

## **Étude de rentabilité**

### **Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**

400 000 pi. car.

*(Révisée le 24 juillet 2003)*

## **Étude de rentabilité**

### **Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Scénario 400 000 pi<sup>2</sup> surface brute d'exposition)**

Présentée au

**Conseil régional de développement de Laval (CRD-L)**

Réalisée par :

#### **Le Groupe Productivité Plus**

754 des Pins Est  
Saint-Sauveur-des-Monts (Québec)  
J0R 1R2

Tél. (450) 227-7088  
Télec. (450) 227-7196  
Courriel : [info@productiviteplus.com](mailto:info@productiviteplus.com)

12 juin 2001

**Révisée le 24 juillet 2003**

## Table des matières

|                                                                           | Page |
|---------------------------------------------------------------------------|------|
| Sommaire .....                                                            | lx   |
| 1 Introduction .....                                                      | 1    |
| 1.1 Stagnation de l'industrie des foires dans la Région du Grand Montréal | 1    |
| 1.2 L'industrie .....                                                     | 2    |
| 1.3 Demande d'espace d'exposition à Laval (2004-2008) .....               | 3    |
| 2. Le mandat .....                                                        | 9    |
| 3. Comparaison entre un centre de foires et un centre de congrès .....    | 11   |
| 3.1 La clientèle.....                                                     | 11   |
| 3.2 Nourriture .....                                                      | 11   |
| 3.3 Facilités d'accès .....                                               | 12   |
| 3.4 Coût de construction .....                                            | 12   |
| 3.5 Hébergement .....                                                     | 12   |
| 3.6 Services offerts .....                                                | 12   |
| 3.7 Architecture du bâtiment .....                                        | 13   |
| 3.8 Hauteur des plafonds .....                                            | 13   |
| 3.9 Fréquence de l'événement .....                                        | 13   |
| 3.10 Tarification .....                                                   | 14   |
| 3.11 Stationnement .....                                                  | 14   |
| 4. La structure organisationnelle .....                                   | 16   |
| 4.1 La structure corporative .....                                        | 16   |
| 4.1.1 Gestion par Ville de Laval .....                                    | 16   |
| 4.1.2 Gestion par une société immobilière privée .....                    | 18   |
| 4.2 La main-d'œuvre .....                                                 | 19   |
| 5 Stratégie de marketing.....                                             | 21   |
| 5.1 Introduction .....                                                    | 21   |
| 5.2 Le rôle du Centre de foires dans la décision d'achat .....            | 22   |
| 5.3 Les visiteurs et la vente de produits .....                           | 23   |
| 5.4 Les variables du marketing-mix .....                                  | 23   |
| 5.4.1 La politique de produits /services .....                            | 24   |
| a) Les foires .....                                                       | 24   |
| b) Les produits publicitaires .....                                       | 25   |
| c) Les événements spéciaux .....                                          | 26   |
| 5.5 La politique de prix .....                                            | 26   |
| 5.5.1 Assistances accrues .....                                           | 26   |
| 5.5.2 Facilité d'accès.....                                               | 26   |
| 5.5.3 Comptoirs commerciaux.....                                          | 26   |
| 5.5.4 Espaces de stationnement .....                                      | 26   |

## Table des matières

|                                                                                        | Page |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 5.6 Politique de vente .....                                                           | 27   |
| 5.6.1 Négociation des contrats fermes avec les fournisseurs<br>de services .....       | 28   |
| 5.6.2 Contrat type avec les promoteurs .....                                           | 28   |
| 5.6.3 Contrat liant l'administration du Centre d'expositions<br>à Ville de Laval ..... | 28   |
| 5.6.4 Budget de vente .....                                                            | 29   |
| 5.7 Politique de publicité /promotion.....                                             | 29   |
| 5.7.1 Publicité .....                                                                  | 29   |
| • au national .....                                                                    | 29   |
| • à l'international .....                                                              | 30   |
| 5.7.2 Promotion .....                                                                  | 30   |
| 5.7.3 Commandites .....                                                                | 31   |
| 6 Coûts des immobilisations du projet .....                                            | 32   |
| A) Terrain .....                                                                       | 33   |
| B) Routes et infrastructures .....                                                     | 33   |
| C) Bâtiment .....                                                                      | 33   |
| D) Espaces auxiliaires .....                                                           | 34   |
| E) Intérêts durant la construction .....                                               | 34   |
| F) Mobilier et équipement de bureau .....                                              | 35   |
| G) Équipements autres .....                                                            | 35   |
| 7. Le financement .....                                                                | 37   |
| 7.1 Le financement des coûts d'immobilisations .....                                   | 37   |
| 7.2 Le financement du mobilier et équipements de bureau et autres.....                 | 38   |
| 8 La rentabilité .....                                                                 | 39   |
| 8.1 Revenus globaux .....                                                              | 40   |
| 8.2 Bénéfice net .....                                                                 | 40   |
| 8.3 Marge d'autofinancement (bénéfice net plus amortissement) .....                    | 40   |
| 8.4 Le rendement .....                                                                 | 40   |
| 8.5 Seuil de rentabilité .....                                                         | 42   |
| 8.6 Amortissement .....                                                                | 42   |
| 8.7 Taxes municipales .....                                                            | 42   |
| 8.8 Mises de fonds .....                                                               | 42   |
| 9. Les états financiers prévisionnels :(2005-2009) .....                               |      |
| • État des résultats prévisionnels (2005-2009) .....                                   | 43   |
| • Bilan prévisionnel (2005-2009) .....                                                 | 46   |
| • Mouvement de trésorerie actualisé (2004--2014) .....                                 | 48   |
| • Seuil de rentabilité du projet .....                                                 | 49   |
| • État de source et d'utilisation des fonds (2004-2009) .....                          | 50   |
| • Notes aux états financiers prévisionnels .....                                       | 52   |

|                                | Table des matières | Page |
|--------------------------------|--------------------|------|
| Annexes :                      |                    |      |
| Tableaux complémentaires ..... |                    | 64   |

| Liste des tableaux                                                                                                                                                                                                               | Page |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Tableau 1 Principaux centres de foires canadiens, en 2000 .....                                                                                                                                                                  | 3    |
| Tableau 2 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval :<br>principales caractéristiques .....                                                                                                                       | 4    |
| Tableau 3 Distinction entre un centre de foires et un centre de congrès .....                                                                                                                                                    | 15   |
| Tableau 4 La main-d'oeuvre - Nouveaux emplois directs générés<br>par le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval<br>(1ère année d'exploitation) en \$ constant de 2001 .....                                     | 19   |
| Tableau 5 Les coûts de main-d'oeuvre directe au Centre d'expositions<br>commerciales et horticoles de Laval (1ère année d'exploitation) ...                                                                                      | 20   |
| Tableau 6 Facteurs déterminants dans la décision d'acquérir un produit en<br>Amérique du Nord (1996) .....                                                                                                                       | 22   |
| Tableau 7 Les visiteurs à une foire industrielle et commerciale et la vente de<br>produits .....                                                                                                                                 | 23   |
| Tableau 8 Les coûts d'immobilisations du projet (en 000 \$ constants de 2001)<br>(estimé) .....                                                                                                                                  | 33   |
| Tableau 8A Mobilier et équipement de bureau et autres équipements.....                                                                                                                                                           | 35   |
| Tableau 8B Estimé des espaces auxiliaires requis – Accueil et services<br>(en pi. car.) .....                                                                                                                                    | 36   |
| Tableau 9 Le financement des coûts d'immobilisations du Centre<br>d'expositions de 400 000 pi. car. (espace brut d'exposition) .....                                                                                             | 37   |
| Tableau 9A Le financement du mobilier et des équipements de bureau<br>et autres .....                                                                                                                                            | 38   |
| Tableau 10 Revenus globaux générés par le nouveau Centre d'expositions<br>commerciales et horticoles de Laval<br>(cinq premières années d'exploitation (en 000 \$)).....                                                         | 65   |
| Tableau 11 Revenus et dépenses provenant de la restauration au Centre<br>d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Période 2004 à<br>2008) – (en \$ constants de 2001) .....                                            | 66   |
| Tableau 12 Revenus et dépenses provenant des banquets et machines<br>distributrices au Centre d'expositions commerciales et horticoles<br>de Laval (Période 2004 à 2008) (en \$ constants de 2001) .....                         | 67   |
| Tableau 13 Revenus et dépenses provenant des bars pour les foires<br>commerciales de type "Grand public" au nouveau Centre<br>d'expositions commerciales et horticoles de Laval 2004 à 2008 -<br>(en \$ constants de 2001) ..... | 68   |

| Liste des tableaux                                                                                                                                                                                                                                               | Page |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Tableau 14 Revenus et dépenses provenant de l'exploitation du terrain de stationnement au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Période 2004 à 2008) (En \$ constants de 2001) .....                                                         | 69   |
| Tableau 15 Revenus provenant des frais d'électricité, d'accrochage au plafond, de communications et de loyers facturés aux exposants du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Période 2004-2008) (En \$ constants de 2001) .....             | 70   |
| Tableau 16 Revenus provenant de la location d'espace de stockage et de l'accrochage au plafond, et de communications au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Période 2004 à 2008) (en \$ constants de 2001) .....                           | 71   |
| Tableau 17 Revenus nets générés par la vente de services d'eau et de drainage facturés aux exposants lors de foires commerciales et horticoles au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Période 2004 - 2008) (En \$ constants de 2001) ..... | 72   |
| Tableau 18 Revenus nets générés par les vestiaires lors des foires commerciales et industrielles ayant lieu au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Période 2004-2008) (En \$ constants de 2001) .....                                      | 73   |
| Tableau 19 Revenus et dépenses provenant de la perception des billets d'entrée au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (Période 2004 à 2008) - (En \$ constants de 2001).....                                                                | 74   |
| Tableau 20 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval - Prévision de la demande d'espace brut d'exposition par les promoteurs de salons "Grand public" et de foires spécialisées. Superficie en pi <sup>2</sup> (000) - (2004-2008) .....          | 75   |
| Tableau 21 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval :Prévision de la demande de stands d'exposition pour les salons "Grand public" et les foires spécialisées (2004-2008) .....                                                                  | 76   |
| Tableau 22 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval :Prévision du nombre de visiteurs à des salons "Grand public" et à des foires spécialisées (en 000) 2004-2008) .....                                                                         | 77   |
| Tableau 23 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval Prévision du nombre de salons "Grand public" et de foires spécialisées (Nombre d'événements 2004-2008), en unité .....                                                                       | 78   |

| Liste des figures                                                                                                                                                                                          | Page |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Figure 1 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval Prévion de la demande d'espace brut d'exposition par les promoteurs de salons "Grand public" et de foires spécialisées (2004-2008) ..... | 5    |
| Figure 2 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval Prévion du nombre de visiteurs à des salons "Grand public" et à des foires spécialisées (2004-2008) .....                                | 6    |
| Figure 3 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval Prévion de la demande de stands d'exposition pour les Salons "Grand public" et les foires spécialisées (2004-2008) .....                 | 7    |
| Figure 4 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval Prévion du nombre d'événements salons "Grand public" et foires spécialisées (2004-2008) .....                                            | 8    |
| Figure 5 L'organigramme de la société du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval .....                                                                                                    | 17   |
| Figure 6 Gestion par une société immobilière, ou autre .....                                                                                                                                               | 18   |
| Figure 7 Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval Revenus globaux générés par le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval (en 000 \$) (2004-2008) .....                    | 41   |

## SOMMAIRE

---

### Le mandat

À l'été 2003, le CRD-L confiait au Groupe Productivité Plus le mandat d'actualiser l'étude de rentabilité d'un Centre de foires de 400 000 pi. car. de surface brute d'exposition déposée en juin 2001.

### La structure corporative

La structure corporative, chapeautant les centres de foires au Canada, varie d'un endroit à l'autre. Cependant, plusieurs de ces structures corporatives ressemblent à celle d'Expo-Cité à Québec. Cette dernière relève du conseil municipal de la Ville de Québec. Toutefois, l'approche récente adoptée par Toronto (1997) semble faire école en Amérique du Nord. Dans ce cas, la Communauté urbaine de Toronto a financé, avec l'aide des gouvernements fédéral et ontarien, le National Trade Center (NTC) et en a confié l'administration, la gestion et le marketing à la société Olympia & York en vertu d'un contrat à long terme.

**Nous croyons qu'à Laval, la Ville pourrait confier la gestion du Centre d'expositions à une société immobilière (ou autres) aguerrie et expérimentée, en vertu d'un contrat à moyen terme (5 ans).**

La construction d'un Centre de foires moderne et rencontrant les nouveaux standards d'une industrie en pleine croissance **n'est pas automatiquement un gage de succès.**

## La stratégie de marketing

Une stratégie marketing agressive et ciblée doit être mise en place dès l'annonce officielle du projet et le début des travaux.

La grande région de Montréal dont fait partie Laval ne compte aucun organisme voué à la promotion et à l'attraction de foires commerciales et horticoles d'envergure nationale ou internationale. Avec son nouveau centre, Ville de Laval détiendra un avantage indéniable et il reviendra à son équipe de marketing, **dès l'annonce du projet (18 à 24 mois avant l'ouverture du centre) d'en faire la promotion et de faire signer des contrats fermes aux promoteurs de foires en commençant par ceux qui ont manifesté l'intention d'organiser leur événement à Laval.**

## Les coûts des immobilisations et le financement du projet

Les coûts des immobilisations du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval seraient financés de la façon suivante :

### Le financement du projet

| Les coûts des immobilisations                            |                      | Le financement                          |                      |
|----------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------|----------------------|
|                                                          | <u>en 000 \$</u>     |                                         | <u>en 000 \$</u>     |
| • Terrain<br>(environ 1 500 000 pi.car.)                 | 9 000                | <u>Mise de fonds</u>                    |                      |
| • Routes : infrastructures                               | 4 000                | a) palier régional                      | 22 200               |
| • Bâtiment (400 000 pi. car )                            | 44 950               | b) gouvernement du Québec <sup>a)</sup> | 22 200               |
| • Espaces auxiliaires                                    | 3 320                | c) gouvernement du Canada <sup>b)</sup> | <u>22 200</u>        |
| • Frais de financement temporaire durant la construction | <u>5 330</u>         | Sous-total                              | 66 600               |
| Sous-total                                               | 66 600               |                                         |                      |
| • Fonds de roulement                                     | <u>2 000</u>         | • Prêt à terme                          | <u>2 000</u>         |
| <b>GRAND TOTAL</b>                                       | <b><u>68 600</u></b> | <b>GRAND TOTAL</b>                      | <b><u>68 600</u></b> |

a) et b) : financé en vertu du programme fédéral/provincial sur les infrastructures.

## La demande

L'étude de marché a démontré qu'il existe pour Laval une demande exceptionnelle de la part des promoteurs d'expositions commerciales, doublée d'une absence quasi totale d'infrastructures d'accueil dans la Grande région de Montréal (GRM) (y compris à Laval), répondant aux nouveaux standards d'une industrie en pleine expansion.

Il est important de souligner que le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, même s'il dispose de 400 000 pi. car. d'espace brut d'exposition, **ne pourra pas accueillir, faute d'espace suffisant, une quinzaine d'événements (salons « Grand public» et foires spécialisées) durant les périodes de pointe de mars et d'octobre**<sup>1</sup>

| Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval <sup>(a)</sup>                                 |             |             |             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Principales caractéristiques                                                                            |             |             |             |
|                                                                                                         | 2004        | 2006        | 2008        |
| Nombre d'événements                                                                                     | 42          | 47          | 48          |
| Nombre de pi <sup>2</sup> d'exposition requis / an (000)                                                | 5620        | 6934        | 7260        |
| Nombre de stands d'exposition                                                                           | 5600        | 6800        | 7080        |
| Nombre de visiteurs (000)                                                                               | 686         | 976         | 995         |
| Nombre maximum de jours d'exposition/an                                                                 | 219         | 219         | 219         |
| Période pointe                                                                                          | J.F.M.S.O.N | J.F.M.S.O.N | J.F.M.S.O.N |
| Nombre d'événements simultanés (période de pointe)                                                      | 3           | 3           | 3           |
| Nombre de pi <sup>2</sup> offerts, de 2004 à 2008, Surface d'exposition brute (en 000 pi <sup>2</sup> ) | 400         | 400         | 400         |
| Nombre de pi <sup>2</sup> offerts (espaces auxiliaires) Autres espaces (000) (*)                        | 56          | 56          | 56          |
| Nombre de stationnements (000)                                                                          | 2,5         | 2,5         | 2,5         |

(\*) Sur plus d'un étage

- a) Étude de marché - Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, Groupe Productivité Plus, octobre 2000 et révision des données pour tenir compte de la surface d'exposition limitée à 400 000 pi<sup>2</sup> (espace brut) et de l'élimination d'une quinzaine d'événements..

<sup>1</sup> Un grand nombre d'événements ne sont pas mobiles d'un mois à l'autre

## **La main-d'oeuvre**

La mise en exploitation du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval créerait 41,4 emplois directs dès l'ouverture en 2004, dont 4 postes administratifs et 37,4 postes affectés à l'exploitation du Centre. (Voir tableau 5).

## **La rentabilité du projet**

- **Revenus globaux**

Le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval générerait des revenus globaux de 10,0 millions \$ en 2004-05 pour s'élever à 13,5 millions \$ en 2009-09.

- **Bénéfice net**

Le projet dégagerait un bénéfice net avant impôt de 3,5 millions \$ en 2004-05 (année d'ouverture) et de 7,8 millions \$ en 2008-09.

- **Marge d'autofinancement (bénéfice net plus amortissement)**

La marge d'autofinancement serait de 4,3 millions \$ en 2004-05 et de 8,1 millions \$ en 2008-09.

- **Le rendement**

Le rendement du projet sur l'investissement (RSI) s'établirait à 9,7 % alors que le rendement sur l'avoir des actionnaires s'établirait à 8,5 %, sur une période de 10 ans

- **Seuil de rentabilité**

Le seuil de rentabilité (ou point mort) serait atteint à partir de 4 694 100 \$ de ventes. Par conséquent, le projet commencerait à générer des bénéfices après ce seuil.

- **Les mises de fonds**

La mise de fonds du palier régional (Ville de Laval ou autre) s'établirait à 22 200 000 \$. Cette mise de fonds pourrait prendre la forme d'un versement comptant ou encore d'un don de terrain ou autre. Les deux autres paliers de gouvernement (Canada et Québec) verseraient chacun 22 200 000 \$.

## 1. INTRODUCTION

---

Le présent rapport porte sur l'étude de rentabilité du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, mis de l'avant par le Conseil régional de développement de Laval (C.R.D.-L). Il fait suite à l'étude de marché<sup>2</sup>, déposée au C.R.D.L. en octobre 2000 évaluant la demande de surface brute d'exposition pour un centre d'expositions commerciales et horticoles à Laval.

L'étude de marché a mis en relief le retard accumulé par la Grande région de Montréal et Ville de Laval dans l'implantation d'un centre d'expositions moderne surtout si on les compare aux autres agglomérations urbaines importantes au Canada, telles : Toronto, Vancouver, Edmonton, Calgary et Québec. En effet, au cours de la dernière décennie, ces dernières se sont toutes dotées de centres de foires fonctionnels et dédiés à 100% à cette activité.

De l'étude de marché<sup>3</sup> se dégagent certaines constations :

### 1.1 Stagnation de l'industrie des foires dans la Région du Grand Montréal

Les infrastructures actuelles de la région du Grand Montréal, ne correspondent plus aux standards de l'industrie et elles n'offrent pas suffisamment d'espaces adéquats et de dates disponibles pour la tenue d'événements. L'industrie fait présentement du "sur-place". Les promoteurs ne font pas la promotion de nouveaux événements ou alors choisissent de les tenir à l'extérieur de la région de Montréal ou à l'extérieur du Québec.

