

## RAPPORT DU PRÉSIDENT DU CLUB UNIVERSITAIRE DE MONTRÉAL - MAI 2020

Il y a deux ans, nous avons tenu notre assemblée générale annuelle au Club St-James. Nous étions encore en train de vendre notre bel immeuble au 2047 Mansfield et de pleurer sa perte. Non seulement nous n'avions pas notre propre clubhouse, mais nous n'avions ni d'employés, ni d'événements à notre actif.

Depuis lors, nous avons rebâti notre capacité à organiser nos propres événements et à communiquer avec nos membres, notamment en engageant Patricia Vetter et en concluant un accord avec le *Faculty Club de l'Université McGill* en décembre 2018. Nous avons élaboré un nouveau plan d'affaires pour l'avenir du Club, qui a été présenté et approuvé lors de l'AGA de l'année dernière (sous réserve d'une nouvelle approbation une fois les locaux choisis). Nous avons engagé Murielle Sand comme nouvelle directrice générale pour mettre en œuvre ce plan et avons poursuivi les négociations avec les propriétaires potentiels de locaux appropriés. Bien que les négociations ne soient pas terminées, nous sommes optimistes quant à la possibilité de prendre une décision finale et de faire une proposition aux membres peu après la fin de l'urgence actuelle en matière de santé publique.

**Notre objectif** au cours des deux dernières années était de construire un nouveau foyer pour notre communauté qui attirera de nouveaux membres et servira de catalyseur pour développer la vie sociale dynamique qui distingue notre Club. De nombreux membres ont participé à l'élaboration de ce plan. Notre Club est ses membres, et son existence continue est le résultat de leur désir d'appartenir à une communauté de personnes intéressantes et actives.

**Notre sondage** auprès des membres en mai 2018, a révélé un fort soutien de la part des membres pour investir le produit de la vente dans l'avenir de notre Club. Elle a démontré que la nourriture et les boissons demeurent essentielles afin de répondre aux attentes des membres, mais que le dîner à midi reste le moment principal de participation. Les membres apprécient également un lieu exclusif et prestigieux pour amener leurs invités. L'emplacement souhaité et recommandé demeurerait le centre-ville (bien qu'un certain soutien ait été indiqué pour le Golden Square Mile), et le stationnement est important pour les membres.

En août 2018, nous avons organisé une **séance de réflexion sur le design** (*Design Thinking*) au cours de laquelle quinze membres actifs du Club se sont livrés à un exercice de brainstorming guidé afin d'élaborer une nouvelle vision pour le Club. Cet exercice a montré un alignement fort autour de la mission du Club. Plus qu'un espace de réunion ou un établissement de restauration, nous maintenons et bâtissons une communauté de personnes exceptionnelles. Il y a eu un fort consensus sur l'importance de faire avancer le projet du nouveau Club House pour y retrouver nos valeurs et l'atmosphère collégiale qui existaient dans notre ancien Club House, en particulier à la Table Ronde. Les participants ont estimé que cela pouvait être réalisé avec une superficie bien inférieure à celle de l'ancien Club House, et sans prendre la responsabilité de faire fonctionner une cuisine complète.

C'est dans cette optique que nous avons commencé à chercher un nouveau Club House, **plus petit et axé sur les services aux membres**. En se concentrant sur les besoins des membres, le Club peut s'assurer qu'il reste centré sur le principal moteur de revenus, à savoir les cotisations des membres. La réalisation de cette vision nécessitera l'engagement d'une partie importante de notre capital disponible, et un effort concerté pour augmenter le nombre de membres.

Avec Leslie Major comme chef de projet, nous avons commencé à chercher de nouveaux locaux au début de l'année 2019. En même temps, nous avons commencé à interroger les éventuels concepteurs, architectes et prestataires de services alimentaires. Nous avons exploré une variété de lieux possibles, en suivant les suggestions des membres et de nos courtiers immobiliers CBRE. Une longue liste de sites potentiels a été explorée et évaluée. En mars 2019, cette liste a été réduite à une liste restreinte de trois des sites potentiels les plus prometteurs : à savoir l'ancien Club House sur Mansfield, la location du dernier étage de l'Hôtel Le Germain entièrement rénové de l'autre côté de la rue, sur Mansfield, et la location d'espace dans l'immeuble historique de la Sun Life. Toutefois, les discussions avec les personnes en charge de l'ancien Club House ont révélé une grande incertitude quant à leur calendrier de rénovation du bâtiment. Comme nous le savons, des améliorations substantielles seront nécessaires tant au niveau de la structure que de l'aménagement intérieur de ce bâtiment afin de le rendre à la qualité élevée que nos membres attendent. En ce qui concerne l'Hôtel Le Germain, des discussions prolongées ont eu lieu concernant les problèmes de densité et de zonage qui n'ont finalement pas pu être résolus.

