

[Texte]

you through a very general chronology of how this proceeded. I had indicated that the first efforts towards redeveloping this building began in 1979 when Harbourfront undertook a proposal call inviting the development industry to submit on a very general basis what might be their proposals.

Mr. Gilchrist: Excuse me. Is that not the second proposal?

Mr. Mills: No. We did a two-stage proposal call process. At the first stage we ask people to submit some very general qualifications, credentials and ideas of what they might do with the building. We then prepare a short list of developers, whom we invite to make a submission on a second-stage proposal call. That second-stage call was undertaken in early 1980. Four proponents made very detailed financial and architectural submissions to Harbourfront and it was on the basis of those submissions and questions and analysis by ourselves, and an advisory committee of people whom we had brought on to help us in the analysis, that we eventually made a selection of the one scheme that we have now gone with. Now that proponent was selected in June 1980. We then proceeded to prepare and sign a letter of intent, a quite detailed letter of intent, with that proponent. That letter of intent was the basis, and continues to be the basis, on which we received approval for the development scheme that we have continued to go forward with.

So there was really only one scheme that was selected, just to clarify that point. It is that scheme and that developer that we have continued to work with. People are talking of a difference in the schemes, but this does not show up in any way in the substance of the financial deal nor does it show up in any way in the substance of the final legal agreements and arrangements that we enter into with that developer.

Now, if you would like, I could go into what the differences were in these concepts because they get fairly convoluted and legalistic, but I could take the committee's time and walk you through that if you would like.

Mr. Gilchrist: Perhaps you can tell me if the decision was made based on financial considerations primarily or on conceptual considerations—different uses . . .

Mr. Mills: Well, actually in this case . . .

Mr. Gilchrist: Excuse me. If it was financial, will you give us the variances between the first and the second financial proposal?

Mr. Mills: Okay. The selection was really based on three significant criteria. One was the financial return that we anticipated receiving. When I say financial return, I mean a calculated net present value of the income flow that we expect over the term of the agreement from the developer. In this case this scheme had the highest cashflow or net present value of cashflow to Harbourfront.

• 1610

Secondly, we evaluated them on the basis of their architectural scheme; and again in this case we felt it had the highest merits in its architectural concept. They had selected a very

[Traduction]

J'ai indiqué que les premiers efforts en vue d'une restauration de ces édifices ont commencé en 1979, lorsque la Société Harbourfront a lancé un appel d'offres aux entrepreneurs pour qu'ils nous présentent des soumissions de nature assez générale.

M. Gilchrist: Ne s'agit-il pas là de la deuxième proposition?

M. Mills: Non. Nous avons fait un appel d'offres en deux temps. Au cours d'un premier temps, nous demandons des soumissions d'ordre général, nous voulons voir sur qui nous pourrions compter, et également, nous voulons prendre connaissance du genre de restauration possible. Ensuite, nous retenons certains entrepreneurs, à qui nous soumettons un cahier des charges. Il s'agit là du deuxième temps, qui a commencé au début de 1980. Quatre promoteurs nous ont présenté des soumissions très détaillées du point de vue financier et architectural, et c'est sur la base de ces soumissions, de questions et d'analyses que nous avons faites également, à la suite également de consultations avec un comité consultatif que nous avons organisé à cette fin, que nous avons finalement procédé au choix des travaux qui ont été entrepris à l'heure actuelle. Nous avons fait ce choix en juin 1980. Nous avons ensuite préparé et paraphé une lettre d'intention assez détaillée avec le promoteur. Cette lettre était et continue à être la base des accords que nous avons reçus pour le projet de restauration.

Ainsi donc, il faut bien préciser que nous n'avons reçu qu'une seule proposition et qu'un seul entrepreneur. On a parlé de différentes propositions, ce qui n'est pas le cas, comme peuvent le confirmer l'entente financière, ainsi que les ententes finales signées entre notre contentieux et celui du promoteur.

Je pourrais vous parler des différents plans architecturaux; les différences entre eux sont assez complexes tant du point de vue architectural que juridique. Cela prendrait du temps, mais si vous y tenez . . .

M. Gilchrist: Vous pourriez peut-être me dire si la décision qui a été prise l'a été à la suite de considérations financières ou architecturales; je veux parler des différences d'usage, etc.

M. Mills: En fait, dans ce cas . . .

M. Gilchrist: S'il s'agissait de considérations financières, pourriez-vous nous expliquer les différences entre les deux propositions du point de vue financier?

M. Mills: Bien. La sélection a porté sur trois critères importants. Tout d'abord, les bénéfices financiers, c'est-à-dire la valeur actuelle nette des revenus et bénéfices pour la durée de l'entente. Dans ce cas, la proposition retenue présentait le plus grand flux de liquidités pour Harbourfront.

Deuxièmement, nous avons fait une évaluation de la conception architecturale et, encore une fois, elle était la mieux