---

<sup>2</sup> Étude de marché, Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, Le Groupe Productivité Plus, octobre 2000.

<sup>3</sup> Les promoteurs qui utilisent moins de 25 000 pi. car. de surface d'exposition n'ont pas été comptabilisés dans l'étude de marché, ni dans celle de rentabilité.

De plus, l'inadéquation des structures existantes en regard des nouveaux standards de l'industrie ne permet pas la tenue de foires dites "nationales" et "internationales". À ce sujet, Toronto en profite et concentre chez elle près de 100 % des grandes foires nationales (ex. : Print Canada, Salon du meuble, etc.).

Les promoteurs rencontrés nous ont confirmé qu'ils auraient utilisé 2 895 000 pi. car. additionnels d'espace d'exposition, en plus des 4 081 000 pi. car. qu'ils utilisaient déjà en 2000, si un nouveau Centre d'expositions fonctionnel et facilement accessible était construit à Laval dès maintenant. Ceci démontre bien que la croissance observée au Canada et aux États-Unis concernant l'industrie des foires et expositions se serait matérialisée sur le territoire de la grande région de Montréal (y compris, Laval), si les infrastructures d'accueil (Centre de foires moderne) avaient été en place au cours des cinq dernières années.

## 1.2 L'industrie

La croissance marquée de l'industrie des foires commerciales n'est pas unique au Canada. Véritable tradition en Europe, ces comptoirs commerciaux et vitrines du savoir-faire d'une région ont gagné l'Amérique du Nord au début des années 1980. Elle a doublé en importance de 1987 à 1998 et on prévoit que cette industrie continuera à croître à un rythme accéléré au cours de la prochaine décennie (1999 à 2008), notamment en ce qui a trait au nombre de pi. car. de surface brute d'exposition ajoutés (environ 70 % d'augmentation anticipée).<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Source : Center for Exhibition Industry Research (CEIR), février 2000.

Tableau 1

| PRINCIPAUX CENTRES DE FOIRES CANADIENS, EN 2000 |                                  |
|-------------------------------------------------|----------------------------------|
| Centre de foires                                | Superficie brute pi <sup>2</sup> |
| Toronto (aéroport et N.T.C.)                    | 1 500 000 pi <sup>2</sup>        |
| Calgary <sup>b)</sup>                           | 395 000 pi <sup>2</sup>          |
| Edmonton                                        | 400 000 pi <sup>2</sup>          |
| Montréal (Place Bonaventure)                    | 225 000 pi <sup>2</sup>          |
| Vancouver <sup>(a)</sup>                        | 450 000 pi <sup>2</sup>          |
| Québec <sup>(b)</sup>                           | 200 000 pi <sup>2</sup>          |

(a) Incluant le projet de Richmond (200 000 pi. car.)

(b) Projet d'agrandissement imminent.

Source : Groupe Productivité Plus .

### 1.3 Demande à Laval (2004-2008)

L'étude de marché démontre que la demande d'espaces d'expositions commerciales et horticoles pourrait facilement justifier la construction d'un Centre de foires de 400 000 pi. car. d'espace brut d'exposition à Laval, dès 2004, plus 56 000 pi. car. d'espaces auxiliaires<sup>5</sup> (stockage, restaurants, billetterie, toilettes, etc.), répartis sur deux étages, dont 28 000 pi. car. au rez-de-chaussé et 28 000 pi. car. au 1er étage.

De plus, le nouveau Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval aura le mérite de promouvoir, encourager et démontrer le potentiel horticole et agricole de Laval ce qui représente un actif commercial important pour cette ville. Il offrira un lieu de rencontres et d'échanges (bourse permanente) où se retrouveront producteurs et consommateurs répondant à une demande pressante et en conformité avec le plan stratégique du Conseil régional de développement de Laval (C.R.D.-L.).

<sup>5</sup> Soit 428 000 pi. car. d'espace au sol.

**Tableau 2**

| <b>Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval <sup>(a)</sup></b>                          |              |               |              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|---------------|--------------|
| <b>Principales caractéristiques</b>                                                                     |              |               |              |
|                                                                                                         | <b>2004</b>  | <b>2006</b>   | <b>2008</b>  |
| Nombre d'événements                                                                                     | 42           | 47            | 48           |
| Nombre de pi <sup>2</sup> d'exposition requis / an (000)                                                | 5620         | 6934          | 7260         |
| Nombre de stands d'exposition                                                                           | 5600         | 6800          | 7080         |
| Nombre de visiteurs (000)                                                                               | 686          | 976           | 995          |
| Nombre maximum de jours d'exposition / an                                                               | 219          | 219           | 219          |
| Période de pointe                                                                                       | J.F.M.S.O.N. | J..F.M.S.O.N. | J.F.M.S.O.N. |
| Nombre d'événements simultanés (période de pointe)                                                      | 3            | 3             | 3            |
| Nombre de pi <sup>2</sup> offerts, de 2004 à 2008, Surface d'exposition brute (en 000 pi <sup>2</sup> ) | 400          | 400           | 400          |
| Nombre de pi <sup>2</sup> offerts (espaces auxiliaires)<br>Autres espaces (000) (*)                     | 56           | 56            | 56           |
| Nombre de stationnements (000)                                                                          | 2,5          | 2,5           | 2,5          |

(\*) Sur plus d'un étage

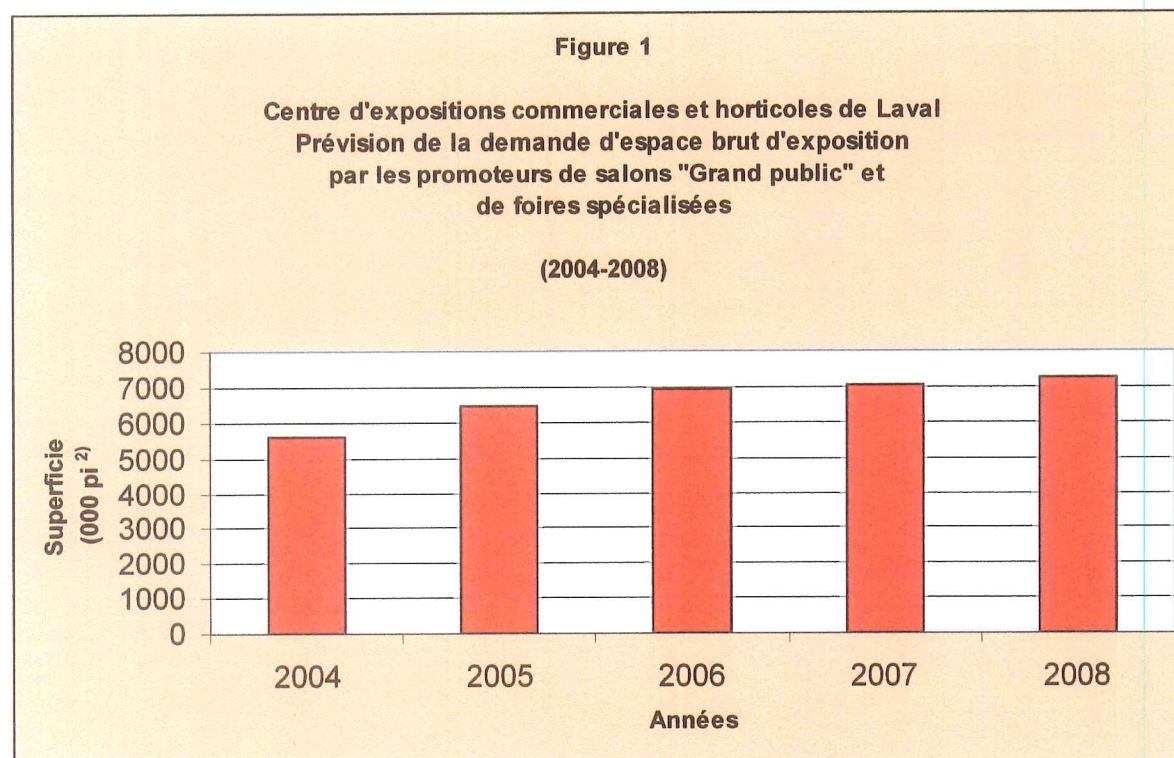
1. Étude de marché - Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, Groupe Productivité Plus, octobre 2000 et révision des données pour tenir compte de la surface d'exposition limitée à 400 000 pi<sup>2</sup> (espace brut) et de l'élimination d'une quinzaine d'événements..

La demande d'espace brut d'exposition au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, telle qu'exprimée par les promoteurs, passerait de 5 620 000 pi. car. en 2004 à 6 934 000 pi. car. en 2006 et à 7 260 000 pi. car. en 2008 (figure 1).

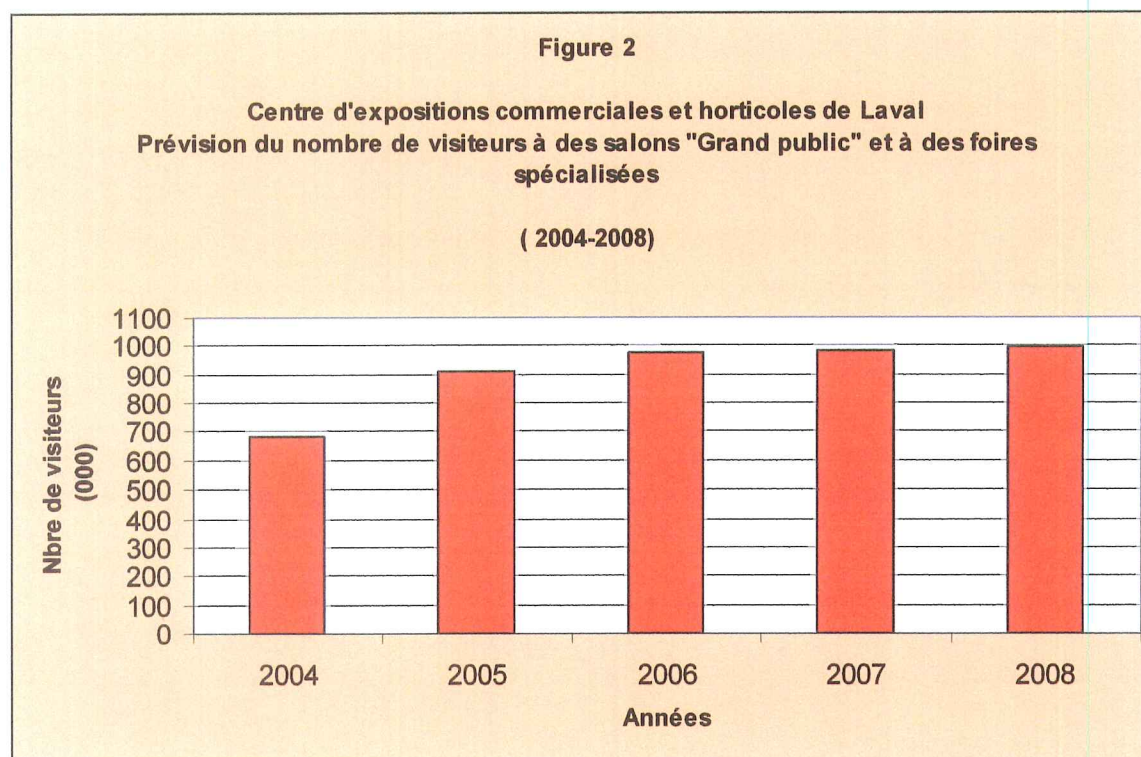
Par ailleurs, le nombre de visiteurs fluctuerait de 686 000 en 2004 à 976 000 en 2006 et enfin à 995 000 en 2008 (figure 2).

Les prévisions de la demande de stands d'exposition pour les salons "Grand public et les foires spécialisées s'établissent comme suit : 5 600 stands en 2004, 6 800 en 2006 et 7080 en 2008 (figure 3).

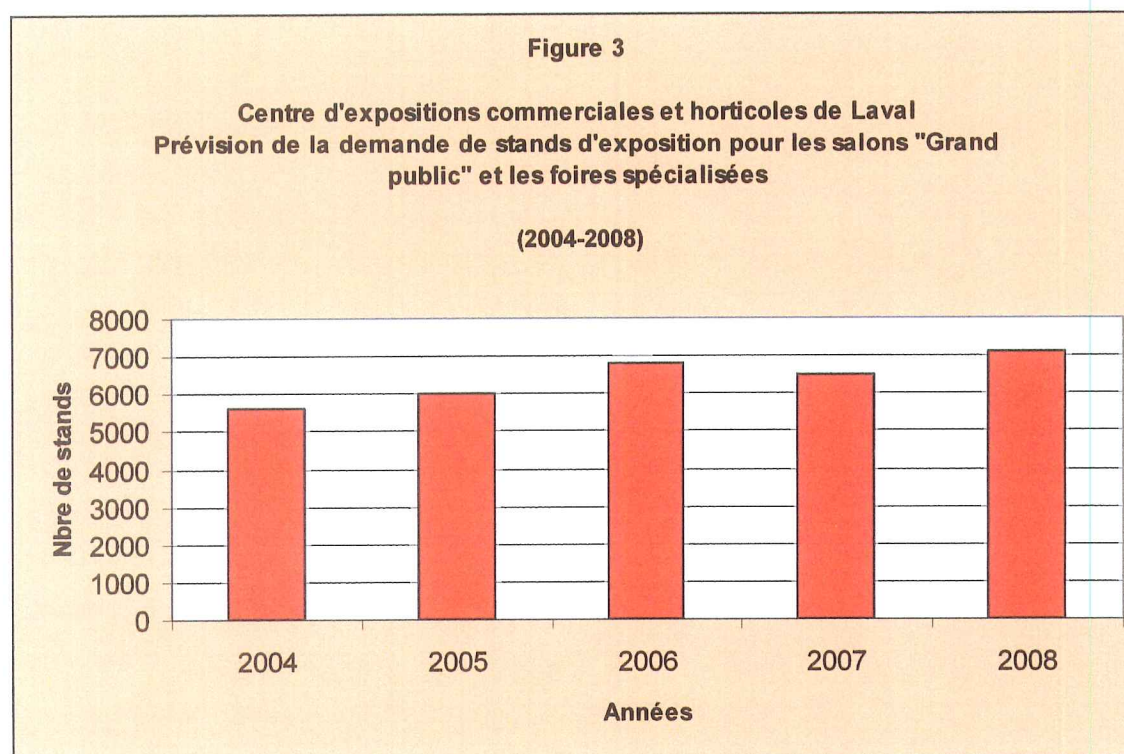
Enfin, 42 événements (salons "Grand public" et foires spécialisées) auraient lieu en 2004, 47 en 2006 et 48 en 2008 (figure 4).



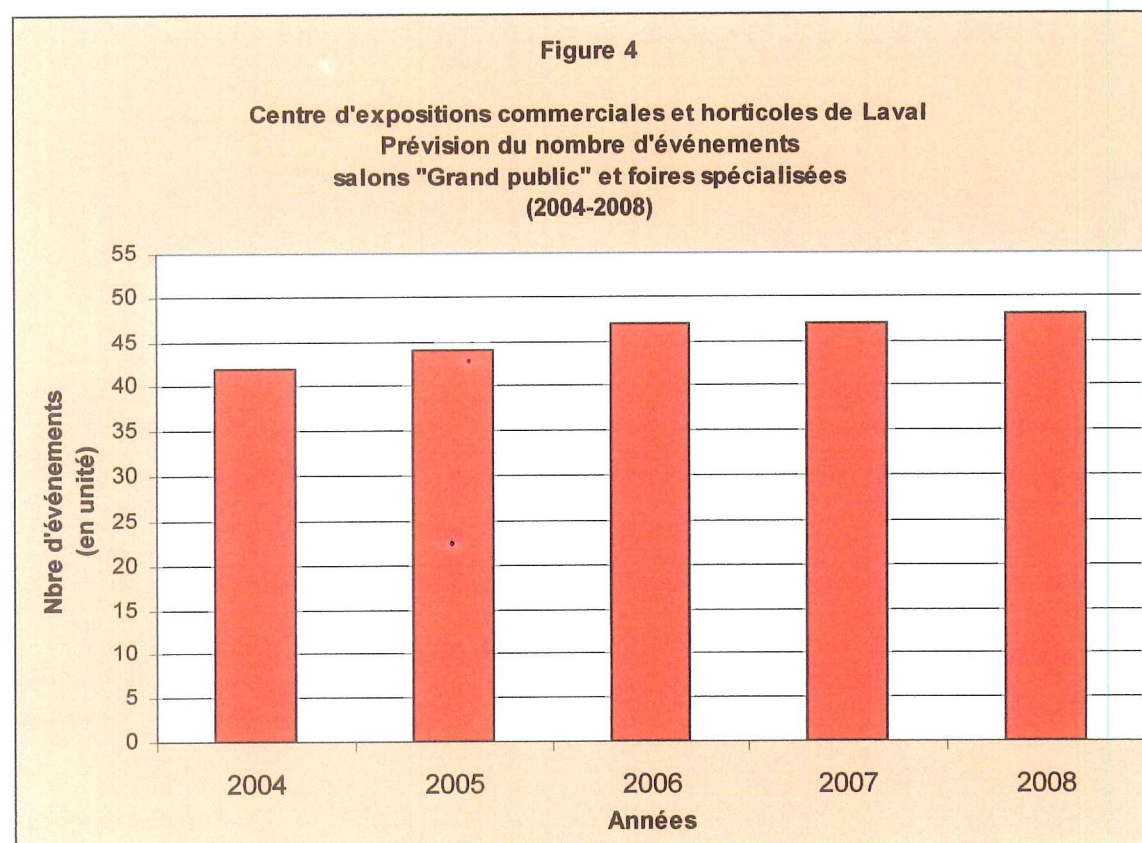
Source : Le Groupe Productivité Plus



Source : Le Groupe Productivité Plus



Source : Le Groupe Productivité Plus



Source : Le Groupe Productivité Plus

## 2. LE MANDAT

---

Après examen de l'étude de marché<sup>6</sup> (attribuée en mai 2000 au Groupe Productivité Plus et finalisée en octobre 2000 sur la demande qui serait générée par un nouveau centre de foires moderne à Laval et répondant aux exigences de l'industrie, le C.R.D.-L. a confié au Groupe Productivité Plus le mandat d'examiner la rentabilité d'un centre de foires de 400 000 pi. car. de surface brute d'exposition.

**À l'été 2003, le C.R.D.-Laval confiait au Groupe Productivité Plus le mandat d'actualiser la partie « Étude de rentabilité » ci-haut mentionnée.**

Cette décision du C.R.D.-Laval est reliée au fait que des **changements majeurs sont intervenus au cours des deux dernières années (2001-2003) concernant la politique proposée de prix ainsi que de publicité et promotion** et font en sorte d'affecter positivement et significativement la rentabilité du centre (400 000 pi. car.) ainsi que les états financiers pro-forma – 5 ans produits en 2001. Mentionnons rapidement :

- Revenus reliés à la perception des billets (15 % au lieu de 12 %) ;
- Revenus de commandites ;
- Revenus reliés au coût de location au pi<sup>2</sup> / jour en ce qui a trait au jours de montage et démontage (0,16 \$ / pi<sup>2</sup> au lieu de 0,10 \$ / pi<sup>2</sup>).

Finalement, il fut convenu de ne pas actualiser « l'Étude de marché » déposée en 2000 par Productivité Plus.