Nos discussions avec *BentallGreenOak*, le locateur de l'**immeuble Sun Life**, ont commencé en mars 2019 par le biais du CBRE et se sont poursuivies jusqu'en 2020. Au cours de nos négociations avec eux, nous avons sérieusement discuté de 4 espaces différents au sein du bâtiment. Le premier espace se trouvait au 2<sup>e</sup> étage, à l'extrémité sud du bâtiment. Cependant, la répartition de cet espace pour permettre l'accès aux sorties de secours posait un problème, et la ventilation de l'équipement de cuisine nécessaire pour servir des repas de qualité n'était pas en place.

Le deuxième espace dont nous avons parlé, se trouvait au 7<sup>e</sup> étage avec une terrasse donnant sur la cathédrale catholique sur le boul. René-Lévesque. La ventilation de la cuisine de cet espace était possible grâce à la ventilation existante des installations du centre de conférence de l'édifice Sun Life. Malheureusement, les négociations avec *BentallGreenOak* concernant cet espace ont été retardées par le fait que des nouveaux locataires arrivaient sur plusieurs étages de l'immeuble. Beaucoup de temps et d'énergie ont été consacrés à la négociation des conditions d'un éventuel bail de l'espace du 7<sup>e</sup> étage, ainsi qu'au lancement des études de design et d'ambiance pour discussion. Cependant, nous avons finalement été informés en octobre 2019 que l'arrivée de locataires plus importants dans le bâtiment signifiait que cet espace du 7<sup>e</sup> étage ne pouvait pas être mis à la disposition du Club.

À cet étape, nous avons été en contact avec le groupe de propriétaires de l'immeuble de la Sun Life, qui nous ont informés qu'ils voulaient toujours que notre club soit installé dans leur immeuble. Une troisième option nous a été proposée dans l'immeuble, à savoir une configuration différente de l'espace au 2<sup>e</sup> étage. *BentallGreenOak* a proposé de payer l'étude technique nécessaire pour déterminer l'emplacement et le coût de la ventilation de la cuisine dans cet espace. Comme cet espace était plus grand (environ 11 000 pi<sup>2</sup>), ils ont offert des concessions sur le loyer pendant les premières années du bail pour nous permettre de nous établir. Ces négociations semblaient prometteuses. Cependant, en janvier 2020, la Banque nationale du Canada a exercé de manière inattendue un droit de premier refus sur l'espace qui devait être offert au Club.

En guise de dernier effort, nous avons discuté de la possibilité de reprendre les locaux du centre de conférence du 7<sup>e</sup> étage de l'immeuble de la Sun Life, qui étaient auparavant les salles de conférence du Conseil d'administration de la Sun Life Assurance Co. Toutefois, les projets de déménagement de ce centre de conférence ne permettent pas de garantir que les locaux seraient disponibles dans les deux prochaines années. Quel que soit l'attrait de l'espace, il a été décidé que le Club ne peut pas attendre indéfiniment la mise à disposition de ses nouveaux locaux.

Compte tenu de l'incertitude qui entoure l'immeuble de la Sun Life, Leslie Major a continué à travailler avec le CBRE au cours de l'automne 2019 pour identifier d'autres options pour le Club. Parmi les différents espaces que nous avons visités, les plus intéressants comprenaient un restaurant commercial au rez-de-chaussée sur **Drummond** (en face de l'hôtel Mount-Stephen) et la moitié du 3<sup>e</sup> étage de l'immeuble **KPMG** au 600 de Maisonneuve. Ce sont des espaces très différents. Ce dernier offre un parking, un accès au métro, des vues sur la cathédrale anglicane et des services complets de gestion de l'immeuble (il est également géré par *BentallGreenOak*). L'espace Drummond a de hauts plafonds et des fenêtres, et sa propre porte d'entrée depuis le trottoir. Les deux propriétaires ont fait preuve d'enthousiasme pour avoir le Club comme locataire. Malheureusement, la pandémie de Covid-19 a rendu l'accès aux espaces plus difficile et a considérablement ralenti le rythme des négociations au cours des deux derniers mois. Toutes les parties ont fait savoir qu'elles étaient intéressées à travailler avec nous et qu'elles souhaitaient poursuivre les négociations.

