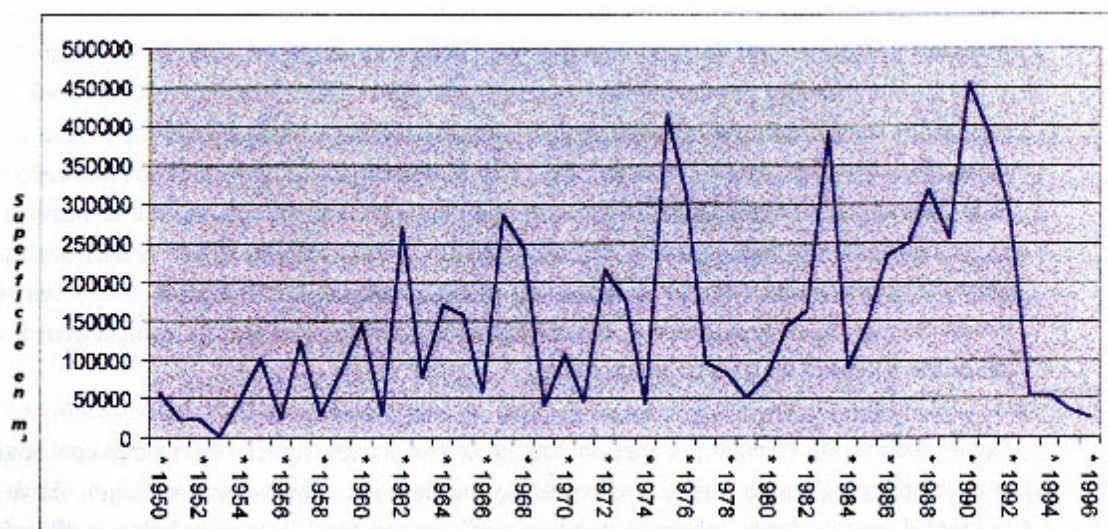
Source : Royal LePage commercial, 2003.

Lorsque l'on regarde l'évolution de la courbe de tendance, on remarque que le cycle peut se diviser en quatre phases distinctes, soit dans un premier temps, la phase de croissance (development boom), par la suite il y a la phase de liquidation ou d'ajustement, qui est la phase d'opportunité pour les acheteurs. La troisième phase correspond à une restructuration du marché, qui met en action les investisseurs institutionnels. Finalement, la courbe continue sa montée pour créer une nouvelle phase de développement. Il est important de mentionner que Montréal est la dernière métropole du Canada à ressentir les effets du cycle immobilier. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce phénomène, mais les principales sont la typologie du marché qui n'est pas complètement internationalisé et le climat politique qui est susceptible de changer à tous les quatre ans lors des élections.

En 1983, monsieur CLÉMENT DEMERS du service de l'urbanisme de la ville de Montréal, actuellement directeur général du Quartier International de Montréal, mentionnait que les cycles de construction dans la métropole était tellement prévisibles que des firmes immobilières spécialisées connaissaient déjà, à quelques mois près, le moment de la prochaine reprise, qui était prévue pour 1987.

Dans sa thèse de doctorat, portant sur l'organisation des bureaux dans l'espace métropolitain, ERIC CROUZET (1999) compare l'évolution de la production des bureaux à Montréal avec celle de l'Île-de-France. Il remarque qu'entre 1950 et 1996, la Région Métropolitaine de Montréal a augmenté considérablement son parc de bureaux passant de 1 million de mètres carrés à plus de 8 millions en 1996. Cette évolution se caractérise par une forte production déclenchée à la fin des années soixante et au début des années soixante-dix, ce qui correspond à un premier cycle de construction. Cependant, à partir des années soixante-dix, le parc de bureaux progressera de manière linéaire. En effet, on ne retrouve pas à Montréal, de périodes « plateaux » correspondant aux stagnations de production « après cycle », que CROUZET a pu observer dans le cas européen.

Graphique II : Évolution des cycles de construction à Montréal 1950-1996



*Source : E.CROUZET, 1999

Lorsque l'on regarde le graphique ci-haut, on remarque que la période 1968-1974 a connu des pics de production, mais non un cycle de production massif comme cela est le cas entre 1985-1991, période durant laquelle la courbe de production reste à des niveaux très haute durant plusieurs années.

La période 1968-1974 est marquée par des opérations ponctuelles de bureaux qui gonflent la production sans pour autant mener le marché immobilier vers une surproduction. Cette situation s'explique par la prudence des promoteurs au début des années soixante-dix. Les promoteurs qui avaient évalué les besoins d'espace à bureaux, à la fin des années 70, privilégiaient la réalisation de petits projets sur de meilleurs sites afin de répondre à la demande immédiate. Dans l'éventualité où l'immeuble ne serait pas entièrement vendu ou loué, les espaces vacants seraient réduits au minimum, permettant ainsi un retour rapide sur investissement ou tout au moins de faibles pertes (DEMERS, 1983). Donc, durant cette période, les offreurs adoptent un comportement de prudence à l'égard du marché montréalais.

Cette situation qui comme le mentionne CROUZET (1999) « tranche par rapport aux situations internationales », est potentiellement imputable au climat socio-politique lié à la volonté d'indépendance exprimée par une partie importante de la population québécoise lors du premier référendum. Le début des années soixante-dix correspond aux premières délocalisations des sièges sociaux des firmes anglophones de Montréal vers Toronto qui devient, de fait, la capitale économique du Canada. Cette situation de tension politique a sans doute rendu très sensible les promoteurs et l'ensemble des offreurs qui attendaient de voir comment le marché de la demande allait s'organiser durant la période d'après référendum. La croissance de la production des bureaux, légèrement perceptible au début des années soixante-dix, a été très fortement lissée par la conjoncture socio-politique du moment.

La période 1975-1979 fait apparaître un pic de production très fort puisque seulement dépassé en 1991. Ce cycle atypique correspond, en fait, à la constitution

de ce que monsieur CLÉMENT DEMERS (1983) considère comme le nouveau centre-ville de Montréal. Comme nous l'avons mentionné plus haut, les décisions des différents paliers de gouvernements ont profondément marqué l'évolution du centre-ville montréalais. Cette période reflète l'intention de déplacer, par le biais de la construction d'édifices publics, le développement immobilier de l'ouest vers l'est francophone. « Dans la seule zone de développement, vingt projets de construction ou d'agrandissement de bâtiments ont vu le jour depuis 1980. En 1984, lorsqu'ils seront tous complétés, la superficie additionnelle de plancher atteindra un peu plus de 850 000 m², soit deux fois et demie celle du complexe Desjardins » (DEMERS, 1983, p.221).

La période 1985-1991 est marquée par une offre de bureaux très forte qui culmine en 1991, au-dessus de 400 000 m² annuellement. Entre 1985 et 1991 ce sont plus de 2 000 000 de mètres carrés de bureaux supplémentaires qui ont été réalisés. Le parc de bureaux augmente d'un seul coup de 25 % durant cette période. Selon P.MARTIN, président de Colliers Pieremont Inc., « de tous les marchés immobiliers au Canada, celui des locaux de bureaux a subi le déséquilibre le plus évident entre l'offre et la demande [...]. Globalement 14,8 millions de pieds carrés ont été ajoutés au marché en 1991, alors que l'absorption n'a atteint que 4 millions de pieds carrés. Montréal et Toronto ont donné le ton avec des arrivages sans précédent de nouveaux produits dans des années d'absorption minime. [...] Aujourd'hui, un million de pieds carrés sont offerts en sous-location avec des rabais de 50 % » (MARTIN, P.; 1992). Cette phase de surabondance correspond à une bulle spéculative mondiale de l'investissement dans l'immobilier de bureaux. La période suivante entre 1992-1996 correspond à une baisse très nette de la production, ainsi que par un taux de vacance en augmentation. Cette période est caractérisée encore une fois, selon les spécialistes en analyse immobilière, par l'incertitude politique qui prévalait lors de la campagne électorale de 1995. Encore aujourd'hui, l'incertitude politique est un facteur dominant (la perception du moins) en ce qui concerne l'investissement immobilier et le bon fonctionnement du marché.

3.3. Déconcentration urbaine des activités de bureaux.

Bien que l'objectif de cette étude ne soit pas d'analyser la problématique de déconcentration des activités économiques dans la région de Montréal, il nous semble important de procéder à un survol de la situation en ce qui concerne les activités de bureaux. Cette tendance bien fixée en Amérique du Nord vient modifier en profondeur la configuration et l'aménagement des centres-villes traditionnels.

Les métropoles nord-américaines ont connu plusieurs vagues de déplacement (décentralisation) des personnes et des activités, de la ville centrale vers les banlieues, depuis la seconde Guerre mondiale. La première vague correspond au déplacement de la population vers les banlieues. Comme le mentionne COFFEY (1999) : à partir des années soixante-dix, certaines activités de bureau ont suivi le mouvement. Il s'agissait alors surtout d'activités de « back office » de firmes localisées dans le quartier des affaires de la ville centrale.

Depuis la fin des années 80, plusieurs auteurs (CERVERO, 1989 ; GARREAU, 1991 ; STANDBACK, 1991) ont signalé l'apparition d'une nouvelle vague de décentralisation affectant les services supérieurs. Cette « nouvelle suburbanisation » comme le mentionne STANDBACK (1991), « permet à l'économie de certaines banlieues de gagner en importance et en diversité au point d'engendrer des économies d'agglomération assez fortes pour attirer les activités de bureaux qui jusqu'à cette période ne s'implantaient uniquement dans le quartier des affaires ». Qu'en est-il pour les métropoles canadiennes?

3.3.1 La décentralisation au Canada :

La « nouvelle suburbanisation » n'est pas un phénomène particulièrement visible en ce qui concerne les métropoles canadiennes, à l'exception de la métropole de Toronto. En effet, « bien qu'elles aient récemment connu une certaine décentralisation des emplois vers leurs banlieues, les villes centrales canadiennes restent fortes et dynamiques en tant que lieux d'activité économique »

(COFFEY, 1999). Ainsi, lorsque l'on regarde les études de GAD (1985), HUTTON et LEY (1987) et MATTHEW (1993) sur les métropoles de Toronto et Vancouver, on comprend très vite que le centre-ville de ces métropoles n'est pas en déclin. La décentralisation des activités de bureaux qui s'effectue dans ces métropoles est induite par les gouvernements métropolitains pour soulager la congestion croissante des quartiers d'affaires tellement ils sont actifs.

Les différences qui existent entre les métropoles canadiennes et américaines se rapportent en grande partie aux conditions sociales, économiques et environnementales des villes centrales canadiennes qui n'ont rien à voir avec celles des grandes villes américaines (COFFEY, 1999). Les villes centrales américaines connaissent beaucoup de problèmes de criminalité, de pollution, de congestion routière et de dégradation des équipements et des bâtiments, ce qui favorise la création des « edges cities ». La situation des villes centrales canadiennes est toutefois différente, même si un certain mouvement de décentralisation est en marche. Toutefois, comme le mentionnent COFFEY, POLÈSE et DROLET (1996) « la décentralisation relative du tertiaire moteur observé dans les métropoles canadiennes résulte, dans une certaine mesure, du fait que les centres-villes deviennent de plus en plus spécialisés dans les services de haut niveau, provoquant un débordement de ce type d'activités vers les banlieues ». De ce fait, « l'hyperattractivité » du centre-ville, comme le mentionne POLÈSE (1988) conduirait à une sélectivité urbaine accrue dans les espaces les plus centraux des grandes métropoles qui conduirait à des mécanismes d'expulsion de certaines fonctions « les moins centrales ». Dans le cas de Montréal, l'essor du complexe de bureaux en périphérie est l'expression de la force du centre-ville, les espaces étant devenues trop cher, on assiste au processus d'expulsion. « Une décentralisation ainsi propulsée par les prix élevés du sol au centre ne doit pas être considérée comme un indice d'affaiblissement du centre-ville » (POLÈSE, 1988).

3.3.2. Décentralisation des activités de bureaux dans la région métropolitaine de Montréal.

Selon CROUZET (1999), la déconcentration urbaine des activités de bureau n'a véritablement commencé qu'au début du cycle de croissance dans les années soixante-dix. Les zones de banlieues jusqu'alors très peu touchées par la production des bureaux voient surgir un nombre important d'entreprise de commerce de gros, de biens de consommation, de transport, qui délocalisent leurs bureaux du centre-ville vers la banlieue.

Dans une étude sur la décentralisation des activités de bureau à Montréal, Michel HUDON (1990) du *Service de l'habitation et du développement urbain* de la ville de Montréal, fait remarquer que « par leurs critères de localisation, les activités qui quittent le centre sont assez typiques d'entreprises à décentralisation naturelle :

- vente ou représentation importante (besoin d'une auto et de stationnement),
- « back office » et traitement informatique,
- firmes de services axées sur les entreprises industrielles
- Petites firmes de professionnels.

Ceci ne signifie pas que de telles entreprises partent de plein gré ou sont attirées par un avantage décisif en périphérie. Elles sont plutôt expulsées du centre par les coûts ou par une accessibilité problématique » (p.x).

Dès le départ, HUDON (1990) « observe qu'un potentiel de décentralisation existe naturellement à cause du développement démographique et industriel des banlieues » (p.60). De plus, l'évolution des technologies de communication rend la localisation traditionnelle au centre-ville de moins en moins nécessaire pour certaines entreprises, puisque l'information peut être transmise à distance et en temps réel. Il fait aussi remarquer qu'avec le parachèvement du réseau routier, « des zones aujourd'hui mineures deviennent les

sites potentiels de véritables parcs d'affaires offrant une alternative à de nombreuses entreprises pour la décentralisation » (p.60).

L'étude effectuée par GAD (1979) à Toronto a servi de base théorique à HUDON (1990). Cette étude révèle que certaines entreprises ont une plus grande facilité que d'autres à se décentraliser, à cause de leur faible dépendance du centre-ville (p.61). Selon HUDON (1990), l'auteur « a classé les activités du centre de Toronto suivant un « indice de dépendance du centre-ville », calculé pour chaque type d'activité comme le produit du nombre de contacts personnels par employé par le pourcentage de ces contacts dans la zone centrale » (p.61). En fonction des données disponibles et du temps imparti, HUDON (1990) c'est concentré exclusivement sur les grands consommateurs d'espace du centre-ville. Ainsi, le **tableau IV** « indique pour chaque activité le nombre de baux relevés, la superficie totale ainsi que les deux critères d'estimation de leur potentiel de décentralisation, soit l'âge moyen de l'édifice et l'échéance moyenne des baux. La dernière colonne représente les potentiels observés par GAD (1979) à Toronto pour ce type d'activité » (p.62).

Tableau IV (source: Michel Hudon, 1990, p.63):

Activité	Nb.	Superficie	Age moyen des locaux	Date moyenne de fin de bail	Potentiel de décentralisation*		
					âge locaux	fin bail	Gen
actuares	4	81 390	1985	1996	-		+
associations commerciales	4	75 000	1969	1996			
associations professionnelles	6	158 437	1978	1995			
assurance (non spécifié)	15	337 172	1974	1995			+
assurance générale	13	349 704	1969	1996			+
assurance vie	18	787 530	1966	1997			+
assurance, courtiers	9	304 021	1973	1995			
avocats	40	1 136 141	1972	1996			-
banque	36	2 324 128	1968	2004		-	-
cinéma	2	38 414	1981	1998	-	-	
commerce de détail	4	104 319	1969	1996			
comptables	17	657 638	1972	1999		-	+
consulats	2	52 657	1982	2001	-	-	
consultants: admin. et personnel	6	122 296	1977	1995			
édition	5	257 118	1971	1996			
énergie	18	1 172 442	1976	1999		-	
enseignement	21	946 935	1968	1995			
fiducie	15	742 401	1969	2002		-	-
finance	14	473 095	1977	2002		-	+
gouv. fédéral	8	1 021 292	1978	1995			
gouv. municipal	8	335 778	1961	1996	+		
gouv. provincial	33	1 518 015	1967	1997			
hôtellerie, administration	2	28 000	1986	1992	-	+	
immeuble, centres pour entrep.	3	35 403	1976	1997			
immeuble, courtiers, etc.	7	92 215	1971	1995			
immeuble, promoteurs	11	268 250	1982	1999	-	-	
informatique, consultants	6	129 526	1965	1997	+		
informatique, traitement	3	301 985	1965	1990	+	+	
Ingénieurs	16	987 757	1981	2000	-	-	+
manufacturiers	30	1 348 359	1968	1995			+
manufacturiers, alimentation	4	83 621	1976	1997			+
mines	2	32 758	1976	1995			-
pétrolières	4	149 378	1970	1994		+	+
publicité	5	112 239	1977	1996			
santé	6	260 555	1972	1992		+	
télécommunications	10	347 300	1977	1999		-	
transport aérien	3	71 686	1962	1997	+		
transport maritime	6	172 387	1954	1996	(+)		
transport par rail	12	960 731	1968	2005		-	
transport urbain	2	62 760	1966	1993		+	
transport, pipeline	2	48 504	1974	1993		+	
valeurs mob., bourse et CVM	3	99 550	1965	1999	(+)	-	
valeurs mobilières, courtiers	20	554 272	1965	1997	(+)		-
	455	19 143 156					

* potentiel de décentralisation élevé (+) ou faible (-)

Les premières constatations de HUDON (1990) concernent les divergences entre les observations pour Toronto et celles de Montréal. Pour certaines activités, le niveau de décentralisation déjà réalisé à Toronto est assez élevé (actuares, comptables, finance, promoteurs immobiliers, ingénieurs). Il semblerait que ces activités soient encore très centralisées à Montréal.