---

<sup>6</sup> Groupe Productivité Plus, *op. cit.*

Le Groupe Productivité Plus a été retenu par le C.R.D.-L. en fonction de son expertise spécialisée et reconnue au Québec dans ce domaine. Il a en effet réalisé l'étude de faisabilité (études de marché, de rentabilité et d'impact économique), y compris les scénarios de financement, pour le Centre de foires de Québec **qui ouvrait ses portes en août 1997. D'ailleurs, le Centre de foires de Québec est, à ce jour, le seul au Québec à rencontrer les nouvelles normes et standards de l'industrie.** De plus, le Groupe Productivité Plus déposait, en 1999, une étude de faisabilité complète pour la réalisation d'un **centre de foires en Outaouais.**

### 3. COMPARAISON ENTRE UN CENTRE DE FOIRES ET UN CENTRE DE CONGRÈS

---

Il y a lieu ici d'apporter des précisions sur ce qui distingue un centre de foires et un centre de congrès car une grande confusion règne entre les deux concepts chez les non-initiés. Les notes qui suivent ont pour but de clarifier cette situation (voir tableau no 3) et sont tirées de l'étude de marché<sup>7</sup>.

#### 3.1 La clientèle

La **clientèle d'un centre de foires** en est une de gens d'affaires, d'industriels, de commerçants, d'acheteurs et de vendeurs qui y viennent pour acheter et vendre des produits ou services.

En d'autres termes, une foire commerciale ou industrielle ou horticole équivaut à une démonstration de produits à vendre. Dans bien des cas, les foires industrielles ne sont pas ouvertes au public. Elles sont accessibles uniquement à des acheteurs professionnels ou à une clientèle de gens d'affaires.

La **clientèle d'un centre de congrès** est tout autre. Il s'agit de congressistes qui viennent pour assister à des réunions, conférences, rencontres et échanges d'idées.

On retrouve ci-après les principaux points de comparaison entre ces deux types de clientèles.

#### 3.2 Nourriture

Les restaurants greffés à un **centre de foires** offrent des repas peu élaborés. Il s'agit souvent de casse-croûte, buffets froid ou chauds, de "fast foods" en général.

---

<sup>7</sup> Groupe Productivité Plus, o. cit.

Les repas servis dans des **centres de congrès** sont généralement un reflet de la gastronomie régionale et nationale.

### 3.3 Facilités d'accès

Généralement localisés en dehors des centre-villes et en banlieue immédiate, les **centres de foires** doivent être facilement accessibles aux camions-remorques et camions en général et présenter un grand nombre de portes d'accès (parfois entre 25 et 30 portes) pour pouvoir accélérer le temps requis lors du montage et démontage des stands d'exposition.

Les **centres de congrès** sont plutôt localisés au centre-ville et ils n'exigent généralement pas un grand nombre de portes d'accès .

### 3.4 Coût de construction

Le coût de construction d'un **centre de foires** varie de 75 à 105 \$ le pi. car. Il s'agit d'une somme très inférieure au coût de construction d'un **centre de congrès** qui lui peut atteindre entre 150 et 225 \$ le pi. car.

### 3.5 Hébergement

L'hébergement requis par la clientèle d'un **centre de foires** est généralement modeste. Très souvent, il n'est pas essentiel d'y avoir des facilités d'hébergement à proximité du centre de foires. La qualité d'hébergement est plutôt du type Holiday Inn, Days Inn, Journey's end, etc.

Par ailleurs, le type d'hébergement requis pour un **centre de congrès** en est généralement un de prestige.

### 3.6 Services offerts

Les services offerts dans un **centre de foires**, à chacun des stands d'exposition, sont généralement les suivants :

- électricité,
- eau
- gaz naturel
- air comprimé
- téléphone
- télécopieur
- câble
- etc.

Seul les services de téléphonie, de télécopie et câblage sont généralement offerts dans un **centre de congrès**.

### 3.7 Architecture du bâtiment

Pour un **centre de foires**, l'architecture du bâtiment est de type spécialisé ou industriel. La conception architecturale est généralement peu sophistiquée mais très fonctionnelle.

Il en est tout autrement d'un **centre de congrès** qui constitue souvent un monument architectural d'importance pour une ville.

### 3.8 Hauteur des plafonds

La hauteur des plafonds dans un **centre de foires** peut atteindre de 30 à 40 pieds, ou plus.

Dans un **centre de congrès**, la hauteur des plafonds a peu d'importance et elle se situe généralement entre 15 et 18 pieds.

### 3.9 Fréquence de l'événement

Généralement, les **foires commerciales** ou industrielles prennent place dans la même ville, année après année.

Il en va tout autrement pour les congrès qui tiennent leurs événements annuels dans différentes villes.

### 3.10 Tarification

La tarification dans un **centre de foires** s'établit comme suit<sup>8</sup> :

- environ 0,16 \$ le pi. car. lors des journées d'activité
- environ 0,16 \$ le pi.car. lors des jours de montage-démontage des stands (2001).

La tarification au pi. car. est généralement deux à trois fois (et même plus) élevée à l'occasion d'un congrès (dans un **centre de congrès**) par rapport à celle en vigueur dans un centre de foires.

### 3.11 Stationnement

Par tradition, les **centres de foires** disposent de vastes terrains de stationnement. (environ 2 à 4000 places). Le coût du stationnement varie de 6 à 7 \$ / voiture / jour.

Le stationnement disponible dans un **centre de congrès** est généralement coûteux et il peut varier de 10 à 12 \$ /voiture / jour, puisque les centres de congrès sont généralement situés au centre-ville. Le nombre de places de stationnement disponibles est également plus limité car il s'agit surtout de stationnements intérieurs. De plus, l'activité congrès exige moins de stationnements par visiteur.

---

<sup>8</sup> Moyenne nationale (2001); d'ici à 2008, il y aura une tendance à l'accroissement des tarifs pour les jours de montage/démontage de façon à ce qu'ils soient éventuellement (vers 2008-2010) à parité avec ceux des jours d'activité. Source : NTC (Toronto).

Tableau 3

| Distinction entre un centre de foires et un centre de congrès                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Centre de foires                                                                                                                                                                                                                      | Centre de congrès                                                                                                                                                                          |
| <u>La clientèle</u> :<br>Centre d'affaires no 1 en Amérique du Nord                                                                                                                                                                   | Association, idées, rencontres, conférences                                                                                                                                                |
| <u>Nourriture</u> :<br>- buffets froid-chaud , Fast food                                                                                                                                                                              | Reflet de la gastronomie régionale et nationale                                                                                                                                            |
| <u>Facilité d'accès</u> :<br>25 à 30 portes pour camions                                                                                                                                                                              | ou 2 portes pour camions                                                                                                                                                                   |
| <u>Coûts de construction</u> :<br>85 à 105 \$ /pi. car.                                                                                                                                                                               | 150 à 225 \$ / pi. car.                                                                                                                                                                    |
| Rentabilité <sup>a)</sup> Les frais d'exploitation sont généralement autofinancés dès la 2ième année, à l'exception des taxes municipales. Le centre est généralement en mesure de payer ses taxes dès la 6ième année d'exploitation. | <u>Rentabilité</u> <sup>b)</sup> Les frais d'exploitation, y compris les taxes municipales, sont généralement subventionnés, en partie par les gouvernements, sur une période indéterminée |
| <u>Hébergement</u><br>Modeste (Holiday Inn, Days Inn, etc.)                                                                                                                                                                           | Prestige                                                                                                                                                                                   |
| <u>Services offerts</u> ;<br>Eau, électricité, téléphone, fax, air comprimé etc., à tous les kiosques                                                                                                                                 | Pas requis                                                                                                                                                                                 |
| <u>Hauteur</u> :<br>Minimum de colonnes et hauteur de 30 à 40 ' et la tendance des années 2000 est à 50'                                                                                                                              | 15-18'                                                                                                                                                                                     |
| <u>Fréquence des événements</u> :<br>Tous les ans ou au 2 ans                                                                                                                                                                         | Aux 8,9, 10 ans                                                                                                                                                                            |
| <u>Tarification</u> :<br>Environ 0,16 \$/ pi.car. /jour d'activité<br>Environ 0,16 \$ pi. car. /jour montage-démontage                                                                                                                | Deux à trois fois plus cher lors d'un congrès.                                                                                                                                             |
| <u>Stockage</u> : oui                                                                                                                                                                                                                 | <u>Stockage</u> : non                                                                                                                                                                      |
| <u>Stationnements</u> :<br>2000 à 3000 places à l'extérieur<br>à prix modique (6 à 7 \$)                                                                                                                                              | Localisation centre ville<br>Stationnement 10 à 12 \$/ jour                                                                                                                                |
| a) et b) : Les coûts d'immobilisation sont subventionnés par les gouvernements à 100 %.                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                            |
| Source : Le Groupe Productivité Plus                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                            |

## 4. LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

---

### 4.1 La structure corporative

La structure corporative, chapeautant les centres de foires au Canada, varie d'un endroit à l'autre. Cependant, plusieurs de ces structures corporatives ressemblent à celle d'Expo-Cité à Québec. Cette dernière relève du conseil municipal de la Ville de Québec. Nous avons recommandé lors de nos travaux pour Expo-Cité de créer une société para-municipale autonome, à but non lucratif.

L'approche récente de Toronto (1997) semble faire école en Amérique du Nord. Dans ce cas, la Communauté urbaine de Toronto a financé, avec l'aide des gouvernements fédéral et ontarien, le National Trade Center (NTC) et en a confié l'administration, la gestion et le marketing à la société Olympia & York en vertu d'un contrat à long terme.

**Nous croyons qu'à Laval, la Ville pourrait confier la gestion du Centre d'expositions à une société immobilière (ou autres) aguerrie et expérimentée, en vertu d'un contrat à moyen terme (5 ans).**

Au Canada, puisque leurs vocations respectives sont tout à fait spécifiques, on ne retrouve aucun cas à notre connaissance où la même structure corporative chapeaute le Centre de foires et le Centre de congrès dans une même ville donnée.

#### 4.1.1 Gestion par Ville de Laval

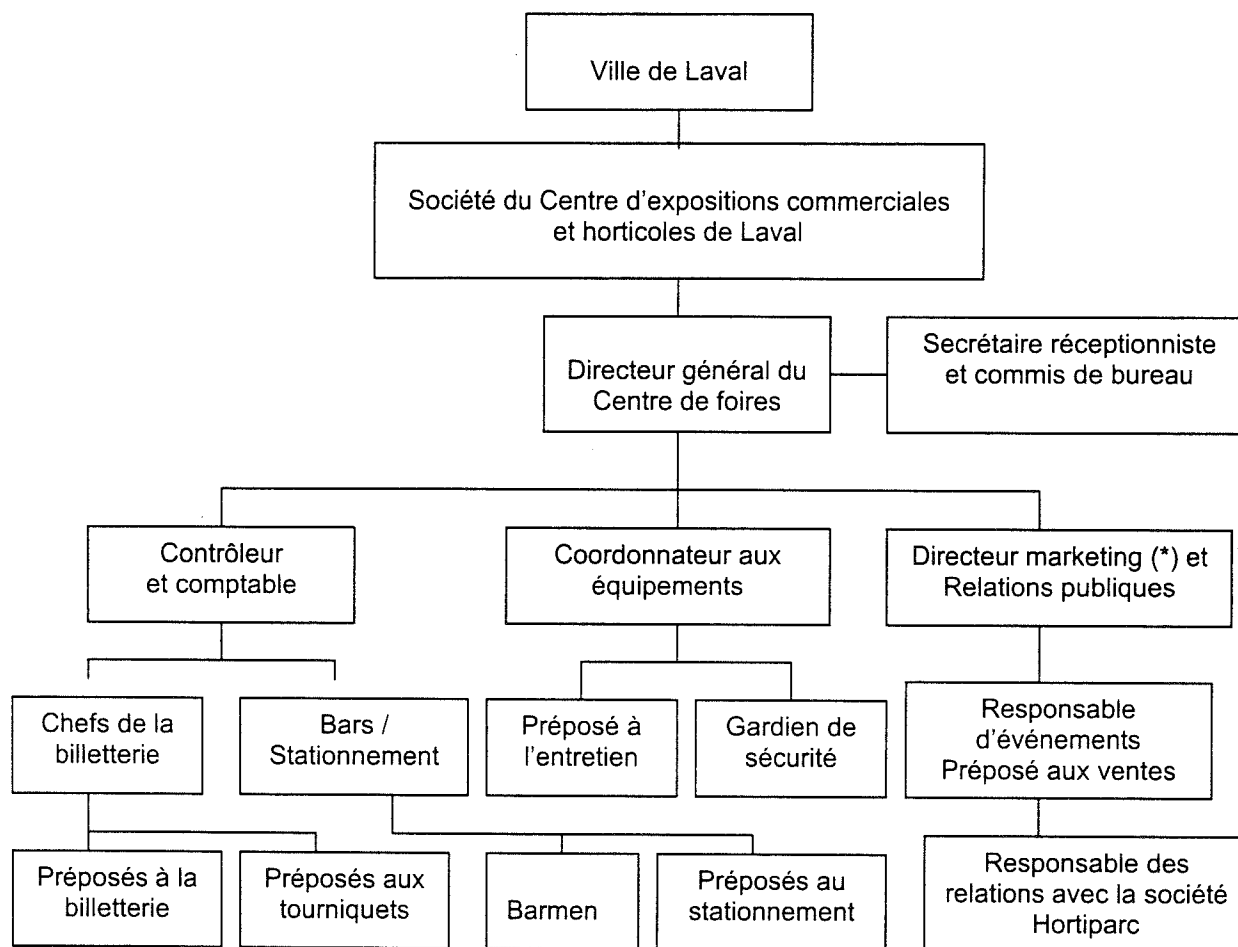
Si les autorités de Ville de Laval optaient pour la mise en place d'une société pour la promotion et l'exploitation du Centre d'expositions commerciales et horticoles, elles devraient prévoir l'embauche d'un directeur général par intérim dès l'annonce

**officielle du projet.** Sa responsabilité serait la suivante : "... Planifier, organiser, diriger et contrôler l'ensemble des opérations du centre d'expositions".

La figure 5 (organigramme) et le tableau 4 (coûts de main-d'oeuvre) complètent cet aspect. Par ailleurs, les scénarios retenus (gestion par ville de Laval (fig. 5) ou gestion confiée à une société immobilière privée (fig. 6)), sont présentés ici à titre indicatif. Ils seront précieux dans la négociation par Ville de Laval du contrat à intervenir avec une société immobilière privée, s'il y a lieu.

**Figure 5**

**L'organigramme de la société du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**



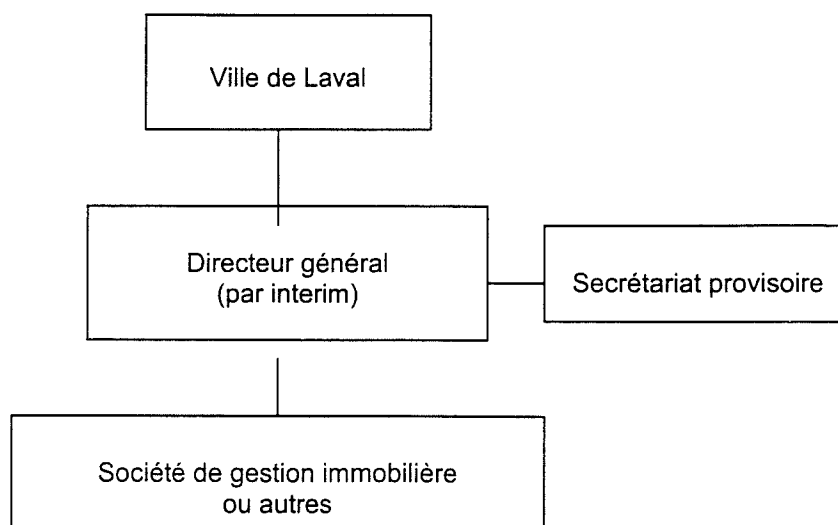
(\*) Poste assumé par le directeur général

#### 4.1.2 Gestion par une société immobilière privée

Dans l'hypothèse où la gestion du Centre d'expositions serait confiée à une société de gestion immobilière ou autres, la structure organisationnelle prendrait l'aspect suivant

**Figure 6**

**Gestion par une société immobilière, ou autre**



Dans le cadre de ce scénario, on doit prévoir, sous l'autorité de Ville de Laval, ou son organisme délégué (CRD-L ou autre), la mise en place dès le début des travaux d'une structure légère (directeur par intérim, secrétariat, etc. etc.) dont le rôle sera entr'autre:

1. **d'enclencher la stratégie marketing** telle que décrite au chapitre 5 du présent rapport;
2. **participer au suivi des travaux de construction** du Centre d'expositions;
3. **intervenir à tous les stages de la rédaction du contrat** ci-haut mentionné devant lier pour cinq ans Ville de Laval à un promoteur privé.

## 4.2 La main-d'oeuvre

La mise en exploitation du futur Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval créerait 41 emplois directs dès l'ouverture en 2004, dont 4 postes administratifs et 37,4 postes affectés à l'exploitation du Centre. (Voir tableau 5).