**Murielle Sand** est notre **nouvelle directrice générale** depuis février de cette année. C'est l'aboutissement d'un important processus de recherche et c'est une étape très importante dans la reconstruction du Club. Murielle a de nombreuses années d'expérience dans le domaine des communications, des relations publiques et du développement de clientèle, notamment chez Marsh McLennan, où elle a acquis une expérience avec des clients dans le commerce de détail, les services professionnels, le tourisme et d'autres secteurs. Elle siège au conseil d'administration du Groupe Le Massif et de l'Association des femmes en finance du Québec. Conformément à notre stratégie visant à concentrer les ressources du Club sur les membres, Murielle a été recrutée en dehors de l'industrie hôtelière et de la restauration. Elle dirigera une petite équipe et supervisera nos relations contractuelles avec les fournisseurs de services alimentaires et la gestion des immeubles, entre ses autres nombreuses responsabilités. Merci à Mary Larson, Patrick Kenniff et Patrick McLean pour leur aide dans le processus de recherche de cadres. Avec l'arrivée de Murielle, nous avons mis fin à notre contrat avec Leslie Major à la fin du mois d'avril 2020.

Comme nous en avons discuté lors de l'AGA de l'année dernière, un facteur essentiel pour assurer le succès de ce projet, est une campagne marketing et de recrutement réussie durant les deux premières années d'ouverture et opérations du nouveau site. Si nous pensons qu'il est très réaliste de prévoir un retour au niveau d'adhésion du Club au cours de nos dernières années d'activité sur Mansfield, il ne devrait pas être nécessaire de revenir aux niveaux d'adhésion d'il y a 15 ou 20 ans pour survivre. Les nouveaux et anciens membres seront attirés par un nouvel espace magnifique offrant un excellent service, de la nourriture et des boissons.

Avec un nouveau club sans dette, des locaux plus petits et un personnel centré sur les besoins des membres, les adhésions peuvent être ramenées aux niveaux requis pour la viabilité financière si

les coûts de développement sont raisonnables. Il est possible d'offrir un nouveau Club House conforme à l'objectif qui nous a été fixé par nos membres.

À l'automne 2018, la **Comité finances et le Conseil** ont établi une politique d'investissement prudente et conservatrice pour le produit de la vente, en veillant à ce que trois millions de dollars (3 000 000 \$) restent disponibles dans un délai raisonnable. Nous avons restitué une grande partie des revenus d'investissement aux membres sous la forme d'événements gratuits ou à faible coût et de grande qualité (nos cocktails mensuels ont été particulièrement réussis) et avons déployé des sommes supplémentaires pour soutenir le projet de recherche et de conception de nouveaux locaux. Depuis le début de notre dernière année de pleine activité, le 1er février 2017, le nombre de membres est passé de 566 à 323 au 9 mai 2019 et à 300 au 1er mai 2020 (après démissions, sans compter les membres honoraires). Il est encourageant de constater que le nombre de nos membres est resté stable au cours de l'année dernière, malgré les retards dans la recherche de nouveaux locaux. Nous considérons cela comme un signe important de soutien à nos efforts.

La force de notre Club peut être démontrée par l'engagement continu de nombreux membres pour assurer **l'excellence des événements et de la programmation** pour nos membres. **Amin Noorani** a été un président infatigable du Comité des programmes, avec le soutien indéfectible de **Mary Larson**, et de nombreuses autres personnes ont apporté leur contribution. Le dîner annuel des membres en l'honneur de Philip O'Brien a été un grand succès. Nous n'aurions pas pu continuer à proposer des événements réguliers au Faculty Club (et plus récemment, des événements en ligne) sans l'ajout de **Patricia Vetter** fin 2018 et de **Murielle Sand** en février 2020. Elles ont été des avocates enthousiastes pour des événements toujours meilleurs et plus fréquents, qui ont été cruciaux pour l'engagement continu des membres.

Je tiens à remercier les membres du Conseil pour leur engagement et leur enthousiasme, et en particulier Brad Semmelhaack, Ivan Stetsyuk et Mary Larson. Le conseil et l'exécutif ont travaillé dur pour élaborer un plan pour l'avenir de notre communauté qui offre aux membres de bonnes options. Je suis heureux de constater que des membres enthousiastes sont prêts à faire avancer ce projet en tant que prochains membres de l'exécutif et du conseil, maintenant que mon mandat est terminé.

Mes meilleurs souhaits pour le futur du Club et pour votre santé,

Christopher Richter  
Président