3.4. Facteurs de délocalisation des entreprises utilisatrices d'espaces à bureaux.

Dans sa thèse de doctorat, Eric Crouzet (1999) fait mention d'une étude interne et non publiée du CIEU (Centre Interdisciplinaire d'Étude Urbaine) portant sur le thème de la mobilité des entreprises de services dans la région métropolitaine de Montréal. Cette étude donne des éléments de comparaison en ce qui concerne les facteurs de localisation urbains des entreprises de services. L'étude porte sur un échantillon de 401 établissements de services qui ont répondu à un questionnaire d'étude leur demandant, entre autres, d'expliquer leurs motifs de délocalisation, et ce, à partir d'une grille de facteurs (CIEU – 1996). Ainsi, ce travail distingue quatre grands types de mouvements de délocalisation métropolitains : du centre-ville vers le centre-ville, du centre-ville vers l'extérieur, de l'extérieur vers le centre-ville et de l'extérieur vers l'extérieur.

Les résultats de cette étude (**Tableau VI**) révèlent que les problèmes immobiliers ou fonciers représentent plus de 70 % des facteurs qui poussent les entreprises de services à se relocaliser. En revanche, les facteurs « économiques classiques » sembleraient jouer un rôle très secondaire dans les motifs de relocalisation. À eux deux, les facteurs « clientèle » et « fournisseur » ne constituent pas 1/10 des motifs de relocalisation. Un cas particulier se détache, cependant, en ce qui concerne la relocalisation de l'extérieur de Montréal vers le centre-ville. Dans ce cas précis, l'éloignement de la clientèle devient un facteur important qui incite les entreprises de services situées à l'extérieur à se re-positionner sur le marché central. Les autres facteurs divers, comme les taxes ou les aspects historico-sociologiques⁴ se partagent moins d'un quart des motifs de relocalisation.

⁴ Il convient de noter que, si la plupart des activités de bureaux ont une localisation libre, à priori, qui leur permette de choisir entre plusieurs programmes immobiliers (et plusieurs coûts), certaines, comme les banques, assurances, agences immobilières professions libérales et certains sièges sociaux, ont des principes de concentration urbaine très fort qui deviennent parfois incontournables lors du choix d'une localisation intra-urbaine. Ces principes s'établissent indifféremment des cycles de marché et surtout de la montée des prix. Parfois, l'adresse n'a pas de prix, faisant partie intégrante du bien immobilier et de la définition même de l'activité. Voilà ce qu'est l'aspect historico-sociologique.

Ce que l'on remarque de cette étude, c'est la transition en économie urbaine qui s'opère et qui substitue aux facteurs classiques de localisations (souvent rattachés à la question de proximité) des facteurs de localisation plus contemporains et plus spécifiques aux logiques de fonctionnement des marchés immobiliers, organisés dans leur grande majorité sur le segment de la location. De cette façon, « les entreprises adoptent des comportements géographiques de plus grande mobilité » (CROUZET, 1999). La gestion de l'immobilier se fait en fonction des besoins immédiats ou estimés sur un court terme, et par le fait même, ces entreprises se retrouvent encadrées dans leur choix de localisation ou de relocalisation par les conditions d'un marché de bureaux en constant changement.

Tableau VI : Les mouvements d'entreprises de services dans l'agglomération montréalaise et leurs mobiles

ORIGINE DÉPLACE- MENT	CENTRE/ CENTRE		CENTRE/ EXTÉRIEUR		EXTÉRIEUR / CENTRE		EXTÉRIEUR / EXTÉRIEUR		TOUTES ZONES	
RAISONS DÉPLACE- MENT										
	Facteurs immobiliers ou fonciers									
Espace insuffisant	28	29.8%	19	32.7%	10	32.2%	97	44.5%	154	38.4%
État de l'immeuble	20	21.3%	8	13.8%	3	9.7%	25	11.5%	56	14%
Fin de bail	13	13.8%	8	13.8%	3	9.7%	21	9.6%	45	11.2%
Coût élevé des terrains ou de la location	10	10.6%	5	8.6%	2	6.4%	10	4.6%	27	6.7%
	Facteurs économiques									
Éloignement clientèle	2	2.1%	6	10.3%	6	19.3%	13	6%	27	6.7%
Éloignement fournisseurs	1	1%	0	0%	1	3.2%	2	0.9%	4	1%
	Autres facteurs									
Adresse peu visible ou peu prestigieuse	10	10.7%	3	5.2%	4	12.9%	27	12.4%	44	11%

Autres (taxes élevées...)	10	10.7%	9	15.5%	2	6.4%	23	10.5%	44	11%
Total	94	100%	58	100%	31	100%	218	100%	401	100%

*** Sources : CIEU-1998 (1) l'extérieur correspond au reste de la ville de Montréal hors centre-ville ainsi qu'aux deux zones de banlieue (Nord et Sud).**

Encore aujourd'hui les études (COFFEY, 1994 ; COFFEY, MANZAGOL et SHEAMUR, 2001) révèlent que le niveau de décentralisation intra-métropolitain à Montréal s'avère moins avancé que Vancouver et Toronto. Selon COFFEY (1999), plusieurs facteurs sont à l'œuvre : « Premièrement, Montréal est la plus ancienne des grandes métropoles canadiennes et contrairement à l'archétype de la métropole nord-américaine, elle n'est pas caractérisée par son orientation « automobilistique » et son étalement avancé. Deuxièmement, la ville centrale de Montréal offre encore un environnement accueillant, à la fois pour les êtres humains et pour les entreprises. Troisièmement, l'économie de Montréal est relativement stagnante par rapport à celle de Toronto et de Vancouver depuis le début des années quatre-vingts, période de création des « *edge cities* » en Amérique du Nord. Enfin, Montréal est la seule des trois grandes régions métropolitaines canadiennes qui n'ait fait l'objet d'aucune politique explicite de décentralisation des activités de bureau. »

« Lorsque l'on regarde les données en ce qui concerne l'évolution de l'espace à bureau disponible en banlieue nord et sud, on remarque que malgré tout, ce sont les zones en périphérie du centre-ville qui sont le plus susceptible d'entrer en concurrence avec le centre » (communication personnelle: Benoît Jacques, Royal LePage, 2003).

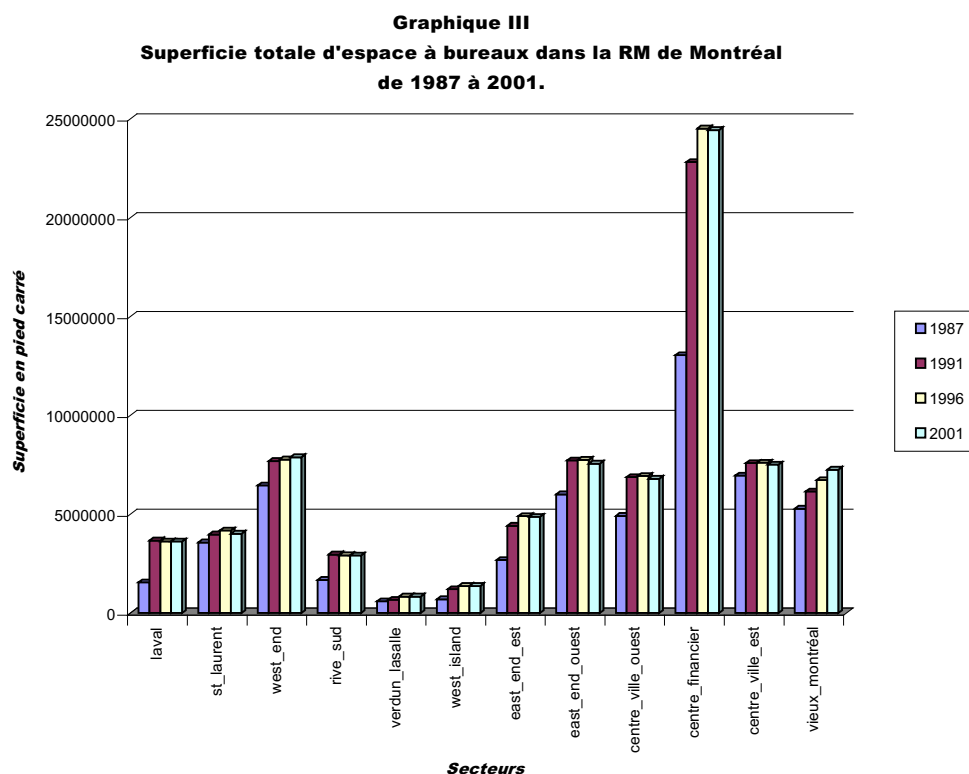
Malgré tout, dans son étude *Analyse et prévision du marché des bureaux de Montréal 1992-1996*, le groupe d'évaluateurs Desjarlais, Prévost & Associés inc., explique que « le marché suburbain des bureaux a été défavorisé par l'absence à Montréal d'un réseau complet de routes de ceinture, lesquelles fournissent habituellement les meilleurs sites pour la construction de bureaux typiquement suburbains ».

Cependant, cette tendance tend à se renverser, puisque l'extension des lignes de métro vers les zones extérieures de l'île va possiblement influencer un déplacement de certaines activités vers les zones de banlieues. En effet, les actions annoncées dans le *Plan de gestion des déplacements de la région métropolitaine de Montréal (2002)* (prolongement de l'autoroute 25, l'extension de la ligne 2 du métro vers le pôle de Saint-Laurent, parachèvement de l'autoroute 30, etc.) par le Ministère des transports du Québec (MTQ) auront un effet de renforcement sur les zones périphériques en ce qui concerne le développement de divers complexes de bureaux. Nous en reparlerons plus en détail dans le chapitre IV.

3.5. Analyse de l'évolution de l'immobilier d'entreprise dans la région métropolitaine de Montréal.

3.5.1. Évolution du marché toutes catégories confondues.

3.5.1.1. Superficie totale (Graphique III) :



Lorsque l'on regarde la superficie totale occupée par des immeubles à bureaux dans la région métropolitaine de Montréal, on remarque dans un premier temps, que la majeure partie des immeubles à bureaux se retrouve dans la zone du Centre financier. Dès 1987, on y retrouvait plus de 13 000 000 de pieds carrés d'espace à bureaux. L'année 1996 marque un sommet avec plus de 24 500 000 pieds carrés d'espace à bureaux, ce qui représente près de 31 % de la superficie totale de la RMR. Ainsi, on peut affirmer que cette zone est le centre névralgique de la métropole. C'est à cet endroit que l'on retrouve la majorité des espaces de catégorie A, triple A et de Prestige, soit 16 103 798 de pi² en 2002, et par conséquent, les loyers les plus élevés. Pour l'année 2001, la superficie totale d'espace à bureaux pour la région métropolitaine de Montréal était de 79 010 307 de pieds carrés. Il est important de souligner que plus de la moitié des espaces se retrouvent au centre-ville, soit environ 45 982 266 pieds carrés. Les zones du Vieux-Montréal et West End ne suivent pas la tendance générale actuelle qui tend vers une diminution très sensible de la superficie totale. Au contraire, on y remarque une légère hausse de cette superficie. Cette augmentation de la superficie correspond à l'entrée sur le marché des différentes phases de la Cité du multimédia, qui à terme devrait ajouter 1,5 million de pieds carrés d'espace à bureaux dans le secteur du Vieux-Montréal.

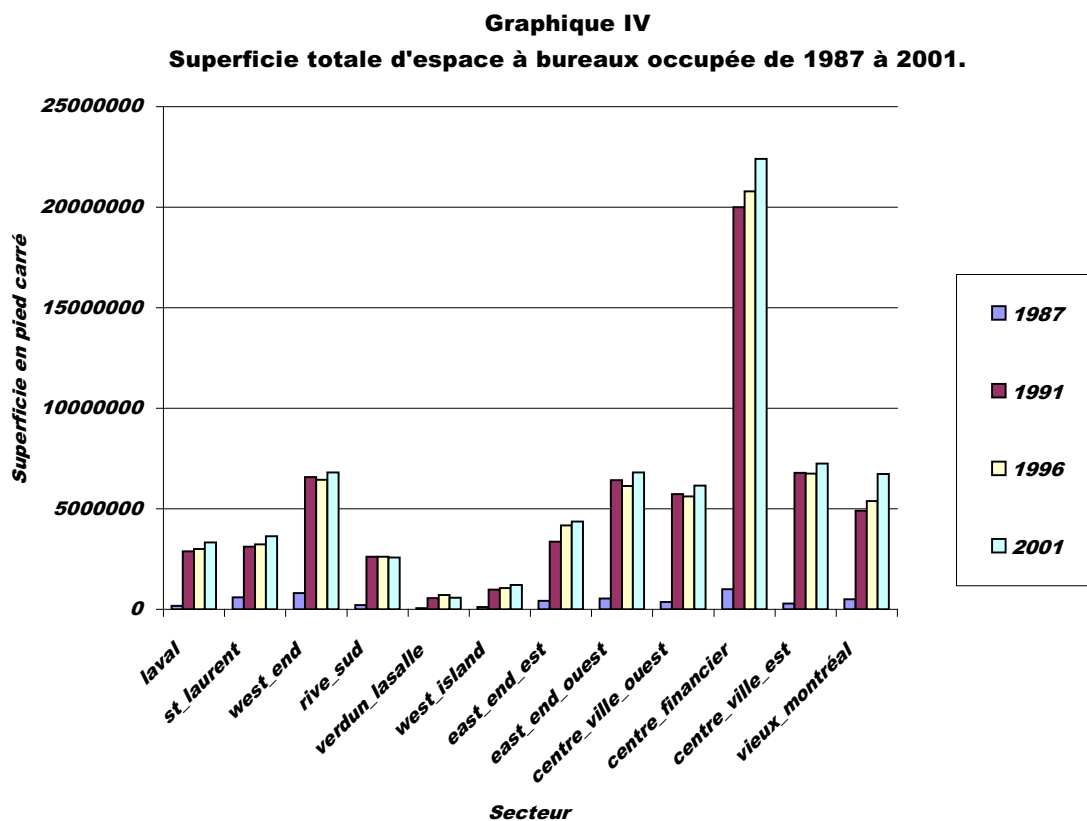
On remarque que dans les zones de Verdun-Lasalle et du West Island les superficies d'espace à bureaux sont plutôt faibles. Dans le cas de Verdun-Lasalle, la superficie n'a jamais atteint le million de pieds carrés, et pour le secteur du West Island, elle n'a jamais atteint plus de 1.4 millions de pieds carrés. Ces zones sont trop excentrées du noyau central, ce qui ne favorise pas leur croissance ou leur potentiel d'attraction pour les espaces à bureaux.

Pour ce qui est du secteur de la Rive-Sud, on remarque une certaine stagnation de la superficie totale depuis les années 90. En effet, le nombre de pieds carrés oscille autour de 3 millions de pieds carrés depuis l'année 1991. Cette stagnation est le signe d'une vitalité du centre où les loyers sont encore abordables

et le choix des espaces encore abondant. On peut de plus observer une concentration de la superficie totale d'espace à bureaux dans un couloir qui s'étend du secteur East End Ouest jusqu'au West End. Dans le cas de Laval, on observe une certaine constance en ce qui concerne la superficie totale d'espace à bureaux. Par contre, il sera très intéressant d'observer l'évolution de ce secteur au cours des prochaines années, à la suite du prolongement de la ligne de métro (Ligne orange) qui devrait à terme se prolonger de trois stations jusqu'à Laval

Lorsque l'on observe les graphiques de croissance, on remarque qu'il y a actuellement une baisse perceptible de la superficie totale d'immeubles à bureaux en ce qui concerne la région métropolitaine, à l'exception du secteur de l'ouest de l'île et du Vieux-Montréal, où l'on observe une certaine croissance.