**Tableau 4 : La main-d'oeuvre**

**Nouveaux emplois directs  
 générés par le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
 (1ère année d'exploitation) en \$ constant de 2001**

| Postes                                                                                                                                                                                                                   | Salaire annuel<br>(en \$) | Nombre      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-------------|
| <b>A) Administratifs <sup>a)</sup></b>                                                                                                                                                                                   |                           |             |
| . Directeur général                                                                                                                                                                                                      | 95 000 \$                 | 1           |
| . Responsable d'événements et préposé aux ventes                                                                                                                                                                         | 65 000                    | 1           |
| . Contrôleur/comptable                                                                                                                                                                                                   | 60 000                    | 1           |
| . Secrétaire/ réceptionniste / commis de bureau                                                                                                                                                                          | 28 500                    | 1           |
| <b>Total (service administratif)</b>                                                                                                                                                                                     |                           | <b>4</b>    |
| <b>B) Opérations</b>                                                                                                                                                                                                     |                           |             |
| . Honoraires de gestion (mandat confié à l'extérieur)                                                                                                                                                                    | 45 000                    | 5,63        |
| . Contremaître <sup>a)</sup>                                                                                                                                                                                             | 48 000                    | 1           |
| . Préposé à l'entretien <sup>a)</sup>                                                                                                                                                                                    | 29 000                    | 1           |
| . Coordonnateur aux équipements                                                                                                                                                                                          | 38 000                    | 1           |
| . Chefs de la billetterie <sup>a)</sup>                                                                                                                                                                                  | 42 500                    | 2           |
| . Préposés à la billetterie du Centre de foires <sup>b)</sup>                                                                                                                                                            | 23 205                    | 2,7         |
| . Préposés aux tourniquets <sup>b)</sup>                                                                                                                                                                                 | 18 200                    | 2,7         |
| . Préposés à la perception de billets de stationnement <sup>b)</sup>                                                                                                                                                     | 23 205                    | 4,6         |
| . Préposés à la circulation sur le terrain de stationnement <sup>b)</sup>                                                                                                                                                | 18 200                    | 3,8         |
| . Gardien de sécurité <sup>b)</sup>                                                                                                                                                                                      | 25 000                    | 1           |
| . Barman <sup>c)</sup>                                                                                                                                                                                                   | 15 470                    | 2,51        |
| . Employés à la restauration (fast food) et aux banquets <sup>b)</sup>                                                                                                                                                   | 20 000                    | 9,5         |
| <b>Total (service de l'exploitation)</b>                                                                                                                                                                                 |                           | <b>37,4</b> |
| <b>Grand total (services administratif et de l'exploitation)</b>                                                                                                                                                         |                           | <b>41,4</b> |
| a) Plus avantages sociaux évalués à 26 %<br>b) Personnel temporaire payé sur une base horaire au taux de 10 \$/l'heure, plus 16 % d'avantages sociaux<br>c) Plus bourboires<br>(*) Poste assumé par le directeur général |                           |             |

Tableau 5

**Les coûts de main-d'oeuvre directe  
 au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
 (1ère année d'exploitation)**

| Postes                                                                                                      | Nombre      | Salaire annuel | Coûts totaux en \$ |                      | Coût total de la main-d'œuvre |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|--------------------|----------------------|-------------------------------|
|                                                                                                             |             |                | Salaires totaux    | Avantages sociaux a) |                               |
| <b>A) Service administratif</b>                                                                             |             |                |                    |                      |                               |
| • Directeur général                                                                                         | 1           | 95000          | 95000              | 24700                | 119700                        |
| • Responsable d'événements et préposé aux ventes (reçoivent les promoteurs)                                 | 1           | 65000          | 65000              | 16900                | 81900                         |
| • Contrôleur/comptable                                                                                      | 1           | 60000          | 60000              | 15600                | 75600                         |
| • Secrétaire/ réceptionniste /commis comptable                                                              | 1           | 28500          | 28500              | 7410                 | 35910                         |
| <b>Sous-total (service administratif)</b>                                                                   | <b>4</b>    |                | <b>248500</b>      | <b>64610</b>         | <b>313110</b>                 |
| <b>B) Service de l'exploitation</b>                                                                         |             |                |                    |                      |                               |
| • Honoraires de gestion (poste confié à l'externe)                                                          | 5,6         | 35710          | 200000             | 52000                | 252000                        |
| • Contremaître <sup>a)</sup>                                                                                | 1           | 48000          | 48000              | 12500                | 60500                         |
| • Préposé à l'entretien <sup>a)</sup>                                                                       | 1           | 29 000         | 29000              | 7540                 | 36540                         |
| • Coordonnateur aux équipements <sup>a)</sup>                                                               | 1           | 38000          | 38000              | 9900                 | 47900                         |
| • Chefs de la billetterie <sup>a)</sup>                                                                     | 2           | 42500          | 85000              | 22100                | 107100                        |
| • Préposés à la billetterie du Centre de foires <sup>b)</sup>                                               | 2,7         | 23205          | 63000              | 10000                | 73000                         |
| • Préposés aux tourniquets <sup>b)</sup>                                                                    | 2,7         | 18200          | 50000              | 8000                 | 58000                         |
| • Préposés à la perception de billets de stationnement <sup>b)</sup>                                        | 4,6         | 23205          | 107000             | 17000                | 124000                        |
| • Préposés à la circulation sur le terrain de stationnement <sup>b)</sup>                                   | 3,8         | 18200          | 69000              | 11000                | 80000                         |
| • Gardien de sécurité <sup>b)</sup>                                                                         | 1           | 34000          | 34000              | 5400                 | 39400                         |
| • Barman <sup>b)</sup>                                                                                      | 2,5         | 15500          | 38750              | 6200                 | 44950                         |
| • Employés à la restauration (fast food) et aux banquets <sup>b)</sup>                                      | 9,5         | 20000          | 190000             | 30000                | 220000                        |
| <b>Sous-total Service de l'exploitation)</b>                                                                | <b>37,4</b> |                | <b>951750</b>      | <b>191640</b>        | <b>1143390</b>                |
| <b>Grand total (Services administratif et de l'exploitation)</b>                                            | <b>41,4</b> |                | <b>1200250</b>     | <b>256250</b>        | <b>1456500</b>                |
| a) Avantages sociaux évalués à 26 % du salaire                                                              |             |                |                    |                      |                               |
| b) Personnel temporaire payé sur une base horaire au taux de 10 \$ / l'heure avec 16 % d'avantages sociaux. |             |                |                    |                      |                               |

## 5. STRATÉGIE DE MARKETING

---

### 5.1 Introduction

Au début des années 1920, l'agriculture occupait une place prédominante dans l'économie canadienne. Au cours de cette décennie, la plupart des villes d'importance au Canada se sont dotées de centres d'expositions à prédominance agricole, imposants par leur architecture, la superficie de leurs bâtiments et l'espace considérable qu'ils occupaient en banlieue. Citons :

|           |                                                     |
|-----------|-----------------------------------------------------|
| Vancouver | Pacific National Exhibition (PNE)                   |
| Calgary   | Calgary Stampede                                    |
| Edmonton  | Northlands                                          |
| Toronto   | Canadian National Exhibition (CNE)                  |
| Ottawa    | Central Canada Exhibition (CCE)                     |
| Québec    | Commission de l'exposition provinciale <sup>9</sup> |

Ces centres, et d'autres ayant la même vocation, se sont tous retrouvés en difficulté financière (crise de 1929) et ont été récupérés par leur ville respective. Au cours de la période d'après-guerre, ils ont connu un regain d'activités avec les hippodromes, arénas de la LNH et un événement majeur à caractère agricole (ex. : Expo-Québec, Calgary Stampede, Canadian National Exhibition à Toronto). Au cours des années '80, on y tient un nombre croissant de foires industrielles et commerciales. Peu à peu, pour répondre à la demande, ces centres se sont dotés d'infrastructures d'accueil (Centre de foires) modernes et rencontrant les nouveaux standards d'une industrie en croissance tant au Canada qu'aux États-Unis

---

<sup>9</sup>Maintenant nommée "ExpoCité".

## 5.2 Le rôle du Centre de foires dans la décision d'achat

Véritable tradition en Europe depuis des décennies, les foires industrielles et commerciales sont une manifestation relativement nouvelle au Canada et aux États-Unis. Jusqu'aux années 1970, les manufacturiers ou les distributeurs se rendaient dans les différentes régions du Canada et des États-Unis pour introduire et vendre leurs produits. La crise du pétrole, l'inflation, etc., ressenties à la fin des années 1970, ont rendu très onéreux ce mode de promotion et de vente. Les manufacturiers et distributeurs ont vite compris qu'il était plus économique de concentrer les acheteurs dans un lieu central de façon à leur présenter les nouveaux produits. Aujourd'hui, on constate que lorsqu'un acheteur désire acquérir un produit, la foire commerciale constitue le facteur déterminant par excellence avant même la visite d'un représentant ou la publicité dans des revues spécialisées (voir tableau 6).

Tableau 6

| <b>Facteurs déterminants<br/>dans la décision d'acquérir un produit<br/>en Amérique du Nord (1996)</b> |             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Foires industrielles et commerciales</b>                                                            | <b>92 %</b> |
| Articles dans revues spécialisées                                                                      | 86 %        |
| Amis et associés                                                                                       | 83 %        |
| Catalogues                                                                                             | 72 %        |
| Représentants manufacturiers                                                                           | 69 %        |
| Publicité dans des revues spécialisées                                                                 | 66 %        |
| Visites à l'usine                                                                                      | 64 %        |
| Conférences et séminaires                                                                              | 59 %        |
| Groupe de consommateurs                                                                                | 41 %        |
| Départements des achats                                                                                | 40 %        |
| Consultants externes                                                                                   | 39 %        |
| Groupe de vente au détail                                                                              | 23 %        |
| Publicité journaux                                                                                     | 22 %        |
| Autres                                                                                                 | 2 %         |
| <i>Source : CEIR, Power of exhibitions 1, 1996</i>                                                     |             |

### 5.3 Les visiteurs et la vente de produits

Peu à peu, les manufacturiers et les distributeurs ont réalisé qu'il en coûte **45% moins cher (550 \$ vs 997 \$)** pour conclure une vente via une foire industrielle ou commerciale que par des visites de représentants chez un client potentiel. On a aussi noté qu'il était beaucoup moins onéreux d'identifier un client potentiel ("prospect") **via une foire commerciale (162 \$ versus 277 \$)** que par une visite sur le territoire. Dans 50 % des cas, on clôt la vente avec un "prospect" identifié à une foire commerciale, **sans une visite chez le client..** Cette brève comparaison illustre bien les raisons qui ont favorisé la croissance rapide de l'industrie nord américaine des foires industrielles et commerciales.

Tableau 7

| Les visiteurs à une foire industrielle et commerciale et la vente de produits |                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 26 % des visiteurs                                                            | Signent une commande                                      |
| 77 % des visiteurs                                                            | Y trouvent au moins un nouveau fournisseur                |
| 76 % des visiteurs                                                            | Sollicitent un prix pour le produit                       |
| 51 % des visiteurs                                                            | Exigent une visite d'un représentant                      |
| 94 % des visiteurs                                                            | Procèdent à un marchandage en vue de l'achat d'un produit |
| Source : CEIR, <i>Power of exhibitions</i> 1, 1996                            |                                                           |

### 5.4 Les variables du marketing-mix

La construction d'un Centre de foires moderne et rencontrant les nouveaux standards d'une industrie en pleine croissance **n'est pas automatiquement un gage de succès.**

**Une stratégie marketing agressive et ciblée doit être mise en place dès l'annonce officielle du projet et le début des travaux.** Une petite équipe dynamique animera cette stratégie marketing à l'aide d'un plan de travail détaillé devant rencontrer des

objectifs financiers bien définis et mesurables afin d'en assurer la rentabilité le plus rapidement possible (horizon 2 ans).

Cette stratégie de marketing repose sur les quatre paramètres suivants :

- la politique de produits /services
- la politique de prix
- la politique de vente
- la politique de publicité et de promotion

#### 5.4.1 La politique de produits / services

Les produits et services offerts au nouveau Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval seront les suivants :

- des foires "Grand public"
- des foires de type spécialisé ("Trade")
- des foires mixtes
- des événements spéciaux
- des produits publicitaires (ex. : commandites, publicité sur le terrain et à l'intérieur, redevances, etc.)

##### a) Les foires

Les trois premiers produits ont été abondamment définis dans l'étude de marché déposée en octobre 2000. **Cependant, depuis, certains changements sont intervenus dans la tarification. Notons plus spécifiquement :**

La tarification du loyer au pi. car., par jour, reliée au jours de montage et démontage.

Une tendance lourde en Amérique du Nord nous indique que **cette tarification sera la même que pour les jours d'exposition proprement dit que pour les jours de montage/démontage**. Dans ce sens, on notera, dans la présente expertise, des variations majeures des revenus de location aux tableaux au tableau 10. Ces variations ont pour effet d'augmenter de façon significative les revenus de location et ceci dès la première année d'exploitation.

Cette situation s'explique du fait qu'au cours des années 70 et 80, à Québec, Calgary, Toronto, Vancouver, etc. la majorité des foires industrielles et commerciales se tenaient dans des édifices ou complexes un peu vétustes, conçus pour d'autres usages, ne rencontrant que très peu les standards d'une nouvelle industrie et pour la plupart complètement dépréciés. Au fur et à mesure de la construction des nouveaux complexes, les taux de location ont été ajustés.

*b) Les produits publicitaires*

On note le même phénomène au chapitre des produits publicitaires. L'expérience de Vancouver (Abbotsford) a vite fait comprendre le **potentiel de visibilité de ces nouveaux centres**. Le Centre de Laval offrira une visibilité à de nombreuses sociétés de Ville de Laval, de la région, etc. pour la promotion de leurs activités. En effet, l'achalandage par une clientèle nombreuse (près de 1 million de visiteurs dès la 3<sup>ème</sup> année d'exploitation) mais également scolarisée et dont le revenu disponible est élevé fournira une occasion unique de se faire voir et connaître (bannière, promotion spéciale, affichage permanent, etc.). **Le Centre pourra également offrir ses propres produits publicitaires.**

Le nouveau Centre jouira d'une localisation géographique privilégiée, à la jonction des grands axes routiers qui desservent Ville de Laval en facilitant d'autant l'accès et la visibilité ce qui devrait **attirer les promoteurs et les commanditaires**. Rapidement, on verra le nom même du centre devenir objet de convoitise et une augmentation substantielle des revenus reliés à l'affichage et aux exclusivités à l'intérieur du centre. Ex. : Coke, Pepsi, etc.

**Nous avons reflété cette nouvelle tendance dans la présente expertise. (voir page 31 du présent rapport).**

### *c) Les événements spéciaux*

Ces événements sont soit ponctuels soit récurrents et sont habituellement reliés à l'espace disponible ainsi qu'aux occasions d'affaires qu'offre le Centre. Par exemple, le Centre peut être utilisé comme place de rencontres et de réunions, ou accueillir un "Sommet des régions" ou un événement politique, syndical ou médiatique, etc., ou répondre à un besoin spécifique à la région, tel des rencontres pour les employés de la Packard à Ste-Thérèse. De plus, le site se prêterait bien pour accueillir un événement agricole majeur.. En somme, le Centre dispose de vastes espaces intérieurs et extérieurs pouvant répondre à ces demandes particulières.

## **5.5 La politique de prix**

Considérant la politique de prix appliquée à travers le Canada et en Amérique du Nord dans les nouveaux centres de foires modernes, nous basons notre politique de prix en fonction des éléments suivants :

- 5.5.1 Les nouveaux centres commandent des **assistances accrues** de 18 à 25 % lors de leur première année d'exploitation.
- 5.5.2 La **facilité de l'accès** à ces nouveaux centres (ex. : nombre de portes et quais de chargement,) réduit les temps de montage-démontage.
- 5.5.3 La confirmation récente du rôle de **comptoirs commerciaux** importants d'une région, attire les exposants et favorise la création de nouveaux événements.
- 5.5.4 La présence de **vastes espaces de stationnement** à prix abordable (1500 à 2000 cases de stationnement sur le site).

Dans la présente étude de rentabilité, nous utiliserons donc les moyennes nationales et nord-américaines, notamment en ce qui concerne :

|                                                                                                     | Prix <sup>10</sup>                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| a) location au pi. car                                                                              |                                                              |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Montage-démontage</li> <li>• Jours d'exposition</li> </ul> | 0,16 cents / pi. car. / jour<br>0,16 cents / pi. car. / jour |
| b) stationnement                                                                                    | 6,09 \$                                                      |
| c) admissions                                                                                       | 8,00 \$                                                      |
| d) restauration                                                                                     | 1,15 \$ per capita                                           |
| e) bars                                                                                             | 1,15 \$ / per capita                                         |
| f) services                                                                                         | 65 \$ / kiosque                                              |
| g) vestiaire                                                                                        | 1,74 \$ / personne                                           |

## 5.6 Politique de vente

La grande région de Montréal dont fait partie Laval ne compte aucun organisme voué à la promotion et à l'attraction de foires commerciales et horticoles d'envergure nationale ou internationale. Avec son nouveau centre, Ville de Laval détiendra un avantage indéniable et il reviendra à son équipe de marketing, **dès l'annonce du projet (18 à 24 mois avant l'ouverture du centre) d'en faire la promotion et de faire signer des contrats fermes aux promoteurs de foires en commençant par ceux qui ont manifesté l'intention d'organiser leur événement à Laval.**

Rappelons que dans l'étude de marché, plusieurs promoteurs se sont dits très enthousiastes et attendent impatiemment l'ouverture de ce nouveau centre. Certains souhaitent être informés du déroulement des travaux et pourraient même être mis à contribution pour la promotion du centre. Ils ont hâte de pouvoir réserver des dates fermes.

Préalablement à la démarche ci-haut mentionnée, l'équipe marketing devra :

<sup>10</sup> Prix sans taxes

#### 5.6.1 Négociier des contrats fermes (3 à 5 ans renouvelables) avec les fournisseurs de services :

- électricité et accrochage
- manutention
- restauration et opération des bars et vestiaires
- nettoyage et entretien
- téléphones, fax, communications
- autres

Ces contrats ont une influence directe sur les prix facturés aux promoteurs pour la présentation de leurs expositions.

#### 5.6.2 Contrat type avec les promoteurs.

C'est uniquement après que l'exercice précédent aura été complété que le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval pourra songer à la signature de contrats fermes (5 ans renouvelables) avec les **promoteurs de façon à assurer la sécurité financière du Centre avant même que l'étape de la construction ne débute..**

Finalement, cette étape comprendra, en parallèle, le démarchage relié aux événements spéciaux et la confirmation de commandites majeures décrites précédemment.

#### 5.6.3 Contrat liant l'administration du Centre d'expositions commerciales et horticoles à Ville de Laval,

Lorsque les deux premières étape seront complétés, de même que les états financiers prévisionnels (s'appuyant sur des contrats fermes avec les fournisseurs et les clients promoteurs), le propriétaire du Centre d'expositions (Ville de Laval) voudra, tout comme au National Trade Center à Toronto, **en confier l'administration et la promotion à une société, idéalement privée ou mixte, en vertu d'un contrat à moyen terme et renouvelable.** Cette société devrait être financièrement solide au point de constituer une garantie à 100 % de sa capacité à respecter ses engagements financiers envers

Ville de Laval même lors des années plus difficiles que constitue généralement la période de démarrage.

#### **5.6.4 Budget de vente**

Avant même l'ouverture du Centre d'expositions (18 à 24 mois), il faudrait prévoir un budget de vente (comprenant un salaire d'un administration/vendeur plus les frais de vente) de :

|                                 |                   |
|---------------------------------|-------------------|
| 24 mois avant l'ouverture :     | 125 000 \$        |
| 12 mois avant l'ouverture :     | <u>125 000 \$</u> |
| Total (2 ans avant l'ouverture) | <b>250 000 \$</b> |

### **5.7 Politique de publicité / promotion**

#### **5.7.1 Publicité**

L'effort publicitaire devra être intensif spécialement au cours des deux ans précédant l'ouverture du Centre. Cependant, comme la dimension du centre (400 000 pi<sup>2</sup>) ne permettra pas la venue de foires et salons de plus grande envergure (plus de 400 000 pi. car.) qui se tiennent surtout en février, mars et octobre, les administrateurs cibleront alors principalement une clientèle dont les activités se concentrent au cours des mois de mai, juin, juillet, août et décembre.

On voudra y cibler les promoteurs à deux niveaux :

#### **a) Au national**

L'effort publicitaire sera concentré au national en ciblant les promoteurs des régions de Montréal, Ottawa-Outaouais, Toronto, Québec et l'Est du Canada. Ce sont les premiers intéressés par un Centre situé à Laval; ils connaissent Montréal et son potentiel et voudront tenir à Laval des foires qu'ils présentent déjà ailleurs au Canada ou ajouter, dans le cas de foires nouvelles, Laval à leur calendrier.

### **b) À l'international**

À l'international, il s'agira d'un travail d'information sur les caractéristiques du nouveau centre au Canada. Dans ce sens le budget de publicité sera plus modeste et rejoindra des promoteurs tels : Reed (Pays-Bas), DMG (Grande-Bretagne) et Messago (Allemagne).

**Le budget publicité (horizon 5 ans) devrait se distribuer comme suit :**

- 24 mois avant l'ouverture : 50 000 \$
- 12 mois avant l'ouverture 50 000 \$
- 1ère année d'exploitation 50 000 \$
- 2ième année d'exploitation 50 000 \$

#### **5.7.2 Promotion**

Il s'agit ici du démarchage essentiel autant auprès de ceux qui ont démontré un intérêt certain (étude de marché) que ceux qui, en réponse à la publicité, veulent en savoir plus et qui sont considérés comme des prospects sérieux. Ce sont essentiellement des budgets dédiés aux frais de déplacement, de représentation ou reliés à la signature de contrats. Nous suggérons, à compter de l'année précédant l'ouverture du Centre, que les sommes suivantes soient consacrées annuellement au budget "promotion" :

- |                                                                      |                         |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| • budget de promotion au niveau national                             | 50 000 \$               |
| • promotion, conférences, multimédia<br>voyages, affiches, etc. etc. | 25 000                  |
| • site Web                                                           | <u>15 000</u>           |
| <b>Total</b>                                                         | <b><u>90 000 \$</u></b> |

### 5.7.3 Commandites

Au chapitre des produits publicitaires, le potentiel lié aux commandites et redevances diverses reliées à la présence d'un Centre d'expositions commerciales (localisé stratégiquement et **fréquenté par plus d'un million de visiteurs annuellement**) est considérable. Au cours des deux années précédant l'ouverture du Centre, le budget devrait être le suivant<sup>11</sup> :

- 24 mois avant l'ouverture 70 000 \$
- 12 mois avant 70 000
- 1ère année d'opération 0
- À partir de la 1ère année d'exploitation<sup>12</sup>

Ces dépenses encourues dans le but de générer des revenus provenant des commandites et des produits publicitaires généreraient les recettes suivantes :

| Revenus estimés provenant de commandites<br>et de la vente de produits publicitaires<br>(en 000 \$) |            |            |            |            |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                                                                                                     | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       |
| Commandites (*)                                                                                     | 400        | 500        | 550        | 600        | 600        |
| Produits publicitaires (**)                                                                         | 125        | 150        | 200        | 250        | 300        |
| <b>Total</b>                                                                                        | <b>525</b> | <b>650</b> | <b>750</b> | <b>850</b> | <b>900</b> |

(\*) commandites : issues d'une visibilité unique et / ou reliées à la vente exclusive de produits

(\*\*) Produits publicitaires liés à la vente d'espaces publicitaires d'un centre fréquenté par près d'un million de visiteurs / an.

<sup>11</sup> Il s'agit essentiellement d'un salaire de base et de commissions versés à un contractuel spécialisé dans le domaine des "commandites"

<sup>12</sup> Cette tâche serait confiée au DG du Centre d'expositions

## 6. LES COÛTS D'IMMOBILISATIONS DU PROJET

---

Voici quelques données techniques<sup>13</sup> et reliées au projet de **construction d'un Centre de foires, d'une superficie de 400 000 pi. car.** brut d'espace d'exposition et desservant Ville de Laval :

|                                                 | ( 000 \$)               |
|-------------------------------------------------|-------------------------|
| • Terrain (1 500 000 pi. car).                  | 9 000 \$                |
| • Routes et infrastructures                     | 4 000                   |
| • Bâtiment (400 000 pi. car.)                   | 44 950                  |
| • Espaces auxiliaires                           | 3 320                   |
| • Frais de financement temporaire <sup>b)</sup> | <u>5 330</u>            |
| <b>Grand total <sup>a)</sup></b>                | <b><u>66 600 \$</u></b> |

---

b) Taxes incluses

b) Durant la construction, (source André Bourgeois, c.a., directeur des finances, ville de Laval, 7 juin 2001)

---

<sup>13</sup> Telles que communiquées à Productivité Plus par Ville de Laval (Claude Asselin, directeur général, Ville de Laval), mai 2001.

Tableau 8

| Les coûts d'immobilisations du projet <sup>(a)</sup><br>(en 000 \$ constants de 2002)<br>(estimé) <sup>(b)</sup> |           |        |        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------|--------|
|                                                                                                                  | En 000 \$ |        |        |
| <b>A) Terrain (environ 1 500 000 pi. car.) <sup>1)</sup></b>                                                     | 9 000     |        |        |
| • Étude de sol                                                                                                   | 0         |        |        |
| • Travaux de conditionnement des sols                                                                            | 0         |        |        |
| Sous-stotal (terrain)                                                                                            |           | 9 000  |        |
| <b>B) Routes : infrastructures <sup>1)</sup></b>                                                                 |           |        |        |
| • Route d'accès au site                                                                                          |           |        |        |
| • Bretelle                                                                                                       |           |        |        |
| • Routes secondaires sur le site                                                                                 |           |        |        |
| • Aménagement, pavage de 3000 cases pour stationnement                                                           |           |        |        |
| Sous-total                                                                                                       | 2 500     |        |        |
| • Éclairage standard                                                                                             |           |        |        |
| • Égout pluvial                                                                                                  |           |        |        |
| • Égout sanitaire                                                                                                |           |        |        |
| • Aqueduc                                                                                                        |           |        |        |
| • Sous-station électrique                                                                                        |           |        |        |
| • Aménagement paysager                                                                                           |           |        |        |
| Sous-total                                                                                                       | 1 500     |        |        |
| Sous-total (routes et infrastructures)                                                                           |           | 4 000  |        |
| <b>C) Bâtiment <sup>2)</sup> (400 000 pi.<sup>2</sup>) honoraires et taxes)</b>                                  |           |        |        |
| Sous-total (bâtiment)                                                                                            |           | 44 950 |        |
| Solde                                                                                                            |           |        | 57 950 |

(a) Taxes incluses

(b) Ces coûts d'immobilisation sont estimés. Ils ne s'appuient pas sur des plans et devis préliminaires préparés par un cabinet d'architectes pour le CRD-L ou par Ville de Laval

1) Source : Ville de Laval (Claude Asselin, directeur général)

2) 400 000 pi. car. d'espace brut d'exposition, plus environ 28 100 pi. car. additionnels d'espaces auxiliaires au rez-de-chaussée (ex. : hall d'entrée, accueil, billetterie, restaurants, toilettes etc.), plus 28 000 pi. car. au 1er étage. Le coût du bâtiment inclut les honoraires d'architectes et les taxes. Il s'établit à 105 \$ / pi. car.

Source : Groupe Productivité Plus, Ville de Laval et Municonsult

| Tableau 8 (suite) coûts d'immobilisations (en 000 \$)                                                                                                                                           |               |        |                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------|------------------|
|                                                                                                                                                                                                 | Solde reporté | 57 950 |                  |
| <b>D) Espaces auxiliaires <sup>3)</sup></b>                                                                                                                                                     |               |        |                  |
| • Aménagement du hall d'entrée et locaux d'accueil, etc<br>• 10 000 pi. <sup>2</sup> @ 80 \$/pi. <sup>2</sup> et de la zone permanente horticole                                                | 800           |        |                  |
| • 10 salles de réunion (500 pi. <sup>2</sup> ) pour un total de 5 000 pi. <sup>2</sup> @ 40 \$/pi. <sup>2</sup>                                                                                 | 200           |        |                  |
| • bureaux des promoteurs, 1 salle des exposants, administration, informatique, accueil, secrétariat, photocopie, etc. totalisant 6 000 pi. <sup>2</sup> @ 40 \$ / pi. <sup>2</sup> )            | 240           |        |                  |
| • Aménagement d'espace pour l'entretien ménager, remisage des tables, chaises, espace de stockage pour les promoteurs, 5 000 pi. <sup>2</sup> (inclus dans le coût de construction du bâtiment) | 0             |        |                  |
| • Restaurants, casses-croûte : 2000 pi. <sup>2</sup> @ 85 \$ / pi. <sup>2</sup>                                                                                                                 | 170           |        |                  |
| • Restaurant, cuisine, salle à manger au 2e étage : 8000 pi. <sup>2</sup> @ 85 \$ / pi. <sup>2</sup>                                                                                            | 680           |        |                  |
| • Billetterie, bureaux, caisses, etc. : 2000 pi. <sup>2</sup> @ 45 \$ / pi. <sup>2</sup>                                                                                                        | 90            |        |                  |
| • Vestiaire : 2000 pi. <sup>2</sup> @ 40 \$ / pi. <sup>2</sup>                                                                                                                                  | 80            |        |                  |
| • ascenseurs, escaliers, livraison, etc. : 2000 pi. <sup>2</sup> @ 100 \$ / pi. <sup>2</sup>                                                                                                    | 200           |        |                  |
| • Toilettes : 8000 pi. <sup>2</sup> (sur 2 étages) @ 70 \$ / pi. <sup>2</sup>                                                                                                                   | 560           |        |                  |
| • Info, accueil, ambulance St-Jean, informatique : 2000 pi. <sup>2</sup> @ 100 \$/pi. <sup>2</sup>                                                                                              | 200           |        |                  |
| • Zone horticole : 2000 pi. <sup>2</sup> @ 50 \$ / pi. <sup>2</sup>                                                                                                                             | 100           |        |                  |
| Sous-total                                                                                                                                                                                      |               | 3 320  |                  |
| <b>E) Intérêts durant la construction</b>                                                                                                                                                       |               |        |                  |
|                                                                                                                                                                                                 |               | 5 330  |                  |
| <b>Grand total des immobilisations (A+B+C+D+ E)</b>                                                                                                                                             |               |        | <b>66 600 \$</b> |

3) Estimé par le Groupe Productivité Plus

Tableau 8 – A

| Mobilier et équipement de bureau et autres équipements                                                                                                                                                                           |           |       |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                  | En 000 \$ |       |  |
| <b>F) Équipement de bureau</b>                                                                                                                                                                                                   |           |       |  |
| • Mobilier et équipement de bureau pour le Centre d'expositions                                                                                                                                                                  | 100       |       |  |
| • Équipement téléphonique, télécopieurs, ordinateurs, photocopieurs, imprimantes, vidéos, moniteurs, 10 rétroprojecteurs et 10 canons de projection, etc. <sup>3)</sup>                                                          | 300       |       |  |
| Sous-total (équipement de bureau)                                                                                                                                                                                                |           | 400   |  |
| <b>G) Équipements autres</b>                                                                                                                                                                                                     |           |       |  |
| • Câblage du centre d'expositions par fibre optique, installation de prises pour modems haute vitesse, de communications par câble et par satellite, achat de moniteurs dans le Centre de foires et d'écrans électroniques, etc. | 1 000     |       |  |
| • 4 compacteurs à déchet                                                                                                                                                                                                         | 250       |       |  |
| • Nacelle/plate-forme, 2 chariots élévateurs électriques (capacité de 4000 lbs) <sup>4)</sup>                                                                                                                                    | 180       |       |  |
| • Système de son, système télécom, sécurité                                                                                                                                                                                      | 325       |       |  |
| • 8 kiosques de perception magnétisés                                                                                                                                                                                            | 120       |       |  |
| • Équipement de restauration, cuisinières, fours, réchauds, réfrigérateurs, chambre froide, caisses enregistreuses, etc.                                                                                                         | 800       |       |  |
| • Entrepôt frigorifique pour les fleurs (1000 pi. car.)                                                                                                                                                                          | 75        |       |  |
| • Véhicule à benne frontale                                                                                                                                                                                                      | 100       |       |  |
| • 2 camionnettes                                                                                                                                                                                                                 | 95        |       |  |
| • 300 tables et 1000 chaises pour réunions                                                                                                                                                                                       | 160       |       |  |
| • Vaisselle, ustensiles, verrerie pour 1000 couverts, etc.                                                                                                                                                                       | 60        |       |  |
| • Taxes                                                                                                                                                                                                                          | 336       |       |  |
| Sous-total (autres équipements)                                                                                                                                                                                                  |           | 3 501 |  |
| <b>Grand total</b> <sup>5)</sup>                                                                                                                                                                                                 |           | 3 901 |  |

3) Équipement audio-visuel, téléviseur, micro-ordinateurs, imprimantes noir et blanc et couleur, équipement téléphonique, photocopieurs, télécopieur, classeurs, mobilier de bureau, logiciels, etc.

4) Marie-Lise Gauthier, WAJAX, chariot-élévateur électrique de 4500 lbs de capacité, avec batterie, chargeur et mat 4 sections - M. Donald Babin, WAJAX, nacelle/plate-forme électrique (500 lbs de capacité)

5) Taxes incluses

Tableau 8 – B

| Estimé des espaces auxiliaires requis – Accueil et services (en pi. car.) |                     |                       |          |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------|----------|
|                                                                           | Rez-de-chaussée     | 1 <sup>er</sup> étage | Sous-sol |
| • Rest. - Casse-croûte <sup>a)</sup>                                      | 2 000               |                       |          |
| • Rest. Réception cuisine                                                 |                     | 8 000                 |          |
| • Billeterie – caisses                                                    | 3 000               |                       |          |
| • Hall d'entrée                                                           | 10 000              |                       |          |
| • Salles réunion (10 @ 500 p.c.)                                          |                     | 5 000                 |          |
| • Vestiaires                                                              | 2 000               |                       |          |
| • Bureau promoteur                                                        |                     | 2 000                 |          |
| • Salle des exposants                                                     |                     | 1 000                 |          |
| • Administration                                                          |                     | 3 000                 |          |
| • Info, accueil, etc.                                                     | 2 000               |                       |          |
| • Bureaux pour Hortiparc                                                  |                     | 3 000                 |          |
| • Escaliers, livraison                                                    | 2 000               |                       |          |
| • Toilettes                                                               | 4 000               | 1 500                 |          |
| • Aire de circulation                                                     | 3 100               | 3 000                 |          |
| <b>Total</b>                                                              | <b>28 100</b>       | <b>28 000</b>         |          |
| • Stockage et zone tampon                                                 | 7 000 <sup>b)</sup> |                       |          |
| • Salle de distribution électrique et autres services                     |                     |                       |          |

a) Un espace additionnel d'environ 3000 pi. car. est incorporé dans le hall d'entrée

b) Partie d'espace d'exposition

## 7. LE FINANCEMENT

### 7.1 Le financement des coûts d'immobilisations

Les coûts d'immobilisations du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval seraient financés de la façon suivante :

**Tableau 9**

**Le financement des coûts d'immobilisations du Centre d'expositions de 400 000 pi. car.  
 (espace brut d'exposition)**

| Les coûts d'immobilisations                     |                          | Le financement                          |                          |
|-------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------|--------------------------|
|                                                 | En 000 \$                |                                         | En 000 \$                |
|                                                 |                          | <u>Mise de fonds :</u>                  |                          |
| • Terrain (environ 1 500 000 pi. car.)          | 9 000                    |                                         |                          |
| • Routes : infrastructures                      | 4 000                    | a) palier régional                      | 22 200                   |
| • Bâtiment (400 000 pi. car.)                   | 44 950                   | b) gouvernement du Québec <sup>a)</sup> | 22 200                   |
| • Espaces auxiliaires                           | 3 320                    | c) gouvernement du Canada <sup>b)</sup> | <u>22 200</u>            |
| • Frais de financement temporaire <sup>c)</sup> | 5 330                    |                                         | Sous-total <u>66 600</u> |
|                                                 | Sous-total <u>66 600</u> |                                         |                          |
| • Frais de démarrage et fonds de roulement      | <u>2 000</u>             | • Prêt à terme                          | <u>2 000</u>             |
| <b>GRAND TOTAL</b>                              | <b><u>68 600</u></b>     | <b>GRAND TOTAL</b>                      | <b><u>68 600</u></b>     |

a) et b) : Financé en vertu du programme fédéral / provincial sur les infrastructures

c) Source : A. Bourgeois, c.a., directeur des finances et trésorier, Ville de Laval, 7 juin 2001

## 7.2 Le financement du mobilier et équipements de bureau et autres

Le financement du mobilier et des équipements de bureau et des autres équipements s'effectuerait comme suit :

Tableau 9 – A

Le financement du mobilier et des équipements de bureau, et autres

| Les coûts d'immobilisations                 |                  | Le financement              |                     |
|---------------------------------------------|------------------|-----------------------------|---------------------|
|                                             | <u>En 000 \$</u> |                             | <u>En 000 \$</u>    |
| • Mobilier et équipement de bureau          | 400              | <u>Emprunt à long terme</u> | <u>3 901</u>        |
| • Autres équipement de bureau <sup>1)</sup> | 3 501            |                             |                     |
| <b>TOTAL</b>                                | <b>3 901</b>     | <b>TOTAL</b>                | <b><u>3 901</u></b> |

1) Voir tableau 8 - A

## 8. LA RENTABILITÉ

---

L'étude de rentabilité d'un centre de foires de 400 000 pi. car. d'espaces bruts d'exposition (plus 56 000 pi.car. d'espaces auxiliaires, répartis sur 2 étages) repose sur les données recueillies auprès des promoteurs lors de l'étude de marché<sup>14</sup>. **Lors des entrevues réalisées auprès des promoteurs, nous avons tenu pour acquis que les événements suivants se produiraient :**

- a) **La construction du métro à Laval** avait été annoncée par le gouvernement du Québec et les crédits avaient même été votés par l'Assemblée nationale. Ce métro devait être opérationnel à partir de 2004.
- b) Le Centre de foires qui serait construit à Laval devait être relativement près d'une **bouche de métro** et près également des autoroutes 15 et 440.
- c) Le Centre de foires de Laval devait être **construit près d'hôtels majeurs** et, idéalement, plusieurs promoteurs ont mentionné qu'ils considéraient comme important la **construction d'un hôtel sur le site même du centre d'expositions**.
- d) Certains promoteurs ont demandé qu'il y ait une **navette en permanence durant les foires commerciales** afin de relier le Centre d'expositions commerciales de Laval au centre-ville de Montréal, ou au métro de Laval.
- e) **Le projet est recevable dans le cadre du volet III du Programme Canada-Québec sur les infrastructures.**

---

<sup>14</sup> Étude de marché - Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, soumise au C.R.D.-L. et préparée par le Groupe Productivité Plus, octobre 2000.

Il est important de souligner que le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, même s'il dispose de 400 000 pi. car. d'espace brut d'exposition, ne pourra pas accueillir, faute d'espace suffisant, une quinzaine d'événements (salons "Grand public" et foires commerciales) durant les périodes de pointe de février, mars et d'octobre.

### **8.1 Revenus globaux**

Le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval générerait des revenus globaux de 10,0 millions \$ en 2004-05 pour s'élever à 13,5 millions \$ en 2008-09 (figure 7).

### **8.2 Bénéfices nets**

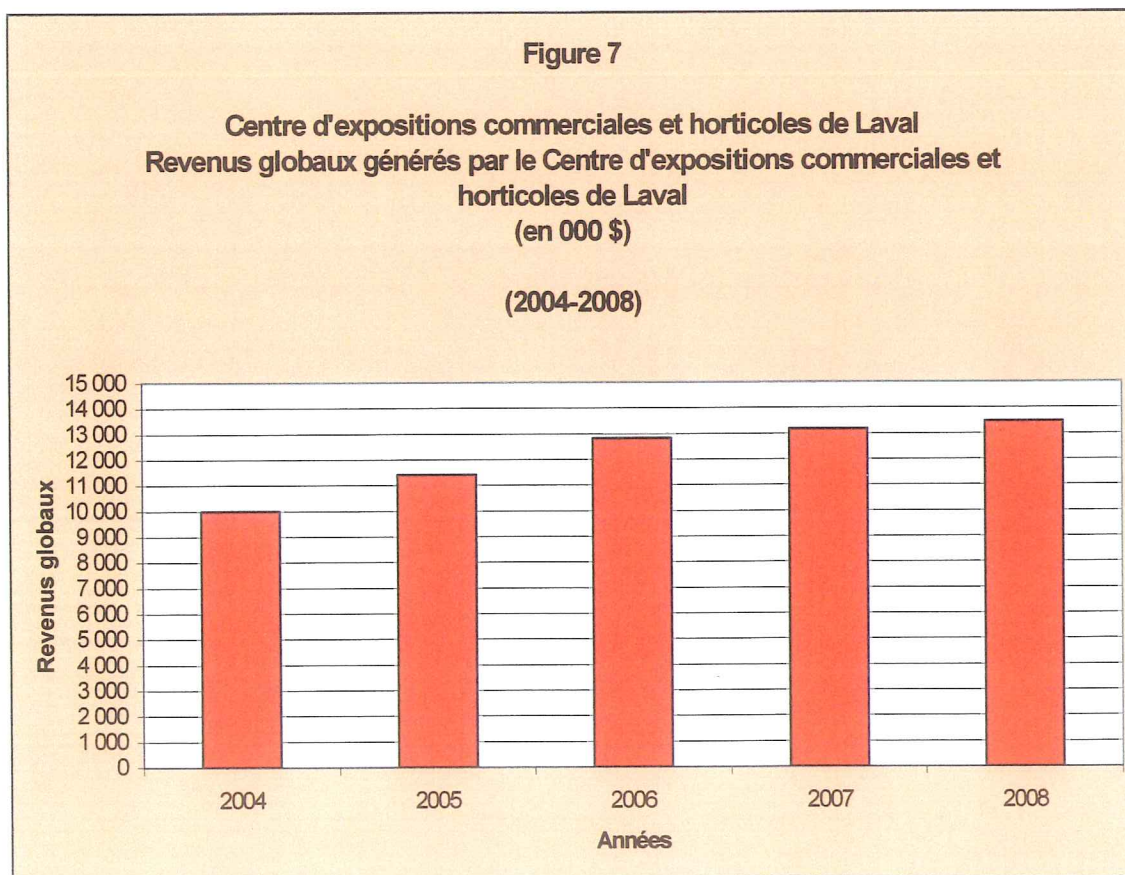
Le projet dégagerait un bénéfice net avant impôt de 3,5 millions \$ en 2004-2005 (année d'ouverture) et de 7,8 millions \$ en 2008-2009.