3.5.1.2. Superficie occupée (Graphique IV) :



Bien qu'en 1987, la région métropolitaine de Montréal compte 60 773 143 pieds carrés d'espace à bureaux réparti dans 578 immeubles (Royal LePage, 2001), cette superficie n'était pas entièrement occupée. Dans un premier temps, on remarque que pour l'année 1987, les zones les plus occupées se retrouvent dans le secteur du centre-ville. La Rive-Sud, l'ouest de l'île, Laval et le secteur de Verdun-Lasalle ne contiennent qu'une infime partie d'immeubles à bureaux. Ces secteurs regroupent environ 4 500 000 pieds carrés qui correspondent à 7.4 % de la superficie totale en 1987. Par contre, le secteur ouest du centre-ville et le Vieux-Montréal ne sont que très peu occupé par les immeubles à bureaux, contrairement aux alentours, qui regroupent la majeure partie des espaces à bureaux de la région métropolitaine, soit environ 30 000 000 de pieds carrés (49.4 % de la superficie totale). Finalement, on remarque que le centre financier contient à lui seul 21.5 % de la superficie totale des espaces à bureaux, soit 13 041 519 pieds carrés.

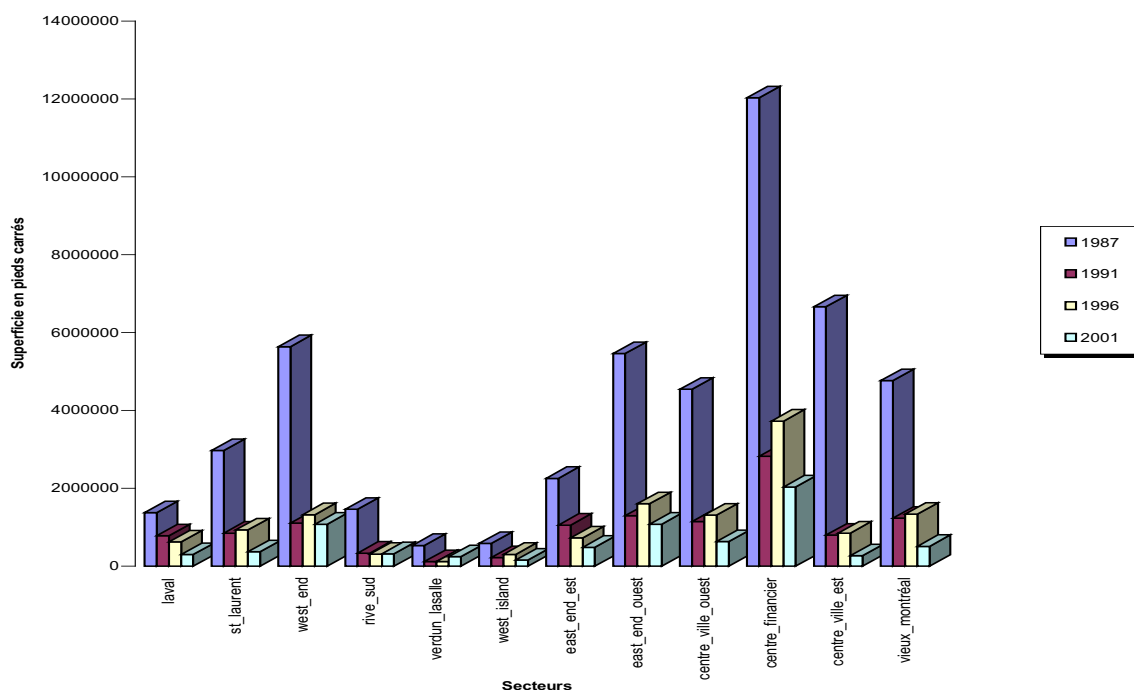
L'année 1991 correspond à une croissance généralisée de la superficie d'espace à bureaux en ce qui concerne la région métropolitaine. Cette hausse est plus marquée en ce qui concerne le centre financier, où celui-ci connaît une hausse d'environ 19 000 000 de pieds carrés d'occupation par rapport à 1987.

Par contre, on remarque que cette croissance est beaucoup moins spectaculaire dans les zones du West Island et de Verdun-Lasalle.

On observe une certaine stagnation de l'occupation dans les années 1996, à l'exception des secteurs de l'est de l'île (est) et du Vieux-Montréal, qui eux subissent une très légère hausse de leur niveau d'occupation.

Pour ce qui est de la période 2001, on observe une hausse substantielle du niveau d'occupation pour toutes les zones, à l'exception de Verdun-Lasalle. De plus, on remarque que pour le secteur de la Rive-Sud, il y a une certaine stagnation depuis l'année 1991 ou la superficie occupée ne fluctue guère autour des 2 600 000 pieds carrés, sur les 3 000 000 disponibles, depuis les 10 dernières années.

Graphique V
Superficie totale d'espace à bureaux inoccupée dans la RMR de Montréal 1987-2001.



3.5.1.3. Superficie inoccupée (Graphique V):

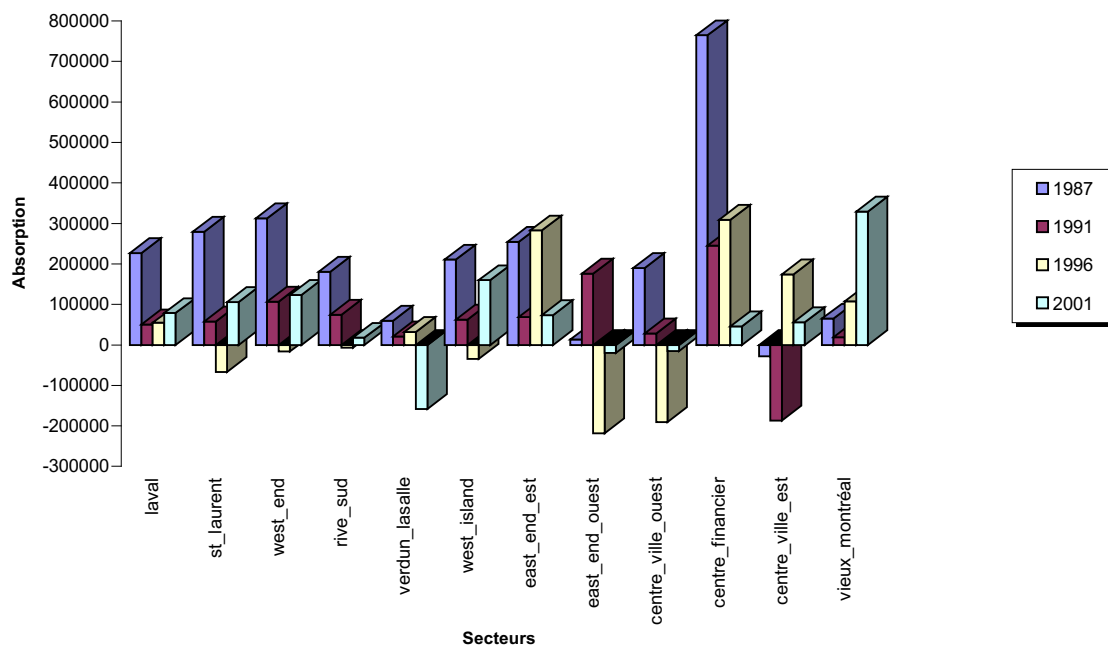
Pour l'année 1987, on remarque que la superficie d'espace inoccupée est extrêmement élevée. Par contre, cette situation se résorbe pour l'année 1991. On remarque que la superficie inoccupée diminue de façon marquée pour toutes les zones d'études. Le Centre financier est le secteur ayant la superficie d'espace inoccupée la plus élevée. Pour l'année 1996, on observe une augmentation de la superficie inoccupée dans certaines zones, c'est le cas pour les différentes zones du centre-ville et de l'ouest de l'île. Le Centre financier enregistre la plus haute superficie inoccupée avec 3 727 934 pieds carrés d'espace à bureaux vacant. Cette augmentation correspond au ralentissement de la croissance économique ressenti dans la plupart des pays industrialisés. Comme nous l'avons déjà mentionné plus tôt, Montréal est encore une fois la dernière à en subir les contrecoups. La

restructuration des grandes entreprises est aussi responsable de cette hausse. Malgré tout, pour ce qui est de Laval et du secteur est de l'île, c'est le contraire qui se produit. En effet, on observe une légère baisse de la superficie inoccupée. En ce qui concerne la Rive-Sud, on observe une certaine stagnation de la superficie inoccupée. On remarque de plus, qu'au niveau du secteur Verdun-Lasalle il y a une certaine stagnation depuis l'année 1991. Pour l'année 2001, on remarque une baisse généralisée de la superficie d'espace à bureaux vacants, à l'exception du secteur de Verdun-Lasalle, où la superficie d'espace vacant a doublé en 2001 pour passer à 243 553 pieds carrés. On peut observer un certain dynamisme de la zone du centre-ville, puisque celle-ci obtient la plus forte baisse de superficie d'espace vacant.

3.5.1.4. Absorption totale (Graphique VI):

Lorsque l'on regarde l'absorption totale pour l'année 1987, on remarque que les superficies absorbées sont considérables. Au regard de toutes les zones, à l'exception du Vieux-Montréal, du Centre Ville est et de l'East End Ouest, ce fut l'année où la superficie absorbée fut la plus élevée. Le Centre financier a absorbé à lui seul, 764 802 pieds carrés d'espace à bureaux durant cette année. En ce qui concerne le Centre-Ville Est, on remarque que l'absorption a été négative. Cette partie du centre a perdu 28 197 pieds carrés d'espace à bureaux comparativement à l'année précédente. Le secteur de l'East End Ouest a absorbé la plus faible superficie, soit 13 211 pieds carrés durant l'année 1987. Pour l'année 1991, on remarque une diminution marquée de la superficie totale absorbée, à l'exception du secteur East End Ouest, où la superficie absorbée était de 176 092 pieds carrés. On remarque de plus, que le Centre-Ville (est) a encore perdu de la superficie avec une perte nette de 186 738 pieds carrés d'espace locatif. L'année 1996 se présente différemment. On remarque deux tendances opposées, d'un côté il y a une augmentation de la superficie absorbée et de l'autre, une perte nette de cette même superficie.

Graphique VI
Absorption totale d'espace à bureaux dans la RM de Montréal de 1987 à 2001

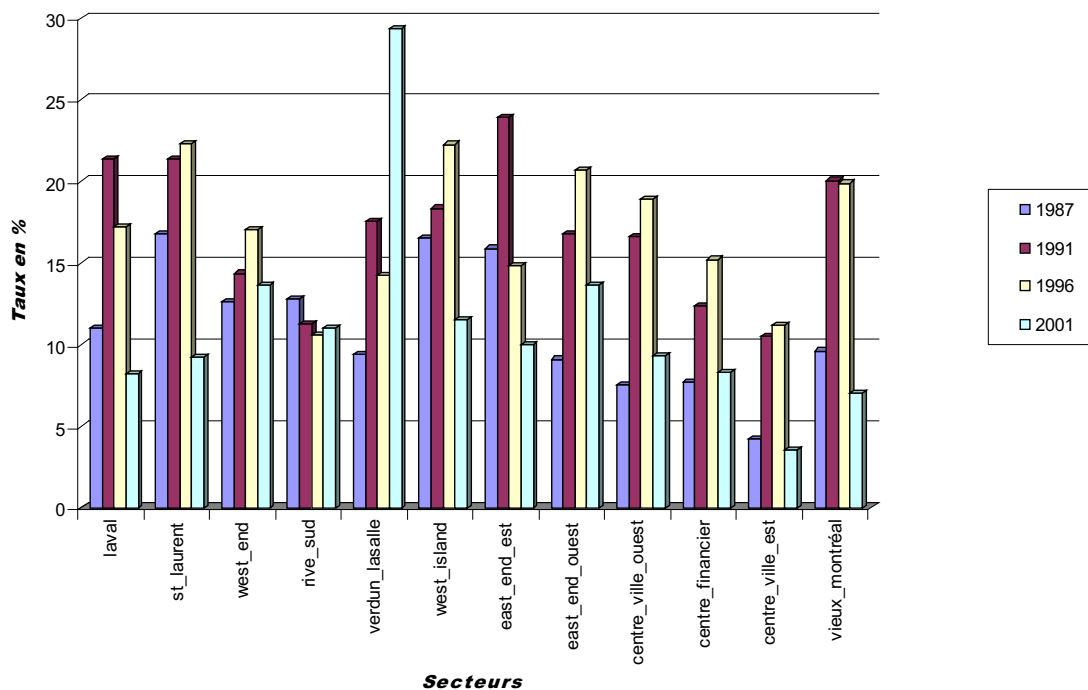


Le Centre-Ville (est) contrairement aux deux premiers recensements, a absorbé 174 177 pieds carrés d'espace à bureaux. Le secteur de l'East End (est) en a pour sa part absorbé 282 590 pieds carrés. Par contre, on remarque que pour les zones situées à l'ouest de l'île de Montréal (à l'exception de Verdun-Lasalle) et sur la Rive-Sud il y a une perte nette de superficies d'espace locatif pour l'année en question.

L'année 2001 se caractérise par une hausse remarquable de la superficie absorbée dans les zones du Vieux-Montréal, du West Island, de Saint-Laurent et du West End. Le Centre-Ville quant à lui perd du terrain avec un faible 45 880 pieds carrés d'absorption. Les zones de Verdun-Lasalle, du Centre-Ville Ouest et de l'East End Ouest ont accusé des pertes nettes de 15 044 à 157 917 pieds carrés d'espace à bureaux.

3.5.1.5. Taux d'inoccupation (Graphique VII) :

Graphique VII
Évolution du taux d'inoccupation dans la RM de Montréal de 1987 à 2001



Lorsque l'on regarde l'évolution du taux d'inoccupation depuis l'année 1987, on peut remarquer que celui-ci a subi une très forte augmentation entre les années 1991 et 1996 pour ensuite redescendre à un taux passablement identique à l'année 1987 en 2001. Ce phénomène est passablement visible pour la zone du centre-ville, mais aussi pour le secteur de Laval et de l'île de Montréal. Par contre, on remarque que le taux d'inoccupation des immeubles à bureaux pour la zone Verdun-Lasalle atteint un seuil de 30 % pour l'année 2001, ce qui est contraire à la tendance générale du marché. Malgré tout, il faut souligner que durant la période s'écoulant entre 1991 et 1996, le taux d'inoccupation a diminué, contrairement à l'ensemble de la RMR où celui-ci augmentait.

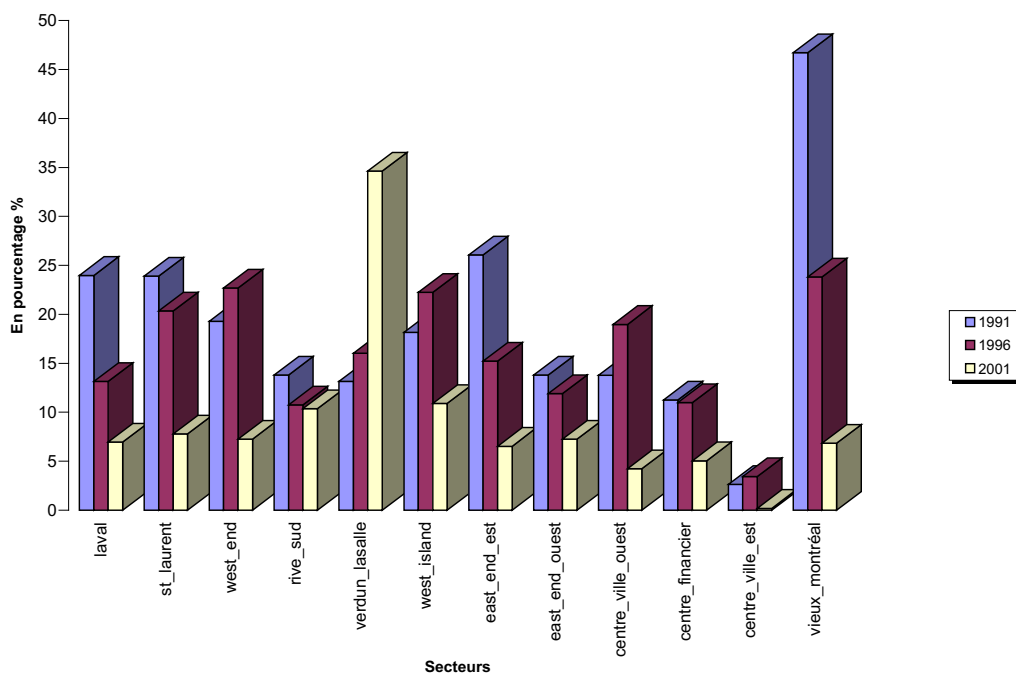
En ce qui concerne la Rive-Sud, les fluctuations du taux d'inoccupation sont assez faibles. En effet, on ne remarque que très peu d'écart entre les années

recensées. Contrairement au reste de la RMR, durant la période 1991-1996, le taux d'inoccupation a subi une légère diminution. En règle générale, le taux d'inoccupation est moins élevé pour le secteur du centre-ville, à l'exception de l'année 1996.