### **8.3 Marge d'autofinancement (bénéfice net plus amortissement)**

La marge d'autofinancement serait de 4,3 millions \$ en 2004-05 et de 8,1 millions \$ en 2008-09.

### **8.4. Le rendement**

Le rendement du projet sur l'investissement (RSI) s'établirait à 9,7 % alors que le rendement sur l'avoir des actionnaires s'établirait à 8,5 %, sur une période de 10 ans



## **8.5 Seuil de rentabilité**

Le seuil de rentabilité (ou point mort) serait atteint à partir de 4 694 100 \$ de ventes. Par conséquent, le projet commencerait à générer des bénéfices après ce seuil.

## **8.6 Amortissement**

Nous n'avons pas calculé d'amortissement annuel sur le bâtiment puisqu'il s'agit d'un édifice public municipal. Cependant, un amortissement a été pris sur le mobilier et l'équipement ainsi que sur les "autres équipements" nécessaires pour l'exploitation du Centre.

## **8.7 Taxes municipales**

Nous n'avons pas tenu compte du versement des taxes municipales, scolaires ou autres dans ce projet au cours des cinq premières années d'exploitation.

## **8.8 Les mises de fonds**

La mise de fonds du palier régional (Ville de Laval ou autre) s'établirait à 22 200 000 \$. Cette mise de fonds pourrait prendre la forme d'un versement comptant ou encore d'un don de terrain ou autre.

Les deux autres paliers de gouvernement (Canada et Québec) verseraient chacun 22 200 000 \$.

## 9. LES ÉTATS FINANCIERS PRÉVISIONNELS

**CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL**  
**ETATS DES RESULTATS PREVISIONNELS**  
Période du 1er Septembre au 31 Aout  
(en ,000 \$)

|                                                      | 2005    |        | 2006     |        | 2007     |        | 2008     |        | 2009     |        |
|------------------------------------------------------|---------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| <b>VENTES</b>                                        |         |        |          |        |          |        |          |        |          |        |
| Ventes nettes(Note 1)                                | 9,995.0 | 100.0% | 11,422.0 | 100.0% | 12,818.0 | 100.0% | 13,175.0 | 100.0% | 13,471.0 | 100.0% |
| <b>Coût des ventes</b>                               |         |        |          |        |          |        |          |        |          |        |
| Frais d'exploitation:                                |         |        |          |        |          |        |          |        |          |        |
| resto,banquets,etc(Note 2)                           | 516.0   | 5.2%   | 612.0    | 5.4%   | 715.0    | 5.6%   | 725.0    | 5.5%   | 729.0    | 5.4%   |
| Frais d'exploitation des bars(Note 3)                | 216.0   | 2.2%   | 267.0    | 2.3%   | 303.0    | 2.4%   | 305.0    | 2.3%   | 307.0    | 2.3%   |
| Frais d'exploitation:station-entrée (Note 4)         | 442.0   | 4.4%   | 491.0    | 4.3%   | 520.0    | 4.1%   | 523.0    | 4.0%   | 524.0    | 3.9%   |
| Frais d'élec,eau,drainage, accrochage, vest (Note 5) | 450.0   | 4.5%   | 489.0    | 4.3%   | 561.0    | 4.4%   | 545.0    | 4.1%   | 582.0    | 4.3%   |
| Frais de démarrage(Note 6)                           | 1,080.0 | 10.8%  | 0.0      | 0.0%   | 0.0      | 0.0%   | 0.0      | 0.0%   | 0.0      | 0.0%   |
| Frais de formation(Note 7)                           | 100.0   | 1.0%   | 50.0     | 0.4%   | 25.0     | 0.2%   | 25.0     | 0.2%   | 25.0     | 0.2%   |
| Frais de chauffage,élec, climatisation(Note 8)       | 383.0   | 3.8%   | 426.7    | 3.7%   | 468.4    | 3.7%   | 478.8    | 3.6%   | 487.4    | 3.6%   |
| Assurance-incendie, respon-sabilité civile(Note 9)   | 31.4    | 0.3%   | 31.4     | 0.3%   | 31.4     | 0.2%   | 31.4     | 0.2%   | 31.4     | 0.2%   |
| Avantages sociaux-MOD (Note 10)                      | 36.4    | 0.4%   | 41.6     | 0.4%   | 46.7     | 0.4%   | 48.0     | 0.4%   | 49.1     | 0.4%   |
| Salaires:main d'oeuvre-direc-te (Note 11)            | 140.0   | 1.4%   | 160.0    | 1.4%   | 179.5    | 1.4%   | 184.5    | 1.4%   | 188.7    | 1.4%   |
| Frais d'entretien mécanique (Note 12)                | 150.5   | 1.5%   | 167.7    | 1.5%   | 184.1    | 1.4%   | 188.2    | 1.4%   | 191.6    | 1.4%   |
| Frais de conciergerie (Note 13)                      | 483.4   | 4.8%   | 538.6    | 4.7%   | 591.3    | 4.6%   | 604.5    | 4.6%   | 615.4    | 4.6%   |
| Frais de déneigement,entre-tien,vidanges(Note 14)    | 254.5   | 2.5%   | 283.6    | 2.5%   | 311.3    | 2.4%   | 318.2    | 2.4%   | 323.9    | 2.4%   |
| Amortissement annuel                                 | 780.2   | 7.8%   | 624.2    | 5.5%   | 499.3    | 3.9%   | 399.5    | 3.0%   | 319.5    | 2.4%   |
| Coût total des ventes                                | 5,063.4 | 50.7%  | 4,182.8  | 36.6%  | 4,436.0  | 34.6%  | 4,376.1  | 33.2%  | 4,374.0  | 32.5%  |
| Bénéfice brut                                        | 4,931.6 | 49.3%  | 7,239.2  | 63.4%  | 8,382.0  | 65.4%  | 8,798.9  | 66.8%  | 9,097.0  | 67.5%  |

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL  
ETATS DES RESULTATS PREVISIONNELS (suite)  
Période du 1er Septembre au 31 Aout  
(en ,000 \$)

|                                                   | 2005  |      | 2006    |      | 2007    |      | 2008    |      | 2009    |      |
|---------------------------------------------------|-------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
| FRAIS D'EXPLOITATION                              |       |      |         |      |         |      |         |      |         |      |
| Frais de vente                                    |       |      |         |      |         |      |         |      |         |      |
| Salaires de ventes & de marketing(Note 15)        | 65.0  | 0.7% | 74.3    | 0.7% | 83.4    | 0.7% | 85.7    | 0.7% | 87.6    | 0.7% |
| Frais de séjour,hébergement, déplacement(Note 16) | 35.0  | 0.4% | 40.0    | 0.4% | 44.9    | 0.4% | 46.1    | 0.3% | 47.2    | 0.4% |
| Publicité,promotion(Note 17)                      | 140.0 | 1.4% | 160.0   | 1.4% | 179.5   | 1.4% | 184.5   | 1.4% | 188.7   | 1.4% |
| Avantages sociaux:vente & marketing(Note 18)      | 16.9  | 0.2% | 19.3    | 0.2% | 21.7    | 0.2% | 22.3    | 0.2% | 22.8    | 0.2% |
| Dépenses diverses                                 | 50.0  | 0.5% | 57.1    | 0.5% | 64.1    | 0.5% | 65.9    | 0.5% | 67.4    | 0.5% |
| Frais de vente (total)                            | 306.9 | 3.1% | 350.7   | 3.1% | 393.6   | 3.1% | 404.5   | 3.1% | 413.7   | 3.1% |
| Frais d'administration                            |       |      |         |      |         |      |         |      |         |      |
| Salaires des administrateurs (Note 19)            | 155.0 | 1.6% | 174.9   | 1.5% | 194.1   | 1.5% | 199.0   | 1.5% | 203.0   | 1.5% |
| Avantages sociaux:administrateurs(Note 20)        | 40.3  | 0.4% | 45.5    | 0.4% | 50.5    | 0.4% | 51.8    | 0.4% | 52.8    | 0.4% |
| Salaires de bureau(Note 21)                       | 28.5  | 0.3% | 32.6    | 0.3% | 36.5    | 0.3% | 37.6    | 0.3% | 38.4    | 0.3% |
| Avantages sociaux: salaires de bureau(Note 22)    | 7.4   | 0.1% | 8.5     | 0.1% | 9.5     | 0.1% | 9.8     | 0.1% | 10.0    | 0.1% |
| Dépenses de bureau(Note 23)                       | 65.0  | 0.7% | 74.3    | 0.7% | 83.4    | 0.7% | 85.7    | 0.7% | 87.6    | 0.7% |
| Assurance responsabilité (Note 24)                | 80.0  | 0.8% | 90.3    | 0.8% | 100.2   | 0.8% | 102.7   | 0.8% | 104.8   | 0.8% |
| Frais de communications (Note 25)                 | 50.0  | 0.5% | 57.1    | 0.5% | 64.1    | 0.5% | 65.9    | 0.5% | 67.4    | 0.5% |
| Honoraires professionnels (Note 26)               | 65.0  | 0.7% | 74.3    | 0.7% | 83.4    | 0.7% | 85.7    | 0.7% | 87.6    | 0.7% |
| Mauvaises créances(Note 27)                       | 89.0  | 0.9% | 101.7   | 0.9% | 114.1   | 0.9% | 117.3   | 0.9% | 120.0   | 0.9% |
| Dépenses diverses                                 | 75.0  | 0.8% | 85.7    | 0.8% | 96.2    | 0.8% | 98.9    | 0.8% | 101.1   | 0.8% |
| Frais d'administration (total)                    | 655.2 | 6.6% | 744.9   | 6.5% | 832.0   | 6.5% | 854.4   | 6.5% | 872.7   | 6.5% |
| TOTAL DES FRAIS D'EXPLOITATION                    | 962.1 | 9.6% | 1,095.6 | 9.6% | 1,225.6 | 9.6% | 1,258.9 | 9.6% | 1,286.4 | 9.5% |

**Le Groupe Productivité Plus**

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL

ETATS DES RESULTATS PREVISIONNELS (Suite)  
 Période du 1er Septembre au 31 Aout  
 (en ,000 \$)

|                                        | 2005    |       | 2006    |       | 2007    |       | 2008    |       | 2009    |       |
|----------------------------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| BENEFICE D'EXPLOITATION                | 3,969.5 | 39.7% | 6,143.6 | 53.8% | 7,156.4 | 55.8% | 7,540.0 | 57.2% | 7,810.6 | 58.0% |
| Frais financiers                       | 449.3   | 4.5%  | 231.8   | 2.0%  | 67.8    | 0.5%  | 0.0     | 0.0%  | 0.0     | 0.0%  |
| Bénéfice avant impôt                   | 3,520.2 | 35.2% | 5,911.8 | 51.8% | 7,088.6 | 55.3% | 7,540.0 | 57.2% | 7,810.6 | 58.0% |
| Impôt sur le revenu                    | 0.0     | 0.0%  | 0.0     | 0.0%  | 0.0     | 0.0%  | 0.0     | 0.0%  | 0.0     | 0.0%  |
| Bénéfice net après impôt               | 3,520.2 | 35.2% | 5,911.8 | 51.8% | 7,088.6 | 55.3% | 7,540.0 | 57.2% | 7,810.6 | 58.0% |
| Amortissement annuel                   | 780.2   | 7.8%  | 624.2   | 5.5%  | 499.3   | 3.9%  | 399.5   | 3.0%  | 319.5   | 2.4%  |
| Marge d'autofinancement<br>(Cash flow) | 4,300.4 | 43.0% | 6,536.0 | 57.2% | 7,587.9 | 59.2% | 7,939.5 | 60.3% | 8,130.1 | 60.4% |
| Productivité Plus inc.                 |         |       |         |       |         |       |         |       |         |       |

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL  
 BILANS PREVISIONNELS

Au 31 Aout

(en ,000 \$)

|                                                   | 2005     | 2006     | 2007     | 2008     | 2009     |
|---------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| <b>ACTIF</b>                                      |          |          |          |          |          |
| ACTIF A COURT TERME                               |          |          |          |          |          |
| Encaisse                                          | 2,421.3  | 6,803.3  | 12,791.7 | 20,717.7 | 28,820.1 |
| Comptes-clients (Note 28)                         | 1,229.4  | 1,404.9  | 1,576.6  | 1,620.5  | 1,656.9  |
| Matières premières (Note 29)                      | 549.7    | 628.2    | 705.0    | 724.6    | 740.9    |
| Total de l'actif à court terme                    | 4,200.4  | 8,836.4  | 15,073.3 | 23,062.8 | 31,217.9 |
| AUTRES ACTIFS                                     |          |          |          |          |          |
| Frais de 1er établissement<br>(Note 29a)          | 100.0    | 100.0    | 100.0    | 100.0    | 100.0    |
| Total des autres actifs                           | 100.0    | 100.0    | 100.0    | 100.0    | 100.0    |
| IMMOBILISATIONS                                   |          |          |          |          |          |
| Terrain, routes et infra-<br>structures (Note 30) | 13,000.0 | 13,000.0 | 13,000.0 | 13,000.0 | 13,000.0 |
| Batiment (Note 31)                                | 53,600.0 | 53,600.0 | 53,600.0 | 53,600.0 | 53,600.0 |
| Moins : amortissement accumulé                    | 0.0      | 0.0      | 0.0      | 0.0      | 0.0      |
| Équipement de bureau (Note 32)                    | 400.0    | 400.0    | 400.0    | 400.0    | 400.0    |
| Moins : amortissement acc<br>(Note 33)            | 80.0     | 144.0    | 195.2    | 236.2    | 268.9    |
| Autres équipements (Note 34)                      | 3,501.0  | 3,501.0  | 3,501.0  | 3,501.0  | 3,501.0  |
| Moins : amortissement acc<br>(Note 35)            | 700.2    | 1,260.4  | 1,708.5  | 2,067.0  | 2,353.8  |
| Valeur aux livres des<br>immobilisations          | 69,720.8 | 69,096.6 | 68,597.3 | 68,197.8 | 67,878.3 |
| TOTAL DE L'ACTIF                                  | 74,021.2 | 78,033.0 | 83,770.6 | 91,360.6 | 99,196.2 |

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL  
BILANS PREVISIONNELS (suite)  
Au 31 Aout  
(en ,000 \$)

| PASSIF                                            | 2005     | 2006     | 2007     | 2008     | 2009     |
|---------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| PASSIF A COURT TERME                              |          |          |          |          |          |
| Emprunts bancaires (Note 37)                      | 0.0      | 0.0      | 0.0      | 0.0      | 0.0      |
| Comptes-fournisseurs (Note 38)                    | 500.0    | 600.0    | 650.0    | 700.0    | 725.0    |
| Total du passif à court terme                     | 500.0    | 600.0    | 650.0    | 700.0    | 725.0    |
| PASSIF A LONG TERME                               |          |          |          |          |          |
| Emprunt sur équipement<br>(Note 39)               | 2,401.0  | 901.0    | 0.0      | 0.0      | 0.0      |
| Emprunt à long terme<br>(Note 40)                 | 1,000.0  | 500.0    | 0.0      | 0.0      | 0.0      |
| Total du passif à long terme                      | 3,401.0  | 1,401.0  | 0.0      | 0.0      | 0.0      |
| AVOIR DES ACTIONNAIRES                            |          |          |          |          |          |
| Capital-actions ordinaires<br>(Note 41)           | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 |
| Mises de fonds: Gouv du Québec<br>(Note 42)       | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 |
| Bénéfices non répartis                            | 3,520.2  | 9,432.0  | 16,520.6 | 24,060.6 | 31,871.2 |
| Mises de fonds: Gouv du Canada<br>(Note 43)       | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 | 22,200.0 |
| Total de l'avoir des<br>actionnaires              | 70,120.2 | 76,032.0 | 83,120.6 | 90,660.6 | 98,471.2 |
| TOTAL DU PASSIF ET DE<br>L'AVOIR DES ACTIONNAIRES | 74,021.2 | 78,033.0 | 83,770.6 | 91,360.6 | 99,196.2 |
| Productivité Plus inc.                            |          |          |          |          |          |

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL  
MOUVEMENT DE TRESORERIE ACTUALISE  
(en ,000 \$)

|                                                      | 2004       | 2005      | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014     |
|------------------------------------------------------|------------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| Emprunt à court terme                                | 0.0        | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Emprunt à long terme                                 | 5,901.0    | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Remboursement de capital                             |            | 2,500.0   | 2,000.0 | 1,401.0 | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Immobilisations                                      | 70,501.0   | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Fonds de roulement<br>(sans prêt de banque)          |            | 3,700.4   | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Bénéfice avant impôt<br>amortissement, intérêt       |            | 4,749.7   | 6,767.8 | 7,655.7 | 7,939.5 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1  |
| Amortissement annuel                                 |            | 780.2     | 624.2   | 499.3   | 399.5   | 319.5   | 255.6   | 204.6   | 163.6   | 130.9   | 104.8    |
| Paieement d'intérêt sur<br>dettes à court terme      |            | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 2,504.0 | 1,285.4 | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Paieement d'intérêt sur<br>dettes à long terme       |            | 449.3     | 231.8   | 67.8    | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Bénéfice avant impôt, après<br>amortissement et int. |            | 3,520.2   | 5,911.8 | 7,088.6 | 7,540.0 | 7,810.6 | 5,370.5 | 6,640.1 | 7,966.5 | 7,999.2 | 8,025.3  |
| Impôt avec intérêt                                   |            | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Impôt sans intérêt                                   |            | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Récupération du fonds de roulement                   |            |           |         |         |         |         |         |         |         |         | 3,700.4  |
| Valeur résiduelle des immobilisations                |            |           |         |         |         |         |         |         |         |         | 67,018.8 |
| RENDEMENT SUR L'INVESTISSEMENT (AVANT INTERET)       |            |           |         |         |         | 9.7 %   |         |         |         |         |          |
| Sortie de fonds                                      | 70,501.0   | 3,700.4   | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Entrée de fonds                                      | 0.0        | 4,749.7   | 6,767.8 | 7,655.7 | 7,939.5 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 78,849.3 |
| Mouvement net                                        | (70,501.0) | 1,049.3   | 6,767.8 | 7,655.7 | 7,939.5 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 78,849.3 |
| RENDEMENT SUR L'AVOIR DES ACTIONNAIRES               |            |           |         |         |         | 8.5 %   |         |         |         |         |          |
| Sortie de fonds                                      | 70,501.0   | 6,649.7   | 2,231.8 | 1,468.8 | 0.0     | 0.0     | 2,504.0 | 1,285.4 | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Entrée de fonds                                      | 2,000.0    | 4,749.7   | 6,767.8 | 7,655.7 | 7,939.5 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 8,130.1 | 78,849.3 |
| Mouvement net                                        | (68,501.0) | (1,900.0) | 4,536.0 | 6,186.9 | 7,939.5 | 8,130.1 | 5,626.1 | 6,844.7 | 8,130.1 | 8,130.1 | 78,849.3 |
| Productivité Plus inc.                               |            |           |         |         |         |         |         |         |         |         |          |

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL

SEUIL DE RENTABILITE DU PROJET  
(en ,000 \$)

Points morts

Profit net après impôt= \$0.00

Ventes 4,694.1

Marge d'autofinancement= \$0.00

Ventes 4,200.3

Productivité Plus inc.