3.5.2. Évolution du marché selon les espaces de Classe A et de Classe B.

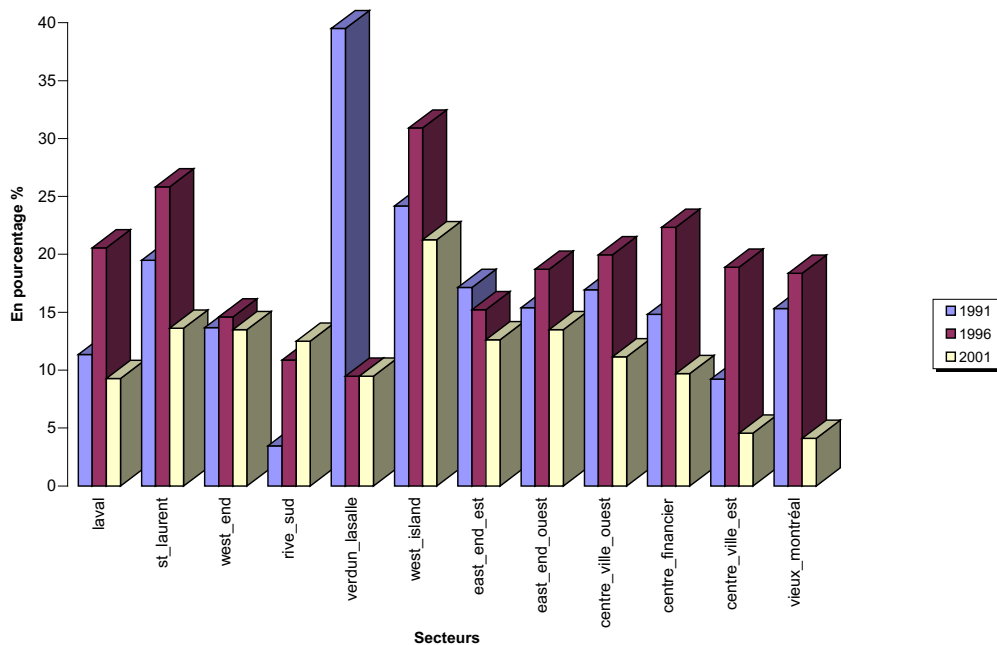
Graphique VIII

Taux d'inoccupation des espaces à bureaux de Classe A dans la région métropolitaine de Montréal



Graphique IX

Taux d'inoccupation d'espace à bureaux de Classe B dans la région métropolitaine de Montréal.

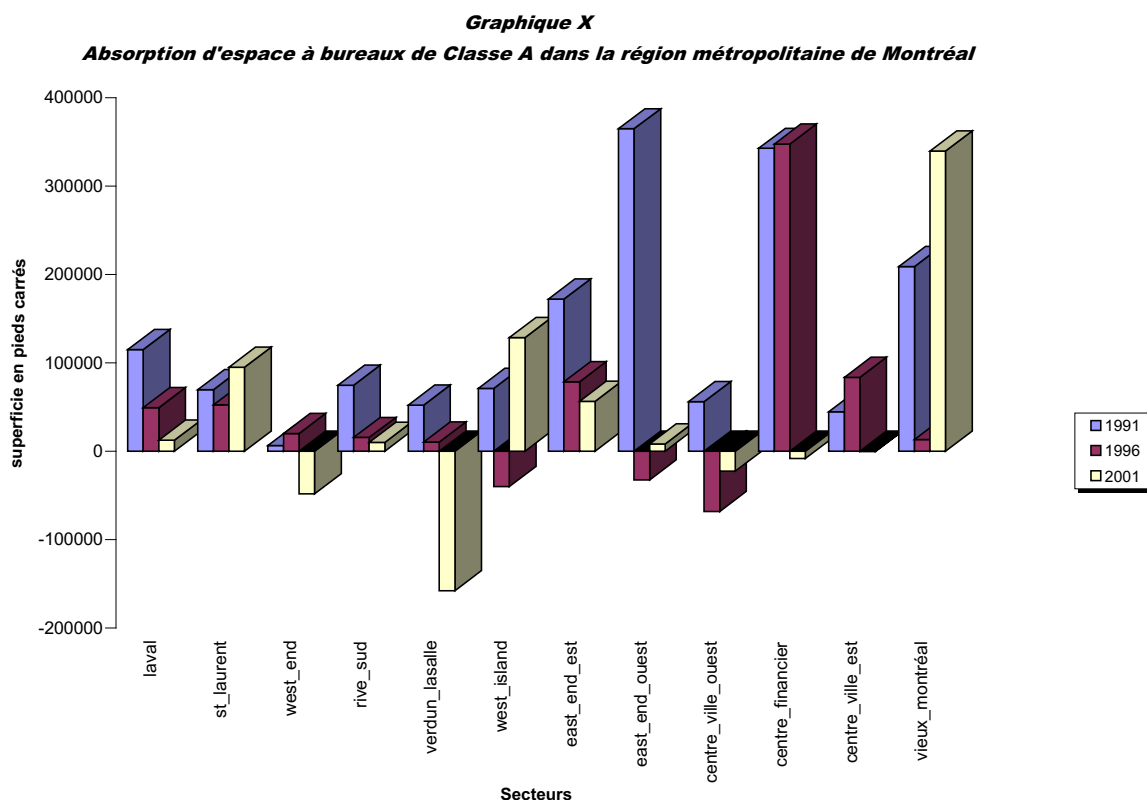


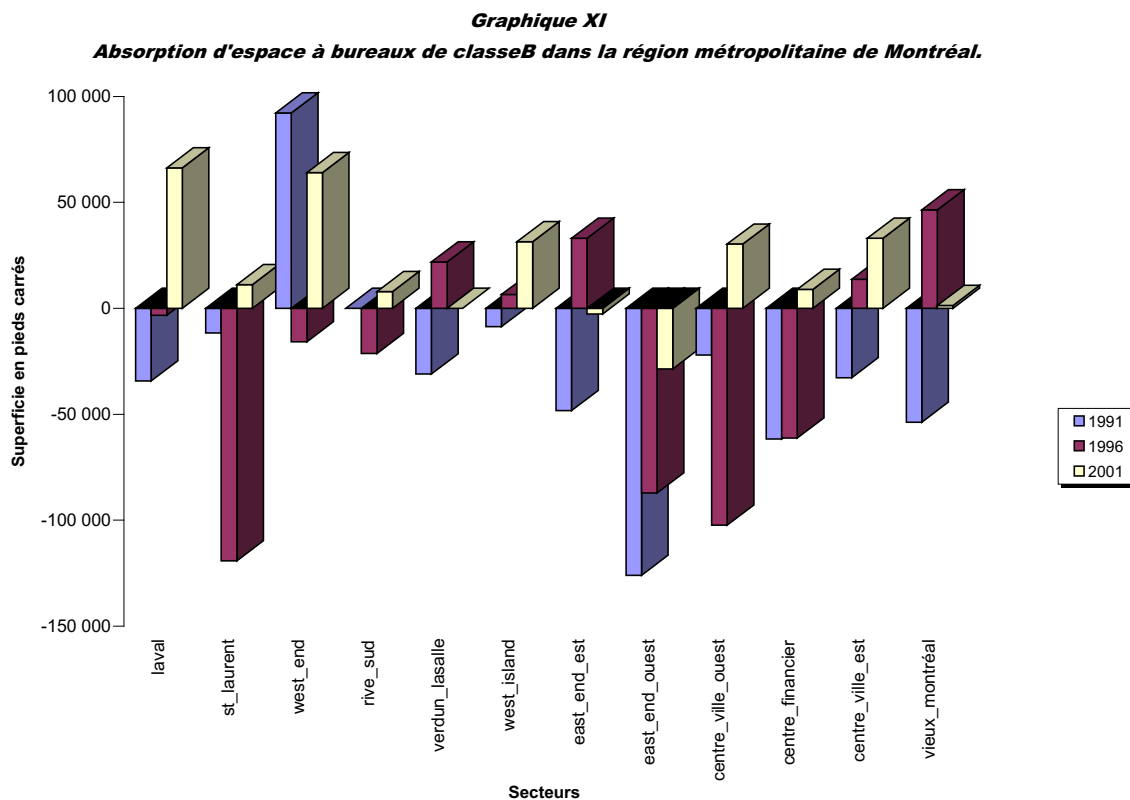
3.5.2.1. Taux d'inoccupation d'espaces à bureaux de classe A (Graphique

VIII) & classe B (Graphique IX):

Lorsque l'on regarde l'évolution du taux d'inoccupation des immeubles en 1991, on remarque dans un premier temps, un taux très élevé (46.7 %) dans le secteur du Vieux-Montréal en ce qui concerne les immeubles de classe A. Au début des années 90, cette zone a été délaissée par les entreprises, suite à la construction d'immeubles plus prestigieux (triple A et de Prestige) au niveau du Centre financier. Malgré tout, on remarque que ce taux a fortement chuté au cours des dernières années pour atteindre 6.8 % en 2001. Ainsi, il semblerait que les efforts de revitalisation d'édifices historiques entrepris par le gestionnaire Gestion Georges Coulombe aient porté fruit. Le taux d'inoccupation des immeubles de classe A semble aussi très élevé dans les zones de banlieues et en périphérie du centre-ville. En effet, le taux d'inoccupation à Laval, Ville Saint-Laurent et l'est de l'île oscille aux alentours de 25 %, ce qui est assez élevé, lorsque l'on considère que le taux d'équilibre se situe entre 10 % et 12 %. En ce qui concerne les espaces de classe B, on remarque un taux excessivement élevé dans la zone Verdun-Lasalle (39.5 %). Malgré tout, en 1996 ce taux était passé à 9.47 %, ce qui correspond au niveau d'équilibre. Lorsque l'on regarde l'évolution des taux d'inoccupation, on remarque que ceux-ci étaient en général assez élevés, et ce, à la grandeur de la région métropolitaine (toute classe confondue) pour la période couvrant le début des années 90 jusqu'aux débuts du nouveau millénaire. Cette situation est probablement imputable à deux phénomènes importants. Dans un premier temps, le début des années 90 est marqué par l'explosion de la bulle spéculative immobilière. Ainsi, les métropoles se retrouvent avec des surplus d'espace à bureau gigantesques, qui prendront plusieurs années avant d'être absorbés. Par la suite, nous avons la restructuration de l'économie et, plus particulièrement, du secteur tertiaire moteur et des sièges sociaux au milieu des années 90 qui laissent derrière elles des stocks de bureaux vacants.

En ce qui concerne les données pour l'année 2001, on observe une tendance générale à la baisse en ce qui concerne le taux d'inoccupation des espaces à bureaux, autant de classe A que de classe B. Cette baisse est attribuable en grande partie à la vigueur des entreprises du domaine technologiques qui connaissent une hausse phénoménale de l'emploi, ce qui augmente la demande de bureaux, car il s'agit du type de locaux que ces entreprises ont tendance à utiliser le plus. Malgré tout, lorsque l'on regarde du côté de la zone Verdun-Lasalle, on y observe une augmentation du taux d'inoccupation des immeubles de classe A, cette zone semble être ignorée par le marché, puisqu'elle est trop excentrée du centre financier.





3.5.2.2. L'absorption d'espaces à bureaux de classe A (Graphique X) & classe B (Graphique XI) :

Lorsque l'on regarde l'absorption d'espace à bureaux de classe A et B pour l'année 91, on remarque que c'est au niveau des édifices de classe A que l'absorption a été la plus forte. En effet, c'est plus de 1.2 millions de pieds carrés d'espace à bureaux qui ont été absorbés durant cette période. Cette absorption se localise en grande partie dans le centre financier, du Vieux-Montréal et de l'est de l'île. À l'inverse, lorsque l'on regarde la situation du côté des immeubles de classe B, on observe une absorption négative généralisée à l'échelle de la région métropolitaine, à l'exception de la zone du West End, où l'absorption fut de 92 000 pieds carrés. Cette situation peut s'expliquer par la baisse des taux de location pour les espaces de classe A durant cette période. En effet, l'année 1991

correspond à l'explosion de la bulle spéculative dans l'immobilier de bureaux. Les surplus d'espace justifiaient une baisse des taux de location afin de favoriser une résorption rapide des stocks excédentaires. Ce n'est qu'en 2001 que l'absorption d'espace de classe B aura rejoint un bilan positif pour l'ensemble de la région métropolitaine. Lorsque l'on regarde l'absorption pour l'année 96, on observe une légère baisse en périphérie du centre-ville en ce qui concerne les espaces de classe A. Bien que la croissance de l'emploi à cette période ait été positive, la demande quant à elle n'a pas suivi cette tendance.

3.6. Transformation de la relation emploi et demande de bureaux

Au cours des années 80, une corrélation raisonnable existait entre le produit intérieur brut (PIB), l'emploi et la demande d'espaces de bureaux dans les grandes régions métropolitaines. La projection linéaire dans le futur de cette relation a été une des principales causes de la surconstruction de bureaux vers la fin des années 80. Au début des 90, la récession a masqué une réalité beaucoup plus fondamentale : la relation a changé entre le PIB, l'emploi et la demande de bureaux. Ce que remarque le groupe *Desjarlais Prévost & Associés* (1996), c'est que « cinq ans après la récession, c'est clair : l'emploi ne répond plus à la croissance du PIB comme avant et la demande de bureaux ne répond plus à l'emploi comme avant ». Ils constatent que l'économie des années 90 est caractérisée par une augmentation de la productivité. La principale cause, c'est l'augmentation de la concurrence au niveau mondial. Le principal outil, c'est l'information par l'intégration de l'informatique et des communications. En fait, l'économie des années 90 doit dégraisser son appareil administratif et clérical. Elle n'a donc plus besoin d'autant de bureaux. Les entreprises envoient à la maison un grand nombre d'employés : c'est le télétravail pour 9 millions d'Américains et environ 400 000 Canadiens (données de 1996). Ou bien, elles concentrent des fonctions cléricales et de support dans un seul emplacement hautement spécialisé : ce sont les centres de traitement (back office). Finalement, elles peuvent donner en sous-traitance une fonction complète de l'entreprise : c'est l'impartition. Le

résultat est le même, cette réorganisation du travail entraîne une réduction de la demande de bureaux. Nous analyserons plus en profondeur les effets du télétravail et des nouvelles technologies de communications sur la demande d'espace à bureaux dans le chapitre IV.

Lorsque l'on regarde la situation pour l'année 2001, on observe une légère remontée de l'absorption de bureaux de classe B, surtout dans les zones de Laval et du West End. En ce qui concerne les espaces de classe A, c'est dans la zone du Vieux-Montréal que l'absorption est la plus forte. Comme nous l'avons mentionné plus haut, les efforts du gestionnaire Georges Coulombe n'ont pas été vains. La revitalisation des édifices patrimoniaux dans ce secteur, semble être la clef du succès. Nous devons ajouter à cette situation, l'entrée sur le marché de plusieurs phases de la Cité du multimédia.

À la suite de cette analyse, nous pouvons observer des tendances parfois divergentes entre les classes d'édifices. Durant certaines périodes, lorsque le marché de la classe A est en hausse, celui de la classe B est à la baisse (l'inverse est aussi vrai). Parfois, il y a une certaine stabilité entre les deux classes. Une chose est certaine, ces deux classes ont leurs raisons d'être dans une métropole comme Montréal. Les nouvelles entreprises n'ont pas tous les moyens financiers de se localiser dans des édifices de classe A. Comme le dit si bien JANE JACOBS (1961) « *New Ideas need old buildings* », c'est encore plus vrai à Montréal, puisque les entreprises de la nouvelle économie y sont très présentes.

3.7. Prévisions pour les prochaines années.

Depuis le début du nouveau millénaire, il semble assez difficile d'effectuer des prévisions sur l'orientation du marché de l'immobilier d'entreprise. Plusieurs événements sont venus bouleverser le bon fonctionnement du marché. En effet, la situation léthargique de l'économie américaine et l'incertitude géopolitique depuis le 11 septembre, jusqu'au déclenchement de la guerre contre l'Irak, a conduit les entreprises et les investisseurs à faire preuve d'une extrême prudence partout sur le continent.

« *Les perceptions façonnent la réalité* »

Il semble qu'actuellement, l'opinion générale veut que nous ne soyons pas encore entrés dans un véritable cycle de croissance. La déroute de plusieurs secteurs de haute technologie et la stagnation prolongée de ces industries a eu un effet observable sur l'immobilier d'entreprise à Montréal. Selon le groupe DEVENCORE (2003), « ces dernières années, les administrations municipales et provinciales ont déployé beaucoup d'efforts en vue d'attirer de nouvelles entreprises de ces secteurs d'activités au moyen d'avantages fiscaux et de mesures diverses. Après le boom technologique, certaines entreprises ayant sabré leurs effectifs ou carrément fermer leurs portes, de nombreux locaux se sont vidés et plusieurs incitatifs fiscaux ont été retirés du système ». Finalement, il faut peut-être en tirer comme leçon qu'il n'est pas toujours possible d'acheter la compétitivité.

Lorsque l'on regarde les prévisions pour la zone du centre-ville, on remarque le marché a été passablement stable aux courts des six derniers mois. Toutefois, le climat économique demeurera probablement instable encore un long moment, il est difficile pour les groupes immobiliers de prévoir avec exactitude quel sera l'état du marché dans un an. La conjoncture économique offre aux locataires une occasion idéale d'étudier à fond l'ensemble des solutions possibles en ce qui concerne leur localisation. Il est important de noter que depuis 2001 le marché a accueilli plus de 2 millions de pieds carrés de nouveaux locaux de bureaux de catégorie A. De ce fait, l'accroissement du taux d'inoccupation au centre-ville de Montréal est principalement attribuable à l'ajout de ces nouveaux espaces (DEVENCORE, 2004).

Les prévisions pour le secteur de l'ouest de l'île de Montréal qui englobe les arrondissements de Saint-Laurent, Lachine, Dorval, Pointe-Claire, Pierrefonds/Senneville, Beaconsfield/Baie-d'Urfé, Dollard-des-Ormeaux/Roxboro et Kirkland, ne sont pas des plus positives. Les entreprises du secteur de la nouvelle économie ont été nombreuses à s'y installer au cours de la dernière

décennie. Ce secteur a généré une solide activité dans le marché de l'immobilier d'entreprises. Ce même marché est aujourd'hui à l'origine de ses maux économiques. Selon les données du groupe DEVENCORE (2003), le taux d'occupation des immeubles de classe A est passé de 12.7 % à 17.5 % au cours de la dernière année. À l'inverse, le taux a légèrement chuté dans les immeubles de classe B, pour passer de 18.8 % à 17.6 %. Actuellement, pas moins de 321 000 pieds carrés d'espace de catégorie A ont été remis sur le marché. Cette tendance a transformé radicalement le marché immobilier. Auparavant un marché de vendeurs, l'ouest de l'île offre maintenant un pouvoir de négociation beaucoup plus intéressant aux locataires.

Comme nous l'avons mentionné dans le chapitre II, les entreprises de la nouvelle économie ont des besoins spécifiques en ce qui concerne les espaces à bureaux. Une des problématiques pour l'ouest de l'île de Montréal, est l'insuffisance d'immeubles avec des plafonds de 28 pieds, des salles blanches, des aires de fabrication stériles, ou d'immeubles combinant des bureaux et des locaux industriels. De cette façon, les entreprises qui voudront s'installer dans cette zone, devront avoir recours à des projets clés en main ou sur mesure. Cependant, ce type de projet implique une très grande participation financière, donc de solides assises financières de la part de l'entreprise utilisatrice. Malheureusement, les entreprises qui se créent dans ce domaine n'ont pas toujours les fonds nécessaires pour profiter d'un tel projet.

Par contre, en ce qui concerne la zone de Laval, celle-ci est dans une position un peu différente. La combinaison d'entreprises industrielles et commerciales a aidé Laval à traverser sans encombre la conjoncture économique maussade. La facilité d'accès aux principales voies de circulation vers le reste du Canada et le nord-est des États-Unis, ainsi qu'une future station de métro, sont des avantages indéniables pour la croissance de cette zone. Contrairement à la zone de l'ouest de l'île, les espaces à bureaux que l'on retrouve à Laval ont l'avantage d'être flexibles et modulables, ce qui attire les entreprises du secteur des hautes technologies, de l'entreposage et de la distribution. Il semblerait (selon le groupe

Devencore; 2003) que cette zone devienne de plus en plus l'adresse de prédilection des bureaux gouvernementaux?

Le marché immobilier lavallois évolue très rapidement. Des occasions particulièrement avantageuses, tels des locaux ultras modernes, de larges structures de soutien à la recherche et au développement, ainsi qu'un assortiment d'incitatifs fiscaux et de programmes de création d'emplois, sont offerts aux acteurs des secteurs de la haute technologie et de la biotechnologie. De plus, des projets de construction de locaux de bureaux devraient enrichir la diversité des locaux disponibles.

Chapitre 4

Évolution des technologies, de l'emploi et la demande d'espace à bureaux

L'objectif de ce chapitre est de déterminer l'impact potentiel des nouvelles technologies de l'information (NTI) sur la demande et la localisation des espaces à bureaux dans la région métropolitaine. La première partie de ce chapitre se veut un survole des théories qui ont été exposées jusqu'à aujourd'hui en ce qui concerne l'impact des NTI sur la forme urbaine, l'immobilier et l'emploi en général. En second lieu, nous verrons les possibles groupements fonctionnels et spatiaux d'utilisateurs de bureaux dans le centre-ville de Montréal. La troisième partie correspond à une analyse sommaire de la distribution spatiale des activités de bureaux dans le centre-ville de Montréal à l'aide de l'Indice de Concentration (IC).

4.1. Impact des nouvelles technologies de télécommunications sur la forme urbaine

4.1.1. Reconfiguration de l'espace de travail

Le commercialisateur Royal LePage (2^{ième} trimestre 1998) notait que la majeure partie de la demande durant les années 1980-1990 avait été générée par la croissance des usagers existants et prévoyait que cette tendance ne devrait guère changer au cours des prochaines années. Cette observation venait soulever deux questions émergeant des années 80, soit en l'occurrence l'impact sur la demande d'espace à bureaux des nouvelles technologies de communications et l'impact de l'éclatement urbain sur la demande de bureaux au centre-ville (CHOKO et LATOUCHE, 1998). Il semblerait que ces deux facteurs pourraient avoir des conséquences directes sur le nombre de pieds carrés d'espace de bureaux occupés par les entreprises au centre-ville. L'intégration de l'informatique, qui dans un premier temps a constitué un ajout, signifie aujourd'hui une rationalisation entraînant une perte d'emplois et une réduction du nombre de pieds carrés par employé.

Les nouvelles technologies de l'information (NTI) amènent une configuration différente de l'espace pour exercer les activités de bureaux. Les NTI viennent transformer le « comment, quand et où » doit se faire le travail. Elles permettent ainsi aux entreprises et aux organisations de passer de la forme hiérarchique (verticale) à la forme « réseaux » (horizontale) en ce qui concerne la prise de décision (LUENGAS, 1997). Les nouvelles formes de travail que proposent les NTI permettent d'œuvrer hors de l'espace de bureaux traditionnel (télétravail), en plus de promouvoir une multitude de fonctions à l'extérieur. Ainsi, l'entreprise Packard Bell a pu réduire son espace consacré au département administratif de 28 %, soit de 9,5 millions de pieds carrés à 6,8 millions de pieds carrés pendant 5 ans et ainsi diminuer ses coûts d'occupation de 25 % (BORSUK, 1996).

Les nouvelles technologies de l'information offrent une plus grande flexibilité et diminuent les coûts de location d'espace à bureaux. De cette façon, les propriétaires d'édifices à bureaux et les prêteurs sont de plus en plus à risque, puisque la volatilité des investissements est devenue très élevée. Les NTI pourraient provoquer des cycles immobiliers plus courts avec des taux de roulement des locataires de plus en plus élevé. Toutefois, de nouveaux usages et de nouveaux utilisateurs apparaissent avec la poussée des NTI afin d'offrir des opportunités d'investissements pour ceux qui s'adaptent à ces nouvelles tendances. On parle beaucoup des NTI comme facteur de reconfiguration et de restructuration de l'activité de bureau. Cependant, il ne faudrait pas oublier que la construction des édifices à bureaux a évolué elle aussi. Les nouveaux gratte-ciel augmentent la densité de population au pied carré. Dans une entrevue accordée au journaliste André Dubuc (Les Affaires, samedi 17 mai 2003, p.39), monsieur Harry Plafter, président de la Cité du commerce électronique (CCE) explique « qu'à la CCE, les étages peuvent accommoder une personne tous les 130 pi². Par le passé, la norme était de 200 pi² par personne ». Les nouveaux édifices sont plus rapides (ascenseurs), plus efficaces et plus économiques pour pouvoir supporter cette densité de population. Les ascenseurs se déplacent à 1000 pieds par minute. Ce qui

est le plus novateur dans ces nouveaux espaces de bureaux, ce sont les planchers surélevés de 18 pouces à carreaux amovibles dans lesquels sont installés tous les systèmes : communication voix-données, alimentation, chauffage, ventilation et climatisation. Les installations localisées dans le plancher sont plus faciles d'accès et rapidement transformable, ce qui facilite le réaménagement des espaces de travail. Pour le locataire, ces avantages correspondent à des économies de temps et d'argent. Pour les propriétaires immobiliers, ces transformations correspondent à un nécessaire adaptation de leurs locaux afin d'attirer et de retenir les entreprises dans leurs édifices.

Nous venons de voir l'effet possible des NTI sur la configuration de l'espace de travail. Toutefois, ce qui nous intéresse précisément ce sont les effets sur la localisation intra métropolitaine. Comme nous le verrons plus bas, il existe de nombreuses hypothèses quand à l'impact des NTI à l'égard de la localisation spatiale des activités économiques.

4.1.2. Thèses contradictoires : concentration versus déconcentration

Plusieurs auteurs (CASTELLS, 1989; MUSSO, 1994; MITCHELL, 1995; etc.) se sont penchés sur l'impact des réseaux de télécommunication sur l'organisation spatiale de l'espace. Malheureusement, tous ces auteurs n'en sont pas venus à la même conclusion. En effet, deux thèses s'opposent quant à l'impact des télécommunications sur la ville : la déconcentration des activités et la centralisation.

En effet, le temps et l'espace sont transformés avec l'effet combiné du paradigme des nouvelles technologies de l'information et des mouvements sociaux que celles-ci impliquent. Certains auteurs (PRUD'HOMME, 1989; CASTELLS, 1989; MITCHELL, 1995) croient qu'avec l'évolution technologique au niveau des communications, la localisation optimale n'est plus importante et que toutes les localisations sont possibles sur un territoire donné. Ainsi, Une thèse soutient que les télécommunications, en permettant de surmonter la « tyrannie » de la géographie – induisent une désurbanisation, une déconcentration des activités sur

un très vaste territoire. Cette déconcentration est, pour plusieurs une conséquence logique, inévitable, puisque avec le progrès des télécommunications, la localisation perd peu à peu de sa signification : les télécommunications permettent une plus grande flexibilité dans les localisations. La situation géographique devient en ce sens moins importante que la mise en réseau. Effectivement, les nouvelles technologies de l'information ont un effet direct sur la localisation de certaines entreprises dont les activités sont adaptées et nécessitent l'utilisation des nouvelles technologies de l'information. Par contre, on observe depuis quelque temps, l'effet inverse, soit un renforcement des regroupements sur le territoire. CLAISSE et ROWE (1995) ont montré les limites du paradigme de la substitution : nous ne pouvons inférer des possibilités techniques les comportements des usagers.

Selon MOKHTARIAN (1991b), les télécommunications ne supposent pas nécessairement la déconcentration des activités. Les télécommunications sont à la base d'un nouvel ordre spatial, mais cela ne se traduit pas pour autant par la disparition des villes où s'organise l'activité économique. Dans les faits on observe une polarisation croissante de l'espace, par les effets conjugués des transports et des télécommunications. Les télécommunications permettent d'agir à distance. Mais loin de favoriser la déconcentration, cette caractéristique des réseaux de communications entraîne une centralisation des activités. Car les communications possèdent un caractère centralisateur (CASTELLS, 1989; MUSSO, 1994). En effet, les coûts d'implantation des infrastructures nécessaires à la transmission des NTI (fibre optique, antennes satellites, etc.) supposent que la demande doit être suffisante pour justifier des investissements en télécommunication, ce qui n'est souvent pas le cas dans les régions périphériques. SASSEN (2001) constate que l'impact des technologies de l'information et des communications conjugué à la globalisation des marchés a amené une nouvelle configuration des villes. Puisque les grands centres urbains bénéficient des équipements les plus performants et d'un capital humain inégalé, la rencontre entre cette fixité des ressources et l'hypermobilité du capital contribue à faire des métropoles, comme Montréal, des

centres de commandes de l'économie mondiale. Selon GRAHAM et MARVIN (1996), les NTI ont en ce sens recréé la centralité des villes. MOSS et TOWNSEND (2000) affirment que l'informatique et les télécommunications permettent de nouvelles combinaisons d'individus, d'équipement et de lieux; par conséquent, un changement radical s'opère dans l'organisation des activités au sein des grandes régions métropolitaines.

Bien qu'il soit assez laborieux d'évaluer l'impact des NTI au niveau intra métropolitain, la situation est passablement différente au niveau inter métropolitain. En ce sens, on assiste à un redéploiement des activités à cause des possibilités qu'offrent les nouvelles technologies, vers les pays en voie de développement, vers les régions périphériques, vers les banlieues. Selon CASTELLS (1989), un double processus de centralisation-déconcentration des activités est en cours dans les agglomérations urbaines, alimenté par le développement des NTI. Comme nous l'avons abordé dans le chapitre précédent, ce processus de déconcentration touche principalement les activités routinières qui vont se retrouver en banlieue ou encore dans certaines régions périphériques. On observe également une déconcentration, mais à une moindre échelle, des activités dites directionnelles, vers la banlieue.

4.1.3. Tendances à la centralisation

Dans son étude, RACHEL LUENGAS (1997) observe une tendance à la centralisation des fonctions de hautes directions. Elle remarque de plus, que différentes catégories d'informations de part leur nature complexes ou confidentielles peuvent difficilement circuler par voie électronique.

Les bureaux se localisant au centre-ville, qui consentent à payer des loyers élevés, sont par définition sensibles au coût des communications interpersonnelles. La plupart des communications ou des contacts qu'impliquent des décisions majeures continuent d'exiger des contacts face à face. Comme nous l'avons mentionné dans le chapitre I certains chercheurs (HOOVER & VERNON, 1959 ; COWAN et *al*, 1969 ; CLAPP, 1980) insistent sur l'importance des contacts

personnels en temps que facteur de localisation pour les services supérieurs. L'importance des contacts personnels dans la production et la livraison des services supérieurs sont liées à la nature du service, qui est difficilement dissociable de la personne qui le produit. La production d'un tel produit implique une collaboration étroite entre le producteur et le client. Enfin, les services supérieurs impliquent des interactions fréquentes entre le fournisseur et le client qui ne peuvent être communiqués en totalité à distance et reposer uniquement sur les technologies de l'information (LEWIS, 1996). Selon CLAPP (1980), le potentiel de contact diminue considérablement au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre-ville. Le centre des grandes villes étant l'endroit où on y retrouve le plus de possibilité de contacts face à face. Par conséquent, il semble tout à fait logique que les services les plus spécialisés ou les services aux entreprises soient localisés au centre-ville, puisque c'est à cet endroit qu'on y retrouve les sièges sociaux des grandes entreprises. Bien entendu, cette proximité a un prix et c'est la rente de localisation qui le détermine.

4.2. Les NTI et l'emploi

Bien que l'objectif de ce travail ne soit pas d'analyser l'évolution de l'emploi en général, il nous semble important de préciser l'évolution de l'emploi, puisque celle-ci a une influence directe sur la demande d'espace à bureaux.

4.2.1 Évolution de l'emploi tertiaire

De l'avis de WILLIAM COFFEY (1996), « le principal facteur qui influence la demande pour l'espace à bureaux au Canada et dans d'autres pays développés est la transformation structurelle de l'économie, et plus précisément la tertiarisation » (p.1). Une étude du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (1996) constate que l'élément déterminant de la tertiarisation de l'économie a été l'augmentation de la demande pour les services qui sont utilisés comme intrants dans la conception d'un bien ou d'un autre service. Le développement rapide de plusieurs industries tertiaires a été influencé par de nombreux facteurs :

- Le progrès technologique a joué un rôle important. Il a permis une utilisation accrue du capital (surtout du matériel informatique) dans le secteur tertiaire et a rendu possible un accroissement de la productivité. Le recul de certains types d'emplois a été largement compensé par l'apparition de nouvelles tâches. Ce progrès technologique a contribué à la complexification des tâches, obligeant les entreprises à une certaine spécialisation. Ceci explique en grande partie le développement spectaculaire des services aux entreprises et du secteur-conseil en particulier.