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL  
ETAT DE SOURCE ET D'UTILISATION DES FONDS  
(en ,000 \$)

|                              | 2004     | 2005      | 2006      | 2007      | 2008    | 2009    | TOTAL    |
|------------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|---------|---------|----------|
| SOURCES DE FONDS             |          |           |           |           |         |         |          |
| AVOIR DES ACTIONNAIRES       |          |           |           |           |         |         |          |
| Capital-actions ordinaires   | 22,200.0 | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 22,200.0 |
| Capital-actions privilégiées | 22,200.0 | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 22,200.0 |
| Sous-total                   | 44,400.0 | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 44,400.0 |
| PASSIF À LONG TERME          |          |           |           |           |         |         |          |
| Passif à long terme          | 5,901.0  | (2,500.0) | (2,000.0) | (1,401.0) | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Emprunts bancaires           |          | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 0.0      |
| Marge d'autofinancement      |          | 4,300.4   | 6,536.0   | 7,587.9   | 7,939.5 | 8,130.1 | 34,493.9 |
| Total des fonds disponibles  | 50,301.0 | 1,800.4   | 4,536.0   | 6,186.9   | 7,939.5 | 8,130.1 | 78,893.9 |
| UTILISATION DES FONDS        |          |           |           |           |         |         |          |
| IMMOBILISATIONS              |          |           |           |           |         |         |          |
| Terrain                      | 13,000.0 | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 13,000.0 |
| Immeuble                     | 53,600.0 | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 53,600.0 |
| Machines et équipement       | 400.0    | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 400.0    |
| Matériel roulant             | 3,501.0  | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 3,501.0  |
| Sous-total                   | 70,501.0 | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 70,501.0 |
| AUTRES ACTIFS                |          |           |           |           |         |         |          |
| Placements                   | 100.0    | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 100.0    |
| Sous-total                   | 100.0    | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 100.0    |
| GRAND TOTAL                  |          |           |           |           |         |         |          |
| DES IMMOBILISATIONS          | 70,601.0 | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0     | 0.0     | 70,601.0 |

CENTRE D'EXPOSITIONS COMMERCIALES ET HORTICOLES DE LAVAL

ETAT DE SOURCE ET D'UTILISATION DES FONDS  
(en ,000 \$)

|                               | 2004       | 2005      | 2006    | 2007    | 2008    | 2009     | TOTAL      |
|-------------------------------|------------|-----------|---------|---------|---------|----------|------------|
| UTILISATION DES FONDS (SUITE) |            |           |         |         |         |          |            |
| FONDS DE ROULEMENT            |            |           |         |         |         |          |            |
| Encaisse                      | 2,421.3    | 4,382.0   | 5,988.4 | 7,926.0 | 8,102.4 | 28,820.1 |            |
| Comptes-clients               | 1,229.4    | 175.5     | 171.7   | 43.9    | 36.4    | 1,656.9  |            |
| Matières premières            | 549.7      | 78.5      | 76.8    | 19.6    | 16.3    | 740.9    |            |
| TOTAL DU FONDS DE ROULEMENT   | 4,200.4    | 4,636.0   | 6,236.9 | 7,989.5 | 8,155.1 | 31,217.9 |            |
| MOINS EXIGIBILITES            |            |           |         |         |         |          |            |
| Comptes-fournisseurs          | 500.0      | 100.0     | 50.0    | 50.0    | 25.0    | 725.0    |            |
| TOTAL DES EXIGIBILITES        | 500.0      | 100.0     | 50.0    | 50.0    | 25.0    | 725.0    |            |
| Fonds de roulement à financer | 3,700.4    | 4,536.0   | 6,186.9 | 7,939.5 | 8,130.1 | 30,492.9 |            |
| Utilisation des fonds         | 70,601.0   | 3,700.4   | 4,536.0 | 6,186.9 | 7,939.5 | 8,130.1  | 101,093.9  |
| Surplus ou (déficit)          | (20,300.0) | (1,900.0) | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0      | (22,200.0) |
| Productivité Plus inc.        |            |           |         |         |         |          |            |

## **Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**

### **Notes aux états financiers**

## REVENUS D'EXPLOITATION :

### Note 1 : Revenus globaux

Voir tableau 10.

## FRAIS D'EXPLOITATION :

### Note 2 : Frais d'exploitation des restaurants, banquets et machines distributrices. (Voir tableaux 11 et 12 )

|                                                                            | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       |
|----------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                                                                            | (000 \$)   |            |            |            |            |
| Frais d'exploitation de la restauration (tableau 11)                       | 422        | 482        | 580        | 587        | 590        |
| Frais d'exploitation des banquets et des machines distributrices (Tab. 12) | 94         | 130        | 135        | 138        | 139        |
| <b>Total</b>                                                               | <b>516</b> | <b>612</b> | <b>715</b> | <b>725</b> | <b>729</b> |

### Note 3 : Frais d'exploitation des bars : (Voir tableau 13)

**Note 4 : Frais d'exploitation des terrains de stationnement et frais de perception des billets d'entrée au Centre de foires.**

(Voir tableaux 14 et 19)

|                                                                                                     | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                                                                                                     | (000 \$)   |            |            |            |            |
| Frais d'exploitation des terrains de stationnement<br>(voir tableau 14)                             | 204        | 226        | 240        | 239        | 242        |
| Frais d'exploitation de la perception des billets d'entrée au centre de foires<br>(voir tableau 19) | 238        | 265        | 280        | 284        | 282        |
| <b>Total</b>                                                                                        | <b>442</b> | <b>491</b> | <b>520</b> | <b>523</b> | <b>524</b> |

**Note 5 : Frais d'électricité aux stands, accrochage au plafond, stockage, eau, frais de drainage et frais d'opération des vestiaires, etc.**

(voir tableaux 15 , 16, 17 et 18)

|                                                               | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       |
|---------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                                                               | (000 \$)   |            |            |            |            |
| Frais d'électricité, accrochage et stockage (Voir tableau 15) | 353        | 380        | 429        | 414        | 446        |
| Frais de drainage, eau<br>(voir tableau 17)                   | 25         | 27         | 30         | 29         | 32         |
| Frais de vestiaires (Voir tableau 18 )                        | 72         | 82         | 102        | 102        | 104        |
| <b>Total</b>                                                  | <b>450</b> | <b>489</b> | <b>561</b> | <b>545</b> | <b>582</b> |
|                                                               |            |            |            |            |            |

## Note 6 : Frais de démarrage

|                                                                                                                                                                                                              | 24 mois<br>avant<br>l'ouverture | 12 mois<br>avant<br>l'ouverture | Grand<br>total   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------------|
| • plans et esquisses préliminaires, maquette, etc.                                                                                                                                                           | 250 000 \$                      |                                 | 250 000 \$       |
| • budget de vente : (négociations de contrats avec les fournisseurs de services, les promoteurs, la société immobilière (ou autre) qui s'occupera de gérer le Centre d'expositions :                         | 125 000                         | 125 000                         | 250 000          |
| • budget de publicité                                                                                                                                                                                        | 50 000                          | 50 000                          | 100 000          |
| • budget de promotion, conférences, voyages, affiches, recherche de marché, site web, etc. (avant l'ouverture du Centre )                                                                                    |                                 | 90 000                          | 90 000           |
| • budget de commandites :                                                                                                                                                                                    | 70 000                          | 70 000                          | 140 000          |
| • coordination du projet du centre de foires, contrats, interface avec les professionnels, scénarios de financement, déboursés et communications avec le milieu et interface avec Ville de Laval et le CRD-L | 35 000                          | 15 000                          | 50 000           |
| • étude de faisabilité du projet (scénarios de 250 000 pi. car , de 400 000 pi.car. et de 550 000 pi. car. de surface brute d'exposition)                                                                    | 200 000                         |                                 | 200 000          |
| <b>Total</b>                                                                                                                                                                                                 | <b>692 000</b>                  | <b>350 000</b>                  | <b>1,080 000</b> |

## Note 7 : Coût de formation de la main-d'oeuvre

Il s'agit des coûts de formation des employés de direction ainsi que ceux des employés de soutien : formation, séminaires, colloques, etc.

## Note 8 : Frais de chauffage, électricité et climatisation

Source : estimé par le Groupe Productivité Plus

**Note 9 : Assurance-incendie et responsabilité civile**

52 330 000 \$ x 0,06 \$ / 100 \$ d'évaluation ou 31 398 \$ / an

Source : M. Guy Collard, greffier, Ville de Laval

**Note 10 : Avantages sociaux (main-d'oeuvre directe)**

Les avantages sociaux s'établissent à 26 % des coûts salariaux.

**Note 11 : Salaires : main-d'oeuvre directe**

Les salaires de la main-d'oeuvre directe, en 2004, apparaissent ci-après :

|                                          |                  |
|------------------------------------------|------------------|
| 1 contremaître, soit                     | 48 000 \$        |
| 1 préposé à l'entretien, soit            | 29 000 \$        |
| 1 coordonnateur aux<br>équipements, soit | 38 000 \$        |
| 1 gardien de sécurité                    | <u>25 000 \$</u> |

**Total            140 000 \$**

Ces coûts salariaux n'incluent pas les avantages sociaux. (Voir tableau 5). Pour ce qui est des autres salaires indiqués au tableau 5, soit ceux des chefs de la billetterie, des préposés à la billetterie, des préposés aux tourniquets, des préposés à la perception de billets de stationnement ainsi que des préposés à la circulation sur le terrain, leur salaire est déjà incorporé dans les coûts d'exploitation des terrains de stationnement ainsi que dans les coûts d'exploitation de la perception de billets d'entrée au centre de foires, etc.

**Note 12 : Frais d'entretien mécanique**

Il s'agit d'un estimé basé sur l'expérience du Groupe Productivité Plus lors de la construction de centres de foires. Cet estimé s'élève à un coût de 0,33 \$/ pi. car. ou 456 000 pi. car. x 0,33 \$ / pi. car. = 150 480 \$

**Note 13 : Frais de conciergerie**

Ces coûts s'élèvent à 1,06 \$ / pi. car. soit 456 000 pi. car. x 1,06 \$ / pi. car. = 483 360 \$

**Note 14 : Frais de déneigement, entretien, vidanges**

Ces frais s'établissent annuellement<sup>1)</sup> à :

**a) Déneigement**

|                                                                |                                |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| 2500 places de stationnement x 120 pi <sup>2</sup> / véhicules | 300 000 pi <sup>2</sup> .      |
| Plus : aires de circulation et voies d'accès                   | <u>200 000 pi<sup>2</sup>.</u> |

|       |                           |
|-------|---------------------------|
| Total | 500 000 pi <sup>2</sup> . |
|-------|---------------------------|

|                                                                 |           |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| 500 000 pi. car. ÷ 10,76 pi <sup>2</sup> / mètre <sup>2</sup> = |           |
| 46 469 mètres <sup>2</sup> x 1,70 \$ / mètre <sup>2</sup> =     | 79 000 \$ |

**b) entretien extérieur des jardins** 80 000 \$  
(jardiniers et achat annuel de fleurs, arbustes, etc.)

**c) Vidanges (estimé à 0,223 \$ / pi<sup>2</sup>.**  
entretien extérieur des jardins 95 511 \$

|              |                          |
|--------------|--------------------------|
| <b>Total</b> | <b><u>254 511 \$</u></b> |
|--------------|--------------------------|

(1) Groupe Productivité Plus

## FRAIS DE VENTE

**Note 15 : Salaires de vente et marketing <sup>(15)</sup>** (Voir tableau nos 4 et 5)

|                                                                              | Année 2004              |
|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| • salaire du directeur des relations publiques et du marketing <sup>16</sup> | 0 \$                    |
| • salaire du directeur des événements et préposé aux ventes                  | <u>65 000 \$</u>        |
| <b>Total</b>                                                                 | <b><u>65 000 \$</u></b> |

**Note 16 : Frais de séjour, hébergement, déplacement et représentation**  
Source : Le Groupe Productivité Plus

**Note 17 : Publicité et promotion 2004**

|                                            | Année 2004               |
|--------------------------------------------|--------------------------|
| • Frais de publicité, voir chapitre 5.7.1) | 50 000 \$                |
| • Frais de promotion (voir chapitre 5.7.2) | <u>90 000 \$</u>         |
| <b>Total</b>                               | <b><u>140 000 \$</u></b> |

Source : Le Groupe Productivité Plus

**Note 18 : Avantages sociaux (ventes et marketing)**  
Ils s'élèvent à 26 % des coûts salariaux.

---

<sup>15</sup> Sans les avantages sociaux

<sup>16</sup> Poste assumé par le directeur général

## FRAIS D'ADMINISTRATION

**Note 19 : Salaires d'administration<sup>17</sup>** (Voir tableaux 4 et 5)

Année 2004

- |                                |                  |
|--------------------------------|------------------|
| • Salaire du directeur général | 95 000 \$        |
| • Salaire du contrôleur        | <u>60 000 \$</u> |

|              |                          |
|--------------|--------------------------|
| <b>Total</b> | <b><u>155 000 \$</u></b> |
|--------------|--------------------------|

**Note 20 : Avantages sociaux administration**

|                   |           |
|-------------------|-----------|
| 26 % x 155 000 \$ | 40 300 \$ |
|-------------------|-----------|

**Note 21 : Salaires de bureau** (Voir tableaux 4 et 5)

|                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------|-----------|
| Salaire d'une secrétaire/réceptionniste/<br>commis de bureau | 28 500 \$ |
|--------------------------------------------------------------|-----------|

|              |                         |
|--------------|-------------------------|
| <b>Total</b> | <b><u>28 500 \$</u></b> |
|--------------|-------------------------|

**Note 22 : Avantages sociaux** (salaires de bureau)

26 % x 28 500 \$ = 7 410 \$

**Note 23 : Dépenses de bureau**

Source : Groupe Productivité Plus

---

<sup>17</sup>Sans les avantages sociaux

4 : **Assurance responsabilité**

Assurance responsabilité professionnelle en cas d'annulation  
d'événements hors du contrôle des administrateurs du centre de foires.

ses,

Notons que le Centre d'expositions de Laval devra exiger que les  
promoteurs disposent d'une assurance responsabilité civile pour au moins  
3 millions \$ et de l'assurance incendie d'un minimum de 5 millions de \$. Le  
solde sera couvert par une police d'assurance aux frais du Centre  
d'expositions.

itive,

5 : **Frais de communication**

Il s'agit des frais suivants :

- téléphone
- fax
- cellulaire
- site internet
- câble haute vitesse
- etc.

6 : **Honoraires professionnels**

Honoraires de vérification comptable, honoraires des conseillers juridiques  
et autres.

7 : **Mauvaises créances**

Elles s'établissent à 1 % des ventes.

8 : **À COURT TERME**

9 : **Comptes-clients**

Ils s'établissent, en moyenne, à 45 jours.

**Note 34 :    Autres équipements (Voir tableau 8.)**

**Note 35 :    Amortissement accumulé : autres équipements**

Le taux s'établit à 20 % l'an sur le solde décroissant.

**Note 36 :    Frais de 1er établissement**

Voir note 29a).

## **PASSIF À COURT TERME**

**Note 37 :    Emprunt bancaire**

C'est la marge de crédit bancaire utilisée. Le taux d'intérêt s'établit à 8,5 %

**Note 38 :    Comptes-fournisseurs**

Les comptes fournisseurs sont payés, en moyenne, à 45 jours.

## **PASSIF À LONG TERME**

**Note 39 :    Emprunt sur équipement**

Cet emprunt se chiffre à 3 901 000 \$ et sera remboursé sur 3 ans, à raison de trois versements, dont 1 500 000 \$ la première et la deuxième année, et 901 000 \$ la troisième année. Le taux d'intérêt a été fixé à 8% l'an.

**Note 40 :    Emprunt à long terme**

Il s'agit d'un prêt à terme d'une valeur de 2,0 millions \$, remboursable sur 2 ans, à raison d'un versement de 1,0 millions de \$ à la fin de la 1ère année et de 1,0 million \$ à la fin de la deuxième année. Le taux d'intérêt s'établit à 8 % l'an.

## **AVOIR DES ACTIONNAIRES**

### **Note 41 : Mise de fonds de Ville de Laval**

La mise de fonds de Ville de Laval pourrait prendre la forme d'un don de terrain, comme ce fut le cas à Québec. Cette mise de fonds s'établit au tiers des coûts d'immobilisation du projet (à l'exclusion des équipements et du mobilier), soit  $\frac{1}{3}$  de 66 600 000 \$ = 22 200 000 \$.

### **Note 42 : Mise de fonds du gouvernement du Québec**

Il s'agit d'une subvention non remboursable d'une valeur de 22 200 000 \$ versée par le gouvernement du Québec.

### **Note 43 : Mise de fonds du gouvernement du Canada**

IDEM

### **Note 44 : Bénéfices non répartis (BNR)**

Ce sont les bénéfices accumulés par le centre de foires à chaque année.