- La hausse de la demande de services aux consommateurs a contribué à la tertiarisation de l'économie. La hausse du niveau de vie, de même que l'apparition de nouveaux besoins a engendré une forte augmentation de la demande de services publics. La mise en œuvre des grandes politiques publiques des années 60-70 (assurance-maladie, aide sociale, assurance automobile, etc.) a entraîné une forte croissance de l'emploi tertiaire dans les secteurs non commerciaux. En particulier, l'administration de ces nouveaux programmes a exigé un accroissement rapide des effectifs de la fonction publique jusqu'au milieu des années 80.

- La libéralisation des échanges et le développement du commerce, qui se sont fortement accentués au cours des 15 dernières années. Subséquemment, ils ont créé de nouvelles possibilités pour les entreprises de services. On peut observer une accélération de l'exportation des services du tertiaire moteur.

4.2.2 Télétravail et demande d'espace à bureaux

Avant d'entreprendre un travail de corrélation entre l'évolution du télétravail et la demande d'espace à bureaux, il faudrait définir ce qu'est le télétravail.

Le télétravail repose sur l'usage de la télématique, c'est-à-dire l'usage du réseau des télécommunications et des outils informatiques de traitement de l'information en combinaison. Toutefois, de nombreux télétravailleurs n'utilisent souvent que du papier, un crayon et le téléphone, ils n'ont pas toujours besoin d'un ordinateur ou du moins, ne l'utilise pas en permanence (MOKHTARIAN, 1991).

En règle générale, c'est ce qu'offrent les technologies de l'information qui alimentent la croissance actuelle du télétravail. Il existe plusieurs types de télétravail, le **Tableau VII** présente les différentes formes de télétravail, ainsi que leurs impacts sur la demande d'espace à bureaux.

Lorsque l'on regarde les différentes formes de télétravail et leur impact sur la demande d'espace à bureaux, on remarque que les conséquences sur la demande sont minimales. Les activités à faibles valeurs ajoutées de type « back office » ont laissé place à des activités nouvelles de plus haut niveau.

**Tableau VII : Le télétravail et son impact sur la demande d'espace à bureaux
(LUENGAS, R, 1997).**

	CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES	CONSÉQUENCES SUR LA DEMANDE D'ESPACE À BUREAUX
Travail à domicile	L'employé travaille à la maison.	Permet à l'entreprise de diminuer l'espace à bureaux consacré aux employés qui ont adopté le travail à domicile.
Centre satellite (back office)	Unité d'une entreprise, mais séparée physiquement de l'entreprise.	Permet à l'entreprise d'occuper des locaux en périphérie avec des loyers moins élevés que ceux du centre-ville.
Télécentre	Centres généralement situés à proximité des lieux de résidence des employés de différentes compagnies.	Permet à l'entreprise d'occuper des locaux en périphérie avec des loyers moins élevés que ceux du centre-ville. En plus, plusieurs compagnies partagent les frais d'occupation.
Travail nomade	L'employé peut travailler à partir de n'importe quel lieu.	Permet à l'entreprise de réduire l'espace à bureaux et rend disponible quelques locaux pour les employés qui se trouvent de temps en temps au bureau.

Télépendulaire (telecommuting)	L'employé travail autant au bureau qu'à la maison.	Permet à l'entreprise de réduire l'espace à bureaux et les employés se partagent les lieux selon leurs horaires(exemple : 2 employés pour un bureau).
Téléservice	Produits ou services fournis par des entreprises par l'intermédiaire des télécommunications.	Aucune réduction de l'espace.

Comme le font remarquer CHOKO et LATOUCHE (1998), il semble assez difficile d'évaluer la part de l'introduction massive des nouvelles technologies de l'information dans le processus de délocalisation de certaines activités (back-office) vers des secteurs de plus bas loyers. Ainsi, « durant la flambée des coûts de l'immobilier des années 80, on a assisté à un certain exode vers la banlieue. Quelle part est véritablement la conséquence de l'introduction des NTI par rapport aux autres facteurs : volonté de rapprocher certaines activités de sa clientèle ou de sa main-d'œuvre; impact de la fiscalité municipale; accroissement du réseau de transport? » (p.15) Enfin, la crise immobilière des années 90 marquée par une très grande disponibilité de bureaux à bas loyers dans de très bons édifices du centre-ville a influencé le retour de plusieurs entreprises, auparavant installées en banlieue, à revenir profiter des avantages du centre-ville, en plus de convaincre plusieurs autres entreprises de conserver l'essentiel de leurs activités au centre. Donc, il semble que les NTI soient un facteur parmi tant d'autres qui puissent influencer la décision d'une entreprise de délocaliser certains services vers la banlieue.

Comme le mentionne LUENGAS (1997), les nouvelles technologies influencent directement le rapport à l'espace. Dans le cas qui nous occupent, il est important de savoir si les nouvelles technologies de communication favorisent la décentralisation des activités économiques ou plutôt leur centralisation.

L'intégration de l'informatique dans les activités de bureaux a dans un premier temps constitué un atout, mais signifie aujourd'hui une rationalisation entraînant une perte d'emplois et une réduction du nombre de pieds carrés de

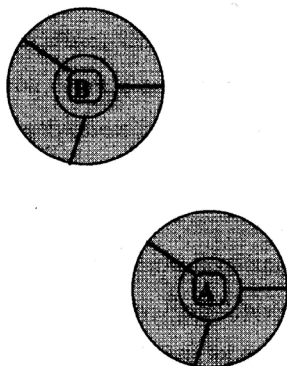
bureaux par employé. Le groupe d'évaluateurs Desjarlais & Prévost estime que la superficie de bureaux par employé va passer de 300 pieds carrés antérieurement à 250 pieds carrés à l'avenir. Lorsque l'on regarde les travaux effectués par divers chercheurs sur ce que l'on appelle l'impact des nouvelles technologies de l'information, on remarque que les opinions sur leurs effets et leur devenir sont assez nuancées. L'étude des NTI doit se faire en considération de facteurs temporels et spatiaux comme le mentionne MANUEL CASTELLS (1996).

De nombreux auteurs s'accordent pour dire que les nouvelles technologies de communications favoriseraient la décentralisation de certaines entreprises, mais en différenciant le type de décentralisation :

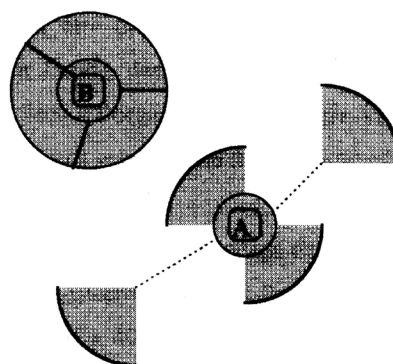
1. la décentralisation de l'entreprise tout entière;
2. la décentralisation de certains secteurs de l'entreprise;
3. la décentralisation des lieux de travail isolés ou bien le travail à domicile.

Figure I : Schéma de décentralisation dans l'espace des lieux de travail de deux entreprises a & b de NILLES (1976).

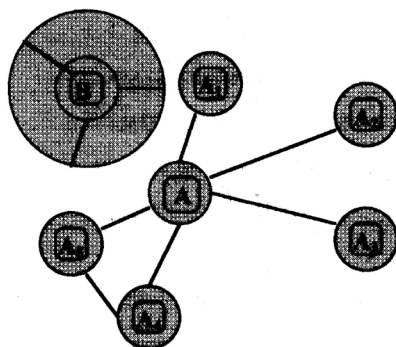
A) SITUATION DE DÉPART



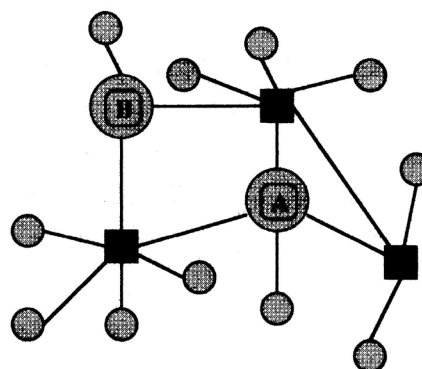
B) FRAGMENTATION



C) DISPERSION



D) DIFFUSION



Selon le schéma (**Figure I**) de NILLES (1976), il existe différents scénarios pouvant mener à la décentralisation de l'espace de travail. La « fragmentation » (b) devrait correspondre à l'évolution actuelle alors qu'on note déjà des signes de « dispersion » (c). La conséquence quasi surréaliste de la

décentralisation de la totalité des entreprises situées au centre de la ville signifierait une désertion du centre-ville.

4.3. Les groupements fonctionnels et spatiaux d'utilisateurs

4.3.1. Explications

Lorsque l'on déambule dans le centre-ville, on peut observer que celui-ci « n'est pas une masse indifférenciée d'espaces de bureaux mais bien constituée de secteurs groupant des activités spécifiques. » (HUDON, 1987, p.76) En effet, dans les centres-villes, les activités de services auraient tendance à se rassembler en fonction des différents secteurs d'activités afin de consolider les interactions et les échanges (HUDON, 1987).

Selon HUDON (1987) « ces regroupements spatiaux sont la conséquence non automatique de regroupements fonctionnels, lesquels sont le résultat d'un niveau élevé de contacts entre divers types d'utilisateurs. Ce phénomène de regroupement a été observé dans le cas d'entreprises industrielles et en particulier pour celles de hautes technologies » (p.76). Le phénomène technopolitain est un exemple parfait de regroupements spatiaux. L'évolution des moyens de télécommunication favorise la déconcentration des entreprises autrefois liées à des zones spécialisées du centre. Ces entreprises se sentent plus libres de se localiser à l'intérieur d'un centre-ville élargi.

« La concentration spatiale des partenaires d'un utilisateur quelconque peut être le résultat de groupements fonctionnels qui limitent sensiblement son choix de localisation à l'intérieure de la zone centrale. Ces groupements fonctionnels auront d'autant plus tendance à générer des groupements spatiaux que le centre urbain sera important et étendu » (HUDON, 1987, p.77). HUDON (1987) fait référence à une analyse de Gunter Gad (1985) qui a identifié trois groupements fonctionnels à Toronto (**Tableau VIII**)(p.78).

**Tableau VIII : Groupements fonctionnels à Toronto
(GAD, GUNTER; 1985)**

Source: MICHEL HUDON (1987, p.78)

<p>1. Le groupe financier</p>	<ul style="list-style-type: none"> - banques et compagnies de fiducie - finance : consommateurs et entreprises - finance : entreprises - courtiers en investissements - mines
<p>2. Le groupe « développement urbain »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - promoteurs immobiliers - architectes et urbanistes - ingénieurs consultants - construction - gouvernement municipaux - éducation
<p>3. Le groupe « relations publiques »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - publicité - relations publiques - média

L'analyse des contacts de personne à personne effectuée par GAD (1985) pour la ville de Toronto pourrait facilement se transposer pour Montréal.

Comme le mentionne HUDON (1987), « l'étude des regroupements spatiaux d'utilisateurs de bureaux à Montréal a été vaguement effleurée et celle des groupements fonctionnels qui nécessite l'étude des contacts entre les entreprises des différentes industries n'a jamais été entreprise » (p.81).

4.3.2 Concentration des secteurs d'emplois dans le centre-ville de Montréal

La mesure d'indices de concentration permet de répondre partiellement aux questions concernant la répartition des activités sur un territoire déterminé. Deux approches complémentaires sont possibles afin d'évaluer celle-ci (HOUBEDINE, 1999). L'une s'attache à mesurer la façon dont les effectifs d'un secteur se répartissent sur le territoire: on parle alors de concentration géographique d'un secteur. La seconde décrit la structure des activités à un niveau local: il s'agit de mesurer la répartition des activités d'une zone géographique entre différents secteurs et on appellera spécialisation de la zone sa concentration sectorielle.

L'indice de spécialisation ou de concentration est calculé de la façon suivante :

$$IC_{ij} = \frac{(E_{ij} / E_i)}{(E_j / E)}$$

où

IC_{ij} = l'indice de concentration de l'emploi du secteur dans la zone attractive.

E_{ij} = Emploi du secteur i dans la zone attractive x .

E_j = Emploi total dans la zone attractive x .

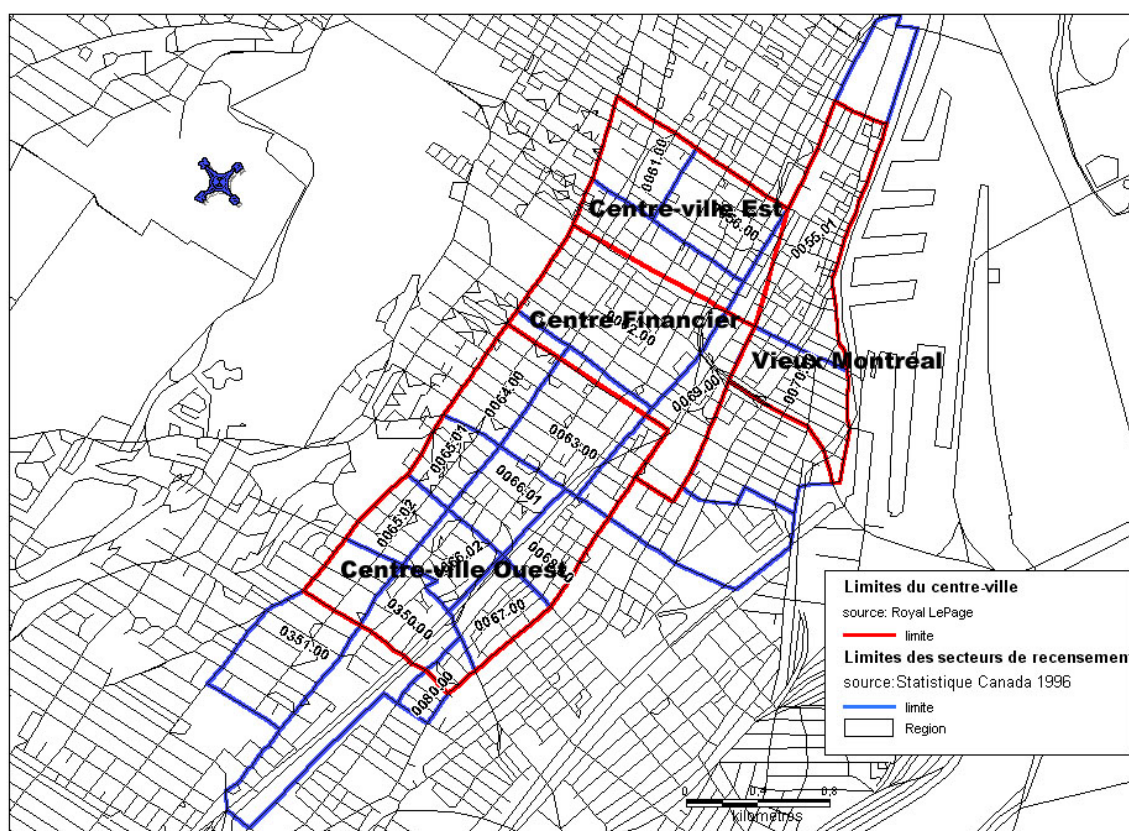
E_i = L'emploi total du secteur i dans la région métropolitaine de Montréal.

E = L'emploi total dans la région métropolitaine de Montréal.

À l'aide de l'indice de concentration calculé pour les douze secteurs d'activités regroupés dans les zones du centre-ville nous pourrions avoir une appréciation assez fidèle des groupements sectoriels dans les zones centrale (**Carte IV**). De cette façon, il sera possible d'effectuer une prospective sur l'évolution de celles-ci en ce qui concerne l'utilisation des espaces de bureaux.

Le **Tableau X** présente les résultats obtenus lors du calcul des coefficients de localisation pour les différentes zones du centre-ville. Avant de débiter l'analyse des résultats, nous devons énumérer la liste des secteurs économiques (32 secteurs) qui ont été regroupés en douze secteurs. Le **Tableau IX** présente les groupements qui ont été effectués au niveau des secteurs d'activités économiques.

Carte IV: Découpage du centre-ville de Montréal selon Royal LePage vs limites des secteurs de recensement de StatCan (1996).



Source: Royal LePage & Statistique Canada, 1996
Auteur: Yannick Gignac, 2003

Tableau IX: Secteurs d'activités économiques regroupés (Coffey, Manzagol, Shearmur; 2001).

Secteurs regroupés	Secteurs d'activités économiques
Primaire	Primaire
Manufacturier	Manufacturier: basse valeur ajoutée Manufacturier: moyenne valeur ajoutée Manufacturier: haute valeur ajoutée
Construction	Construction
Transports et utilités publiques	Transports Utilités publiques
Communications	Communications
Entreposage et commerce de gros	Entreposage Commerce de gros
Services à la consommation	Commerce de détail Hébergement et restauration Loisirs et divertissements Services personnels Autres services
Finances, assurances, Affaires immobilières	Services de finances Assurances Exploitants immobiliers Agents immobiliers et d'assurances
Services aux entreprises	Agences de personnel Services informatiques Services de comptabilité Services de publicité Services d'architecture, génie, scientifiques Cabinet d'avocats et de notaires Services de conseil en gestion Autres services aux entreprises
Administration publique	Administration publique
Éducation	Éducation
Santé et services sociaux	Institutions Cabinets de praticiens Laboratoires

**Tableau X : Indice de concentration des activités de bureaux
au centre-ville de Montréal.**

	<i>Centre-ville ouest 81</i>	<i>Centre-ville ouest 96</i>	<i>Centre-ville est 81</i>	<i>Centre-ville est 96</i>	<i>Centre financier 81</i>	<i>Centre financier 96</i>	<i>Vieux- Montréal 81</i>	<i>Vieux- Montréal 96</i>
Primaire	0,2	0,09	0,07	0,42	0,51	0,32	0,11	0,24
Manufacturier	0,44	0,31	0,28	0,15	0,46	0,26	0,79	0,61
Construction	0,32	0,36	0,26	0,21	0,18	0,15	0,26	0,37
Transport et utilité	1,02	0,80	2,61	4,35	1,83	1,91	0,94	1,81
Communications	1,93	2,32	0,90	2,25	2,89	3,29	0,73	1,36
Entreposage et commerce de gros	0,38	0,34	0,18	0,24	0,66	0,24	0,96	0,47
Commerce de détail	1,22	1,07	0,66	1,28	0,90	0,72	0,53	0,63
Finance, assu- rance., immobilier	1,85	1,99	1,66	6,58	3,39	4,05	2,99	1,67
Service aux entreprises	2,50	2,33	2,65	1,55	2,59	2,49	2,43	2,46
Administration publique	1,02	0,55	5,16	15,76	0,82	0,81	3,50	4,11
Éducation	0,86	1,09	0,24	1,02	0,16	0,34	0,18	0,19
Santé et services sociaux	1,02	0,83	0,09	0,25	0,08	0,10	0,06	0,13

Nous amorcerons notre analyse par la zone du Centre-ville Est. Une première constatation s'impose, le secteur de l'administration publique, dont l'indice de concentration (IC) est passé de 5.16 en 1981 à 15.76 en 1996, est le plus dominant dans cette zone. Le complexe Desjardins et le complexe Guy-Favreau sont des éléments déterminant dans la spécialisation de cette zone. La forte concentration du secteur de l'Administration publique s'explique en partie par les efforts déployés par le gouvernement provincial afin d'orienter le déplacement des activités de bureaux de l'ouest anglophone vers l'est francophone par la construction d'édifices publics à la fin des années 70. Vient par la suite le secteur de la finance, des assurances et des affaires immobilières qui est passé d'un IC de 1.66 en 1981 à un IC de 6.58 en 1996. On remarque que c'est dans cette zone que

le secteur des transports et des utilités publiques est le plus important (4.35). Le secteur des communications a subi une augmentation considérable, passant d'un IC de 0.9 en 1981 à 2.25 en 1996.

La zone du Centre financier se spécialise particulièrement dans le secteur de la finance, des assurances et des affaires immobilières avec un IC de 3.39 en 1981 et de 4.05 en 1996. Les entreprises de communications sont passées d'un IC de 2.89 en 1981 à un IC de 3.29 en 1996. L'indice de concentration des services aux entreprises était de 2.59 en 1981, mais a subi une très légère baisse en 1996 (2.49). Finalement, les entreprises de transports et utilités publiques sont passées d'un IC de 1.83 en 1981 à un IC de 1.91 en 1996. Cette situation suit une logique déjà très bien répertoriée dans la littérature concernant la localisation des services FAAI (POLÈSE ; 1988, COFFEY & DROLET; 1993). Une situation inverse aurait été annonciatrice d'un déplacement des activités économiques centrales, ce qui aurait soulevé plusieurs questions, telle la possible formation de zones d'emplois en périphérie du centre en déclin, la formation de « edges cities », etc.

Dans la zone du Vieux-Montréal, on retrouve une forte concentration du secteur de l'Administration publique, soit un IC de 3.50 en 1981 à un IC de 4.11 en 1996. Les principaux bureaux de l'administration municipale de la ville de Montréal se trouvent spécifiquement dans cette zone. On y retrouve aussi une forte concentration du secteur des services aux entreprises (2.46 en 1996). Les efforts de reconversion et de restructuration entrepris par certains promoteurs immobiliers ne sont pas étrangers à cette situation. D'une zone désertée il y a déjà quelques années par les activités économiques, celle-ci reprend lentement vie. En ce sens, on remarque une spécialisation dans de nouveaux secteurs tels le secteur des communications dont l'IC de 0.73 en 1981 est passé à 1.36 en 1996 et le secteur des transports et services publics dont l'IC est passé de 0.94 en 1981 à 1.81 en 1996. Par contre, on observe une décroissance en ce qui concerne le secteur de la finance, des assurances et des affaires immobilières. L'indice de concentration de ce secteur est passé de 2.99 en 1981 à 1.67 en 1996.

La zone du Centre-ville Ouest, est une zone qui a été passablement malmenée au cours de la dernière décennie. On remarque que certains secteurs d'activités se sont déplacés vers d'autres zones de 1981 à 1996. Ainsi, le secteur de l'administration publique est passé d'un IC de 1.02 en 1981 à 0.55 en 1996. L'indice de concentration du secteur des transports et utilités publiques est passé de 1.02 en 1981 à 0.80 en 1996. Finalement, le secteur de la santé et des services sociaux de 1.02 en 1981 à 0.83 en 1996. En revanche, on observe une remontée des secteurs des communications dont l'IC est passé de 1.93 en 1981 à 2.32 en 1996, celui de la finance, des assurances et de l'immobilier qui est passé de 1.85 en 1981 à 1.99 en 1996, et finalement le secteur de l'éducation dont l'IC est passé de 0.86 en 1981 à 1.09 en 1996.

Bien que l'analyse des coefficients de localisation nous aide à dresser un portrait sommaire de la concentration sectoriel des zones du centre-ville de Montréal, il est impossible à l'aide de ces données de déterminer par artère, les regroupements fonctionnels. POLÈSE (1988) a réussi à identifier ces regroupements grâce au rôle d'évaluation foncier.

L'analyse de la concentration sectorielle pourrait être encore plus précise si le découpage de statistique Canada et le découpage de Royal LePage était parfaitement concordant. Malgré tout, les résultats obtenus nous permettent de dégager une image assez précise de la structure sectorielle du centre-ville. Le secteur finance, assurance et affaires immobilières est le plus présent dans le centre-ville de Montréal. Dans ce cas-ci aucune surprise puisque la majorité des études en venaient à cette conclusion. Par contre, on remarque que certains secteur d'activités ont tendance à se concentrer dans des zones particulières. C'est le cas du secteur de l'administration publique que l'on retrouve plus particulièrement dans le Centre-ville Est et dans le Vieux Montréal. Dans ce cas-ci, on peut dire que la localisation de ces activités a été orientée par des décisions politiques.

4.4. Conclusion

Ce qu'il est important de comprendre en ce qui concerne l'impact des TIC sur l'immobilier d'entreprise c'est qu'elles influenceront davantage la demande plutôt que la localisation. L'espace de travail traditionnel se substitue grâce aux TIC et cède la place à une nouvelle forme de travail qu'est le travail à distance (télétravail). Jusqu'à maintenant les études n'ont pu établir avec certitude les impacts qu'ont les TIC sur la forme urbaine et la localisation spatiale de l'économie. Au cours des prochaines années nous verrons probablement le résultat des politiques implantées par le gouvernement provincial afin de favoriser le développement d'une économie où les TIC sont à la base de la production.

Conclusion

Plus d'un demi-siècle, c'est écoulé depuis l'apparition de premières théories concernant spécifiquement la localisation et le fonctionnement du marché immobilier. On constate que celles-ci sont toujours valides et expliquent encore très bien la dynamique spatiale de ce marché. Bien entendu, au cours des années certaines de ces théories se sont confirmées et d'autres ont été réfutées. De nouvelles théories se sont greffées à ce lot déjà bien remplie, suite à l'évolution des technologies de l'information et des communications qui sont venu inévitablement transformer le où ? Le quand ? Et le comment ? De la dynamique de l'activité de bureaux.

Le premier chapitre de ce mémoire a passé en revue les études et les travaux concernant l'immobilier de bureaux et exposé les problématiques qui entourent le marché immobilier. D'entrée de jeu nous avons constaté que deux mouvements antagonistes transportaient le marché immobilier. D'un coté nous avions un desserrement de l'activité économique vers des zones périphériques et de l'autre, une concentration de cette activité dans le centre-ville.

Dans le second chapitre, nous avons dressé les caractéristiques de ce marché assez complexe, qui est le fruit de deux types d'acteurs, soit les utilisateurs (demandeurs) d'espaces à bureaux et les locateurs (offreurs). Ces deux groupes ont des attentes et des stratégies d'intervention bien distinctes et ne sont pas tous présent dans les mêmes zones économiques de la métropole. D'un marché basé sur une utilisation pour compte propre, celui-ci est devenu au cours des années un produit d'investissement avec la construction de bureaux dit «en blanc ». Nous avons remarqué que ce marché a été influencé dès le début des années 80 par un troisième acteur d'importance, soit le gouvernement. À partir de ce moment de nombreux mouvements immobiliers ont été observés conduit par des initiatives publiques.

Dans le troisième chapitre nous avons brièvement relaté l'historique du marché immobilier montréalais. Les données recueillies nous ont permis

d'analyser l'évolution de ce marché depuis la fin des années 50 jusqu'à aujourd'hui. De ce marché cyclique, nous avons observé les vagues de construction, les taux d'occupation et d'inoccupation qui fluctuent différemment en fonction du secteurs d'activité, de la zone d'étude et de la conjoncture économique. Nous avons constaté qu'effectivement, plusieurs zones en périphérie du centre-ville sont en croissance. Notre analyse c'est concentré presque exclusivement sur la zone du centre, mais il serait intéressant de poursuivre l'analyse pour les zones en périphérie qui deviendront au cours des prochaines années des pôles de croissances privilégiés.

Finalement, l'impact qu'ont les technologies de l'information et des communications sur la dynamique spatiale du marché des bureaux n'est pas encore très clair. Ce qu'il est important de retenir en ce qui concerne l'impact des TIC sur l'immobilier d'entreprise c'est qu'elles influenceront davantage la demande plutôt que la localisation. En ce qui concerne l'analyse de l'Indice de concentration effectué pour les zones du centre-ville, nous avons remarqué que la spécialisation suit une tendance déjà bien établie depuis les années 80, sauf pour de rares exceptions. Les données utilisés ne nous ont pas permis d'effectuer une analyse de la spécialisation plus fine, par rue et grandes artères, qui aurait probablement révélé des informations assez intéressante. Il serait très a propos de se pencher sur cette analyse en utilisant le rôle d'évaluation commerciale de la ville de Montréal. L'analyse de l'Indice de concentration pour se refaire dans quelques années afin de constater les mouvements intra-métropolitain des divers secteurs d'activités qui composent le centre-ville.

Presque trois années se sont écoulées depuis le début de ce travail d'analyse. Durant cette période, nous avons pu assister à plusieurs transferts d'actifs immobiliers et à de profondes transformations du paysage immobilier. Le travail qui a été effectué pour écrire ces pages était d'abord et avant tout un travail d'observations commentées et analysées. En effet, les longues promenades au centre-ville de Montréal, ainsi que les nombreux déplacements en périphérie métropolitaine, m'ont permis d'effectuer une lecture assez précise du paysage

immobilier Montréalais. De plus, les longues discussions que j'ai eues avec mes collègues de bureaux, mes directeurs de recherches et divers intervenants du marché immobilier, ont éclairées mes lanternes sur diverses facettes de la dynamique métropolitaine à l'œuvre dans la région métropolitaine de Montréal. Comme vous avez pu le constater, le document que vous avez entre les mains ressemble plus au journal de bord d'un chauffeur de taxi montréalais, qui explique la création d'une dynamique immobilière métropolitaine à des touristes, qu'à un travail universitaire très complexe et remplie de jargon parfois incompréhensible. Malgré tout, et je l'espère bien, ce travail n'en est pas pour autant moins valable à une analyse urbaine typique. Les bases de ce travail étaient déjà très bien établies. Nous ne réinventons pas la roue, mais nous apportons une nouvelle façon de la regarder tourner.

À l'horizon du printemps 2004, il semblerait que les investisseurs institutionnels sont de plus en plus présents, les portefeuilles immobiliers se font de plus en plus stratégiques et la concurrence entre les propriétaires est plus vive.

L'arrivée d'un nouveau gouvernement n'est pas sans liens avec les bouleversement qu'a connu le marché immobilier au cours des derniers mois. En ce sens, nous avons longuement discuté de l'implication du gouvernement dans l'élaboration de projets immobiliers dans les zones péri-centrales du centre-ville de Montréal. Les stratégies de développement économiques ne sont pas les mêmes d'un gouvernement à l'autre. Nous avons un exemple actuellement puisque les subventions qui étaient offerte aux entreprises s'implantant dans la zone de la Cité du multimédia et de la Cité du commerce ont été mise au rancard avec l'arrivée d'un gouvernement libéral. En 2009 une première vague d'entreprises subventionnées verront leur subvention prendre fin. À ce moment, il sera intéressant de porter une attention particulière aux possibles mouvements de délocalisation d'entreprises dans les deux « cités ».

Le changement de cap du gouvernement provincial qui semble disposé à laisser les forces du marché façonner la scène immobilière vient accentuer l'attrait des promoteurs privés pour de nouveaux projets de construction. À l'horizon, la

Phase II de la Cité du commerce électronique constitue le plus important projet pour l'année qui vient. Il semblerait que la quasi-totalité de sa superficie, soit 400 000 pieds carrés soit déjà sous engagement de location. Deux autres projets d'envergure sont envisagés. Le promoteur Gerald D. Hines prévoit l'aménagement d'environ 350 000 pieds carrés de locaux de bureaux répartis sur 17 étages au 900, boulevard De Maisonneuve. De son côté, la société Westcliffe souhaite réaliser un projet mis en veilleuse depuis quelques années. Nous avons déjà fait mention de ce projet à la fin du chapitre 2 qui consiste en l'aménagement de 300 000 à 400 000 pieds carrés d'espaces au Square Victoria dans la zone du Quartier international. La construction de la Bibliothèque nationale du Québec sera un facteur déterminant dans le re-développement et le rajeunissement du secteur Berri (Centre-ville Est). Finalement, la vente de la Cité du multimédia à la compagnie Northam Reality Advisor devrait permettre de stabiliser le marché dans cette zone controversé de la métropole.

Bibliographie

Livres :

ANAS, A., ARNOTT, B. et SMALL, K. (1998), « *Urban Spatial Structure* », *Journal of Economic Literature*, XXXVI: 1426-1464.

BEAUREGARD, LUDGER; (1981) *La rue St-Jacques à Montréal : une géographie des bureaux*, Notes et Documents, Département de Géographie de l'Université de Montréal, 93 pages.

BOLLINGER, C.R., IHLANDFELDT, K.R., et BOWES, D.R. (1998), « *Spatial Variation in Office Rents Within the Atlanta Region* ». *Urban Studies*, XXXV (7) : 1097-1118.

BORSUK, M., (1996) What is the Impact of Infotech on Commercial Real Estate?, Paper presented to The Real Estate Round Table at Stanford Business School Alumni Association, January 1996.

CARLSON, S., (1951), « *Executive Behaviour. A Study of the Work Load and the Working Methodes of Managing Directors* », Stromberg, Stockholm.

CASTELLS, M., (1989), « *The Informational City* », Londres, Basil Blackwell.

CHAPAIN, C. et POLÈSE, MARIO., *Analyse comparative des régions métropolitaines nord-américaines*, Cahiers de Géographie du Québec, Volume 44, no 123, décembre 2000, p.303-324.

CHOKO, H. M. et LATOUCHE, D., (1998), *Montréal et ses développeurs vingt ans de chambardement et quel avenir? Y a-t-il du nouveau au centre-ville*,

Montréal : Institut national de la recherche scientifique, Culture et ville, Groupe de recherche et de prospective sur les nouveaux territoires urbains, 42 pages.

CLAISSE, R. et F. ROWE, (1995), « Télécommuniquer dans trente ans : incidence sur la mobilité », *Se déplacer au quotidien dans trente ans. Éléments pour un débat*, Paris, La Documentation française, p. 125-138.

CLAPP, J., POLLAKOWSKI, H.O. et LYNDFORD, L. (1992) « *Intrametropolitan Location and Office Market Dynamics* », *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 20 : 229-257.

CLAVAL, PAUL. (2000), *Réflexion sur la centralité*, Cahiers de Géographie du Québec, Vol.44 no 123, pp.285-301.

CLAVAL, PAUL. (1968), *La théorie des villes*, Revue géographique de l'Est, 1.2, in RONCAYOLO, M. & PAQUOT, T., (1992) *Villes et civilisation urbaine, XVIII – XX ième siècle*, Paris, Larousse.

COFFEY, J. WILLIAM., MANZAGOL, CLAUDE., et SHEARMUR, RICHARD., (2000), *La répartition spatiale de l'emploi dans la région métropolitaine de Montréal et son évolution 1981-1996.*, Étude réalisée pour le Ministère des Affaires municipales et de la Métropole, 73 pages.

COFFEY, WILLIAM., (1999), « *Le système métropolitain nord-américain* » dans PHILIPPE, J.; LÉO, P-Y; BOULIANE, L-M., *Service et métropole : formes urbaines et changement économique*, Éd. L'Harmattan, 1999, 301 pages.

COFFEY, W., et DROLET, R., (1993), *Les services supérieurs dans la région métropolitaine de Montréal, 1981-1989 : importance stratégique, croissance et dynamique spatiale*. Montréal : INRS-Urbanisation, Rapport de recherche no 15.

COFFEY, J. W., et DROLET, R., (1994b), *La décentralisation intramétropolitaine des activités économiques dans la région de Montréal, 1981-1991*, Les Cahiers de Géographie du Québec, no 38, pp.371-394.

COFFEY, J.W., *La transformation structurelle de l'économie, la suburbanisation et la demande pour les immeubles à bureaux.*, Chaire UQAM-SITQ Immobilier, No 5, Novembre 1996, 13 pages.

COWAN, P., (1969) « *The Office: A Facet of Urban Growth* », London, Heinemen.

COTÉ, GUILLAUME: (2002), *La revanche du territoire: l'évolution des politiques publiques québécoises en appui aux TIC depuis 1991*, Mémoire de maîtrise, Département d'études urbaines, INRS-Urbanisation, Culture et Société, 122 pages.

CROUZET, ERIC; (1999) *Les bureaux dans l'espace métropolitain, miroirs d'une nouvelle organisation urbaine*, Thèse de Doctorat, Université de Toulouse II – Toulouse-Le-Mirail, UFR SES – Département de Géographie et Aménagement, 895 pages.

DANIELS, P.W.; (1975) « *Office Location: An Urban and Regional Study* », G.Bell and Sons LTD, 240 pages.

DAVEY, J.A., « *Office Location and Mobility in Wellington.* » New Zealand Geographer, 29(2), 120-133.

DEMERS, C. (1983); *Le nouveau centre-ville de Montréal.* Cahiers de géographie du Québec, 27(71), 209-235.

DEMIERRE, GEMMA, (1996), *Quel avenir pour les espaces à bureaux face aux nouvelles technologies de l'information?* Chaire UQAM-SITQ Immobilier no8, École des sciences de la gestion, 29 pages.

DESJARLAIS, PRÉVOST & associés., (1996), *Analyse du marché des bureaux dans la région métropolitaine de Montréal*, document trimestriel, septembre 1996.

DESJARLAIS, PRÉVOST & associés, *Impact sur les valeurs immobilières selon trois scénarios de développement du marché des bureaux de l'arrondissement centre de Montréal, à la suite du développement de la Cité du commerce électronique et de la Cité du multimédia*, août 2000.

DESROCHERS, PIERRE (2001), *Les « cités » : une politique efficace pour la nouvelle économie?*, Institut Économique de Montréal, 23 pages.

DEVENCORE Itée, courtier immobilier agréé (2003), *Étude de marché 2003*, GVA Devencore Worldwide, www.devencore.com.

DONNAY, J-P., (1985) *Méthodologie de la localisation des bureaux*, Annales de Géographie, no 522, pp. 152-173.

EHRLEMARK, G., (1964), « *Proceedings of International Labour Organization Advanced Management Seminar* », Ootacamund.

FUJII, T. & HARTSHORN, T.A. (1995), « *The Changing Metropolitan Structure of Atlanta, Georgia : Locations of Functions and Regional Structure in a Multinucleated Urban Area* », Urban Geography, Vol.16, no 8, pp.680-707.

GAD, G., (1985) « Office Location Dynamics in Toronto : Suburbanization and Central District Spécialization », *Urban Geography*, pp.331-351.

GAD, GUNTER. H.K.; (1979), « *Face-to-Face Linkages and Office Decentralization Potentials : A Study of Toronto* » dans DANIEL, P.W. ; « *Spatial Patterns of Office Growth and Location* », John Wiley & Sons, pp.277-323.

GAGNON, MARC., (1982) *Géographie des bureaux: état de la recherche et bibliographie annotée*. Notes et documents, Département de Géographie, Université de Montréal, septembre, 43 pages.

GODDARD, J.B., (1975), « *Office Location in Urban and Regional Development*, Oxford University Press, Cambridge (Mass.).

GRAHAM, S. and S. MARVIN, (1996), « *Telecommunication in the City. Électronique Spaces, Urban Places* », London, Routledge.

GRANELLE, JEAN-JACQUES (1998), *Économie Immobilière : analyse et applications*, Ed. Économica, 534 pages.

HANINK, D.M., (1997), « *The Integration of Intrametropolitan Office Markets* », *Environnement and Planning A*, 29: 391-404.

HOOVER E.M. et VERNON, R., (1959) « *Anatomy fox a Metropolis. The Changing Distribution of People and Jobs within the New-York Metropolitan Region*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).

HOUBEDINE, MICHEL, (1999), *Concentration géographique des activités et spécialisation des départements français*, Économie et Statistique no 326-327, p.189-204

HUDON, MICHEL; (1987) *La géographie des bureaux à Montréal*, School of Urban Planning, McGill University, 187 pages. Mémoire de maîtrise.

HUDON MICHEL; (1990) *Étude de la fonction bureau à Montréal : impact du Plan et décentralisation*, Division de l'analyse sectorielle – Service de l'habitation et du développement urbain.

JACOBS, JANE ; (1961), « *The Death and Life of great american Cities* », Random House ; Traduit de l'américain et présenté par CLAIRE PARIN-SENEMAUD, (1991), Pierre Mardaga, éditeur, Liège ; 435 pages.

LÉVY, P., (1996), « Villes, territoires et cyberspace : quelle articulation? », Trames, no 11, p.72-77.

LEWIS, PAUL, (1996), *Les nouvelles technologies de l'information et la ville : télétravail et aménagement du territoire*. Chaire UQAM-SITQ Immobilier, no2, étude spécialisée, École des sciences de la gestion, 32 pages.

LESLIE, DEBORAH, (1997) « *Relocation of advertising services in New York city* », Urban Geography, (18), 7, pp.568-590.

LICHTENBERG, R.M., (1960), « *One-tenth of a Nation* », Harvard University Press, Cambridge (Mass.).

LONGCORE, TRAVIS R. et REES, PETER W., « *Information technology and downtown restructuring: the case of New York city's financial district* ». *Urban Geography*, 1996 (17) no4, pp.354-372.

LUENGAS, RACHEL., (1997) *Le télétravail et son impact sur les immeubles à bureaux à Montréal*, Mémoire de Maîtrise, administration des affaires, UQAM, 84 pages.

MALEYRE, I. (1997), *L'approche hédonique des marchés immobiliers*, Études Foncières, n°76 septembre 1997.

MALÉZIEUX, JACQUES. (1999), *Nouvel immobilier d'entreprise et division sociale de l'espace*, in ANDRÉ FISCHER et JACQUES MALÉZIEUX, *Industrie et aménagement*, Éditions l'Harmattan – Villes et Entreprises, 349 pages.

MALÉZIEUX, JACQUES. (1993), *L'immobilier d'entreprise : dynamique spatiale* in MICHEL SAVY et PIERRE VELTZ, *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, DATAR, Éditions de l'Aube, 199 pages.

MALÉZIEUX, JACQUES (1993), *Immobilier d'entreprise et dynamique métropolitaine : la métropole du Nord, métropole européenne*. *Homme et Terres du Nord*, 1993-1, pp.26 à 33.

MANNERS, G., « *The Office in Metropolis: an Opportunity for Shaping Metropolitan America.* » *Economic Geography*, 50(2), 93-110.

MANZAGOL, C., ROBITAILLE, É. et ROY, P., " Le high-tech au service des espaces fatigués ", résumé de communication à l'ACFAS (Association Canadienne-Française pour l'Avancement des Sciences) édition '99, ACFAS, Ottawa, mai 1999, 12 pages.

MARSHALL, ALFRED (1928) *Elements of economics of industry: being the first volume of Elements of economics.*--London: Macmillan, 1928, 440 p.

MINISTÈRE DES FINANCES DU QUÉBEC (2001), *Une stratégie fiscale intégrée pour l'économie du savoir*, Gouvernement du Québec, 115 pages.

MINISTÈRE DES TRANSPORTS DU QUÉBEC (2002), *Plan de gestion des déplacements de la région métropolitaine de Montréal*, Gouvernement du Québec, 97 pages.

MITCHELL, W.L. (1995), « *City of Bits. Space, Place and the Infobahn* », Cambridge, MIT Press.

MOSS, M. et TOWNSEND, A., (2000), *How Telecommunications Systems are Transforming Urban Spaces*. Chap.3 in WHEELER, O. J., AOYAMA, Y. et WARF, B., (eds), *Cities in the Telecommunications age*, New-York : Routledge.

MOKHTARIAN, P.L., (1991), « *Telecommuting and Travel: State of the Practice, State of the Art* », *Transportation*, vol.18, p.319-342.

MUSSO, P. (1994), « *Innovations techniques et espace* », dans PIERRE MUSSO (dir.) *Communiquer demain. Nouvelles technologies de l'information et de la communication*, Paris, DATAR/Édition de l'aube p.5-19.

NAPPI-CHOULET, INGRID. (1999), *Marketing et stratégie de l'immobilier*, Dunod (éd.), Paris, 259 pages.

NAPPI, INGRID. (1994), *Le marché des bureaux. Analyse des acteurs de l'offre*, Thèse de doctorat ès sciences économiques, Université de Paris XII Val-de-Marne.

NILLES, JACK., (1976), *The telecommunications-transportation tradeoff : option for tomorrow*, New-York; Toronto : J.Wiley, 196 pages

PIORE, M.J. et SABEL, C.F., (1989) *Les chemins de la prospérité, de la production de masse à la spécialisation souple*, (trad. française *The Second Industrial Divide*, 1984), Paris, Hachette, 441 pages.

POLÈSE, MARIO; (1998) *Montréal dans le système-monde : ville internationale ou métropole nord-américaine?* dans MANZAGOL, C.; BRYANT, C. ; *Montréal 2001 : visage et défis d'une métropole*, Les Presses de l'Université de Montréal, 1998, pp.65-79.

POLÈSE, MARIO; (1994) « *Économie urbaine et régionale : Logique spatiale des mutations économiques*. Bibliothèque de Science régionale, ECONOMICA, 400 pages.

POLÈSE, MARIO; (1990) « *The Office Location Problem : Implications for the Growth and Structure of Cities in Newly Industrializing Countries* », INRS-Urbanisation, 15 pages.

POLÈSE, MARIO; (1988) *Les activités de bureau à Montréal : structure, évolution et perspectives d'avenir*, INRS-Urbanisation, 121 pages.

PRUD'HOMME, R. (1989), « *New Trends in the Cities of the World* », dans R.V. KNIGHT et G. GAPPERT, *Cities in a Global Society*, Beverly Hills, Sage, p.47-57.

PYE, R., (1979) *Office Location, The Role of Communications and Technology*, dans *Spatial Pattern of Office Growth and Location*, P.W. Daniels, (Ed.), op.cit.

QUARTIER INTERNATIONAL DE MONTRÉAL (QIM), (2000), *Le Quartier international : un pont entre Montréal et le monde*, Plan de partenariat privé. 22 pages.

QUARTIER INTERNATIONAL DE MONTRÉAL (QIM), (1999), *Programme particulier d'urbanisme*, Ville de Montréal, Service du développement économique et urbain, 48 pages.

ROBBINS, S.M., et TERLEIKYJ, N.E., (1960), "*Money Metropolis*", Harvard University Press, Cambridge (Mass.).

ROBERT, JEAN-CLAUDE; (1998), La formation d'une métropole, 1642-1929, dans MANZAGOL, C.; BRYANT, C. ; Montréal 2001 : visage et défis d'une métropole, Les Presses de l'Université de Montréal, 1998, pp.35-48.

ROBITAILLE, Éric, ROY, Philippe (1999): Analyse de l'industrie du multimédia : le cas de Montréal, travail dirigé de M.Sc. (avec la collaboration de J.-F. Cappuccilli, Mélanie Robertson et Marcel Sauvé), Département de géographie, Université de Montréal.

ROYAL LEPAGE COMMERCIAL, Statistique immobilière : Historique 1987-2001, Services Professionnels Royal LePage Inc.

SCHOUMAKER-MÉRENNE, BERNADETTE., (1993), *La localisation des industries: mutations récentes et méthodes d'analyse*, Nathan Université, 192 pages.

STANDBACK, THOMAS M.Jr., (1991) « *The New Suburbanization : Challenge to the Central City* » West View Press, 126 pages.

THORNGREEN, B., (1967), “*Regional Economic Interaction and Flows of Information*” dans *Proceeding of the Second Poland-Norden Regional Science Seminar*, Varsovie.

TÖRNQVIST, G.E., (1968) “*Flow of Information and the Location of Economic Activities*”, dans *Geografiska Annaler*, vol.50, pp.99-107.

VILMIN T., (1991), *Marché foncier, marché immobilier*, Études Foncières, n^o53, pp.24-27.

Articles de journaux :

BARIL, HÉLÈNE; (2002), *Plusieurs entreprises déménagent à reculons dans la Cité du Multimédia*, La Presse, samedi 1 juin, p. E2.

DUBUC, ANDRÉ; (2002), *Québec fait un autre cadeau à la cité du commerce électronique*, Les Affaires, samedi 23 novembre, p.9

DUBUC, ANDRÉ, (2002), *La plus grande concentration de tours de bureaux est à Montréal*, Immobilier, samedi 6 avril 2002, Journal Les Affaires, p. 66.

FROMENT, DOMINIQUE. (2002), *Les plus importants gestionnaires de l'immobilier*, Dossier spécial, samedi 19 janvier 2002, journal Les Affaires, p.27.

LABRÈCHE, STÉPHANE; (2000), *L'objectif de Québec : créer une masse critique*, Les Affaires, samedi 8 janvier (5), Cahier Actualité.

LABRÈCHE, STÉPHANE; (2000), *Certains propriétaires immobiliers sont mécontents*, Les Affaires, samedi 8 janvier (4), Cahier Actualité.

LABRÈCHE, STÉPHANE; (2000), Québec donne des millions pour créer des emplois... existants, Les Affaires, samedi 8 janvier (3), Cahier Actualité.

LORD, DENIS; (2002), Quartier International de Montréal : Investissement d'un milliard, Le Devoir, samedi 30 novembre, p. G5.

Revues spécialisées :

GOMEZ, ALFREDO; (2002), Centre-ville de Montréal : Un marché immobilier en mutation, Espace Montréal, Vol.11 no.2, 2^{ième} trimestre, p.30-32.

GRAINGER, TOM; (2001), La construction sur mesure. Le paysage immobilier de Montréal se transforme, Espace Montréal, Vol.10, no.2, 2^{ième} trimestre, p.6-14.

STEVENS, TOM; (2001), Les 7 mercenaires, Espace Montréal, Vol.10 no.2, 2^{ième} trimestre, p.18-22.

Fonds de pension et immobilier. Des placements en vue de la retraite, (2002), Espace Montréal, Vol11 no.3, 3^{ième} trimestre, p.28.

Qui fait quoi en 2002, (2002), Espace Montréal, Vol. 11 no.3, 3^{ième} trimestre, p.10-26.

Espaces à bureau en 2001, (2001), Espace Montréal, Vol10 no.3, 2^{ième} trimestre, pp.7 et 12-20.

Sites, édifices et subventions. Quand les pieds carrés sont synonymes d'économies d'impôts, (2001), Espace Montréal, Vol10 no 2, 2^{ième} trimestre, p.34-37.