## **Annexe**

### **Tableaux complémentaires**

**Tableau 10**

**Revenus globaux générés par le Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**  
*(cinq premières années d'exploitation*  
*(en 000 \$)*

| Année                                                                                                              | 2004               | 2005          | 2006          | 2007          | 2008          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Revenus provenant :</b>                                                                                         |                    |               |               |               |               |
|                                                                                                                    | <i>(en 000 \$)</i> |               |               |               |               |
| . Location d'espace d'exposition                                                                                   | 5 849              | 6 592         | 6 986         | 7 226         | 7 370         |
| . Restauration et banquets (tableaux 11 et 12 )                                                                    | 854                | 1 018         | 1 228         | 1 244         | 1 256         |
| . Bars (tableau 13 )                                                                                               | 656                | 780           | 978           | 987           | 996           |
| . Stationnement des voitures (tableau 14 )                                                                         | 603                | 682           | 853           | 865           | 870           |
| . Prises électriques aux stands d'exposition<br>(tableaux 15 -16 )                                                 | 723                | 779           | 876           | 849           | 909           |
| . Services d'eau et de drainage (tableau 17)                                                                       | 42                 | 45            | 51            | 49            | 53            |
| . Services de vestiaires (tableau 18 )                                                                             | 143                | 164           | 204           | 205           | 208           |
| . Redevances sur billets d'entrée (tableau 19 )                                                                    | 600                | 712           | 892           | 900           | 909           |
| . Revenus de commandites <sup>1</sup> (estimés)                                                                    | 525                | 650           | 750           | 850           | 900           |
| <b>Total</b>                                                                                                       | <b>9 995</b>       | <b>11 422</b> | <b>12 818</b> | <b>13 175</b> | <b>13 471</b> |
| 1) Tableau électronique extérieur, affichage intérieur, commandite pour la raison sociale du Centre d'expositions, |                    |               |               |               |               |
| ententes spéciales avec les fournisseurs de nourriture, compagnies de bière, compagnie de                          |                    |               |               |               |               |
| boissons gazeuses, etc.                                                                                            |                    |               |               |               |               |

Tableau 11

**Revenus et dépenses provenant de la restauration au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
 (Période 2004 à 2008) - (en \$ constants de 2001)**

| <b>Revenus :</b>                                                                                       | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Nombre de visiteurs (000) <sup>1)</sup>                                                                |             |             |             |             |             |
| Consommation per capita (1,15 \$)                                                                      | 571         | 678         | 850         | 858         | 866         |
| <b>Revenus totaux <sup>2)</sup><br/>(en ,000 \$)</b>                                                   | <b>656</b>  | <b>780</b>  | <b>978</b>  | <b>987</b>  | <b>996</b>  |
| <b>Dépenses :</b>                                                                                      |             |             |             |             |             |
| • achat nourriture et salaires (en ,000 \$)                                                            | 262         | 312         | 391         | 395         | 398         |
| • honoraires de gestion (en ,000 \$)                                                                   | 100         | 100         | 100         | 100         | 100         |
| autres frais (logiciels pour caisses enregistreuses,<br>emballage, gaz, électricité etc.) (en ,000 \$) | 60          | 70          | 89          | 92          | 92          |
| <b>Total des frais (en 000 \$)</b>                                                                     | <b>422</b>  | <b>482</b>  | <b>580</b>  | <b>587</b>  | <b>590</b>  |
| <b>Bénéfices nets (en ,000 \$)</b>                                                                     | <b>234</b>  | <b>298</b>  | <b>398</b>  | <b>400</b>  | <b>406</b>  |

*Note : La gestion de la restauration serait confiée à une firme externe de gestionnaires professionnels spécialisée. On assume que le Centre d'expositions de Laval fournit tous les équipements suivants : cuisinières au gaz ou électriques, réchauds, réfrigérateurs, chambre froide, chaises et tables, caisses enregistreuses, etc.*

1) Salon « Grand public »

2) Sans taxes

Source : Expo-Cité

**Tableau 12**

**Revenus et dépenses provenant des banquets et machines distributrices  
 au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**

(Période 2004 à 2008) - (en \$ constants de 2001)

|                                           | 2004      | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       |
|-------------------------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
|                                           |           |            |            |            |            |
| <b>Revenus totaux (en ,000 \$)</b>        | 168       | 238        | 250        | 257        | 260        |
| <b>Dépenses :</b>                         |           |            |            |            |            |
| achat nourriture et salaires (en ,000 \$) | 67        | 95         | 100        | 103        | 104        |
| honoraires de gestion (en ,000 \$)        | 27        | 35         | 35         | 35         | 35         |
| Total des frais (en 000 \$)               | 94        | 130        | 135        | 138        | 139        |
| <b>Bénéfices nets (en ,000 \$)</b>        | <b>74</b> | <b>108</b> | <b>115</b> | <b>119</b> | <b>121</b> |

*Note : La gestion des banquets serait confiée à une firme spécialisée externe de gestionnaire professionnels.*

*La gestion des machines distributrices serait effectuée par le personnel du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval.*

*Source : Expo-Cité, Québec et étude de marché du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval, Groupe Productivité Plus, octobre 2000*

**Tableau 13**

**Revenus et dépenses<sup>1)</sup> provenant des bars pour les foires commerciales<sup>2)</sup> de type "Grand public"  
 au nouveau Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
 (Période 2004 à 2008 - (en \$ constants de 2001))**

|                                                                     |             |             |             |             |             |
|---------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Revenus :</b>                                                    | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
| • Nombre de jours d'activités <sup>2)</sup> (salons "Grand public") | 59          | 71          | 78          | 80          | 79          |
| • Nombre de visiteurs (000), (Salons "Grand public")                | 571         | 678         | 850         | 858         | 866         |
| • Consommation de bière (en \$/capita) (1,15 \$)                    |             |             |             |             |             |
| <b>Revenus provenant de la vente de bière<br/>(en, 000 \$)</b>      | <b>656</b>  | <b>780</b>  | <b>978</b>  | <b>987</b>  | <b>996</b>  |
| <b>Dépenses (en 000 \$):</b>                                        |             |             |             |             |             |
| • Coût des matières premières                                       | 103         | 121         | 153         | 154         | 156         |
| • Coût de la main-d'œuvre                                           | 38          | 46          | 50          | 51          | 51          |
| • Honoraires de gestion                                             | 75          | 100         | 100         | 100         | 100         |
| <b>Sous-total dépenses</b>                                          | <b>216</b>  | <b>267</b>  | <b>303</b>  | <b>305</b>  | <b>307</b>  |
| <b>Revenus nets (en 000 \$)<sup>3)</sup></b>                        | <b>440</b>  | <b>513</b>  | <b>675</b>  | <b>682</b>  | <b>689</b>  |

1) Le coût d'achat d'une caisse de 24 bières s'élève à 20 \$ et le centre d'expositions commerciales et horticoles pourra recevoir une caisse gratuite à toute les 4caisses, s'il négocie correctement avec les compagnies de bière

Un barman coûte environ 8,50 \$ / heure plus les avantages sociaux, soit 10,71\$ au total. Il s'agit d'employés temporaires, non-syndiqués. Au Centre d'expositions commerciales et horticoles et on peut prévoir l'embauche d'environ 4barman x 10 heures x jour/ nombre de jours d'activité

2) Voir Étude de marché du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval et révision des prévisions du nombre de jours d'activité compte tenu de l'élimination d'une quinzaine d'événements, faute d'espace, durant les mois de pointe de mars et d'octobre, et l'ajout d'un nouvel événement de type "Grand public" depuis janvier 2001

3) Sans taxes

Source : Expo-Cité, Québec

**Tableau 14**  
**Revenus et dépenses<sup>1)</sup> provenant de l'exploitation du terrain de stationnement**  
**au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**  
**Période 2004 à 2008 - (en % constants de 2001)**

| <b>Revenus :</b>                                                                                                                                                                                | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| • Nombre de visiteurs (000) (salons "Grand public" et foires spécialisées)                                                                                                                      | 686         | 783         | 976         | 985         | 995         |
| • Nombre de stationnements (000)                                                                                                                                                                | 99          | 112         | 140         | 142         | 143         |
| • Prix du stationnement pour une voiture <sup>1)</sup> (en \$ )                                                                                                                                 | 6,09        | 6,09        | 6,09        | 6,09        | 6,09        |
| • Nombre de jours d'activité (salons "Grand public" et foires spécialisées)                                                                                                                     | 137         | 150         | 159         | 158         | 160         |
| <b>Revenus de stationnement (en 000 \$)</b>                                                                                                                                                     | <b>603</b>  | <b>682</b>  | <b>853</b>  | <b>865</b>  | <b>870</b>  |
| <b>Dépenses (en 000 \$) :</b>                                                                                                                                                                   |             |             |             |             |             |
| • coût de la main-d'oeuvre préposée aux kiosques de perception : 3 personnes x 2 quarts de travail ou 8 personnes x 7 heures / jour x 12,75 \$ / heure x nbre jours d'activité/an (en 000 \$)   | 98          | 107         | 113         | 113         | 114         |
| • coût de la main-d'oeuvre préposée aux kiosques de perception lors des jours de montage/démontage : 1 personne x 10 hres / jour x 12,75 \$ / hre x nbre jours de montage/démontage (en 000 \$) | 9           | 13          | 14          | 14          | 15          |
| • Coût de la main-d'œuvre servant à placer les automobilistes ou 3,5 personnes x 10 hres / jour x 10,00 \$ / hre x nbre jours d'activité (en 000 \$)                                            | 69          | 75          | 80          | 79          | 80          |
| <b>Sous-total (main-d'oeuvre)</b>                                                                                                                                                               | <b>176</b>  | <b>195</b>  | <b>207</b>  | <b>206</b>  | <b>209</b>  |
| <b>Plus : avantages sociaux <sup>2)</sup></b>                                                                                                                                                   | <b>28</b>   | <b>31</b>   | <b>33</b>   | <b>33</b>   | <b>33</b>   |
| <b>Total des dépenses (en 000 \$)</b>                                                                                                                                                           | <b>204</b>  | <b>226</b>  | <b>240</b>  | <b>239</b>  | <b>242</b>  |
| <b>Bénéfices nets (en 000 \$ )<sup>1)</sup></b>                                                                                                                                                 | <b>399</b>  | <b>456</b>  | <b>613</b>  | <b>626</b>  | <b>628</b>  |
| 1) Sans taxes<br>2) Avantages sociaux = 16 %                                                                                                                                                    |             |             |             |             |             |

Tableau 15

**Revenus<sup>1)</sup> provenant des frais d'électricité, d'accrochage au plafond, de communications et de loyers  
 du Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
 (Période 2004 à 2008) - (En \$ constants de 2001)**

|                                                                                                                                   | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| • Nombre de stands d'exposition                                                                                                   | 5 600      | 5 999      | 6 803      | 6 517      | 7 081      |
| • Revenus provenant du raccordement électrique, par stand d'exposition, (65 \$)                                                   | 65 \$      | 65 \$      | 65 \$      | 65 \$      | 65 \$      |
| • Revenus provenant de l'accrochage de banderoles au plafond : 65 \$ / hre (1 stand sur sept environ)                             | 9,29 \$    | 9,29 \$    | 9,29 \$    | 9,29 \$    | 9,29 \$    |
| <b>Revenus totaux (en ,000 \$)</b>                                                                                                |            |            |            |            |            |
| • Raccordement électrique                                                                                                         | 364        | 390        | 442        | 423        | 460        |
| • Accrochage au plafond                                                                                                           | 53         | 57         | 64         | 62         | 67         |
| • Stockage (voir tableau 16)                                                                                                      | 15         | 18         | 19         | 21         | 20         |
| • Communications (voir tableau 16)                                                                                                | 224        | 240        | 272        | 261        | 283        |
| • Loyers provenant des 10 salles de réunion :<br>(10 salles x 50 % (taux d'occupaton) x 125 \$ / jr X nombre de jours d'activité) | 37         | 44         | 49         | 52         | 49         |
| • Loyer provenant de l'espace de bureau (3000 pi. car.) occupé par Hortiparc @ 10 \$ / pi. car.)                                  | 30         | 30         | 30         | 30         | 30         |
| <b>Total</b>                                                                                                                      | <b>723</b> | <b>779</b> | <b>876</b> | <b>849</b> | <b>909</b> |
| <b>Dépenses (en , 000 \$):</b>                                                                                                    |            |            |            |            |            |
| • Frais alloués à des entrepreneurs (électricité, accrochage et communications)                                                   | 353        | 380        | 429        | 414        | 446        |
| <b>Revenus nets encaissés par le Centre de foires (en ,000 \$) <sup>(1)</sup></b>                                                 | <b>370</b> | <b>399</b> | <b>447</b> | <b>435</b> | <b>463</b> |
| (1) Sans taxes                                                                                                                    |            |            |            |            |            |
| Source : Expo-Cité, Québec                                                                                                        |            |            |            |            |            |

**Tableau 16**

**Revenus provenant de la location d'espace de stockage, et de communications  
 au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**

**Période 2004 à 2008 - (en \$ constants de 2001)**

|                                                                                                                                                                       | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| • Espace de stockage maximum (en pi <sup>2</sup> )                                                                                                                    | 5000        | 5000        | 5000        | 5000        | 5000        |
| • Prix de location (en cents par pi. car.)                                                                                                                            | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           |
| • Revenus totaux de stockage x nombre jours d'activité,<br>• ( en 000 \$)                                                                                             | 14,8        | 17,8        | 19,5        | 21          | 20          |
| • Revenus de communications (prises téléphoniques,<br>fax, modem câble, cartes de crédit, etc.) (en moyenne<br>100 \$ par stand d'exposition) en 000 \$ <sup>1)</sup> | 224         | 240         | 272         | 261         | 283         |
| Moins : frais alloués à un entrepreneur (en 000 \$)                                                                                                                   | 190         | 204         | 231         | 222         | 241         |
| <b>Revenus nets (communication) (en 000 \$)</b>                                                                                                                       | <b>34</b>   | <b>36</b>   | <b>41</b>   | <b>39</b>   | <b>42</b>   |

1) Environ 40 % des stands utilisent ce service

Tableau 17

**Revenus nets<sup>1)</sup> générés par la vente de services d'eau et de drainage facturés aux exposants  
 lors de foires commerciales et horticoles au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval**

**(Période 2004 - 2008)  
 (En \$ constants de 2001)**

|                                                                                              | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|------|
| • Nombre de stands d'exposition (en unité)                                                   | 5600   | 5999   | 6803   | 6517   | 7081 |
| • Clientèle utilisant ce service (en unité)<br>(3 à 4 % des utilisateurs de stands)          | 168    | 180    | 204    | 196    | 212  |
| • Coût de raccordement aux services d'eau et de<br>drainage, par stand (250 \$ \$ par stand) | 250 \$ | 250 \$ | 250 \$ | 250 \$ | 2505 |
| <b>Revenus totaux<br/>(en ,000 \$)</b>                                                       | 42     | 45     | 51     | 49     | 53   |
| <b>Dépenses :</b>                                                                            |        |        |        |        |      |
| • frais alloués aux entrepreneurs (en 000 \$)                                                | 25     | 27     | 30     | 29     | 32   |
| <b>Revenus nets encaissés par le Centre de foires<br/>(en ,000 \$)</b>                       | 17     | 18     | 21     | 20     | 21   |

(1) Sans taxes

Source : Expo-Cité, Québec

Tableau 18

Revenus nets <sup>1)</sup> générés par les vestiaires au Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval

(Période 2004-2008)  
 (En \$ constants de 2001)

|                                                                                           | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| • Nombre de visiteurs (en 000)                                                            | 686        | 783        | 976        | 995        |            |
| • Clientèle utilisant le vestiaire <sup>1)</sup> :<br>(12 à 15 % des visiteurs) (en 000 ) | 82         | 94         | 117        | 118        | 119        |
| • Prix du vestiaire, par personne <sup>2)</sup> , (en \$ )                                | 1,74 \$    | 1,74 \$    | 1,74 \$    | 1,74 \$    | 1,74 \$    |
| <b>Revenus totaux<br/>(en , 000 \$)</b>                                                   | <b>143</b> | <b>164</b> | <b>204</b> | <b>295</b> | <b>208</b> |
| Dépenses :                                                                                | 72         | 82         | 102        | 102        | 104        |
| • Frais alloués à un opérateur (en 000 \$)                                                |            |            |            |            |            |
| <b>Revenus nets encaissés par le Centre de foires<br/>(en ,000 \$) <sup>3)</sup></b>      | <b>71</b>  | <b>82</b>  | <b>102</b> | <b>103</b> | <b>104</b> |

1) et 2) : Source : Expo-Cité

3) Sans taxes

Tableau 19

**Revenus<sup>1)</sup> et dépenses provenant de la perception des billets d'entrée  
 au Centre de foires commerciales et horticoles de Laval  
 Période 2004 à 2008 - (En \$ constants de 2001)**

|                                                                                                                                                                                                          | 2004        | 2005        | 2006        | 2007        | 2008        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| • Nombre de visiteurs (en 000 ) (Salon "Grand public")                                                                                                                                                   | 571         | 678         | 850         | 858         | 866         |
| • Coût moyen d'un billet d'entrée <sup>(1)</sup> , en \$                                                                                                                                                 | 7           | 7           | 7           | 7           | 7           |
| • Nombre de jours d'activité (ou salons "Grand public")                                                                                                                                                  | 59          | 71          | 78          | 80          | 79          |
| • <b>Revenus totaux (en 000 \$)</b>                                                                                                                                                                      | <b>3997</b> | <b>4746</b> | <b>5950</b> | <b>6006</b> | <b>6062</b> |
| • <b>Redevances perçues par le Centre de foires (15 %) (en 000 \$)</b>                                                                                                                                   | 600         | 712         | 892         | 900         | 909         |
| <b>Dépenses :</b>                                                                                                                                                                                        |             |             |             |             |             |
| • Coût de la main-d'œuvre préposée à la billetterie ou 4 personnes x 2 quarts de travail x 10 heures /jr x 12,75 \$ / hre x nombre de jours d'activité (foires "Grand public") (en 000 \$)               | 63          | 76          | 84          | 86          | 85          |
| • Coût de la main-d'œuvre préposée aux tourniquets et à la sécurité ou 4 personnes x 2 quarts de travail x 10 heures /jr x 10,00 \$/hre x nombre de jours d'activité (foires "Grand public") (en 000 \$) | 50          | 60          | 65          | 67          | 66          |
| • Salaires de 1 chef de la billetterie (en 000 \$)                                                                                                                                                       | 85          | 85          | 85          | 85          | 85          |
| • Plus : avantages sociaux (en 000 \$) <sup>(2)</sup>                                                                                                                                                    | 40          | 44          | 46          | 46          | 46          |
| <b>Total des dépenses (en 000 \$) <sup>(3)</sup></b>                                                                                                                                                     | <b>238</b>  | <b>265</b>  | <b>280</b>  | <b>284</b>  | <b>282</b>  |
| <b>Bénéfices nets :</b>                                                                                                                                                                                  |             |             |             |             |             |
| <b>Redevances moins dépenses totales (en ,000 \$)</b>                                                                                                                                                    | <b>362</b>  | <b>447</b>  | <b>612</b>  | <b>616</b>  | <b>627</b>  |
| Source : Expo-Cité                                                                                                                                                                                       |             |             |             |             |             |
| 1) Prix du billet sans taxes<br>2) Plus 16 % d'avantages sociaux pour la main-d'oeuvre préposée à la billetterie et aux tourniquets et 26 % pour le chef de la billetterie<br>3) Sans taxes              |             |             |             |             |             |

Tableau 20

Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
Prévision de la demande d'espace brut d'exposition  
par les promoteurs de salons "Grand public" et de foires spécialisées

Superficie en pi<sup>2</sup> (000)

Période 2004 à 2008

| <u>Année :</u>     | <u>2004</u> | <u>2005</u> | <u>2006</u> | <u>2007</u> | <u>2008</u> |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Superficies</b> | 5 620       | 6 468       | 6 934       | 7 036       | 7 260       |

Source : Étude de marché - Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval - préparée par le Groupe Productivité Plus, 24 octobre 2000 ; révision des prévisions d'espace requis compte tenu de l'élimination d'une quinzaine d'événements ne pouvant avoir lieu faute d'espace durant les mois de pointe de février, mars et octobre, ainsi que de l'ajout d'un nouveau salon "Grand public" ayant réservé de l'espace au Centre d'expositions de Laval depuis janvier 2001.

**Tableau 21**

**Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
 Prévion de la demande de stands d'exposition  
 pour les salons "Grand public" et les foires spécialisées**

**Période 2004 à 2008**

| <b>Années</b>                                       | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007<sup>2</sup></b> | <b>2008</b>        |
|-----------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Nombre de stands<sup>1</sup><br/>(en unités)</b> | 5 600       | 5 999       | 6 803       | 6 517                   | 7 081 <sup>2</sup> |

1) Source : Étude de marché - Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval - préparée par le Groupe Productivité Plus, 24 octobre 2000 ; révision de la prévision du nombre de stands d'exposition compte tenu de l'élimination d'une quinzaine d'événements durant les mois de pointe de mars et d'octobre, faute d'espace, et ajout d'un nouveau salon "Grand public" depuis la remise de l'étude de marché.

2) Il y a des foires commerciales qui ont lieu au deux ans.

Tableau 22

Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
Prévision du nombre de visiteurs à des salons "Grand public" et à des foires spécialisées

(visiteurs (en 000))

Période 2004 à 2008

| Années                           | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|
| Nombre de visiteurs <sup>1</sup> | 686  | 914  | 976  | 985  | 995  |

Source : Étude de marché - Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval - préparée par le Groupe Productivité Plus, 24 octobre 2000 et révision des prévisions du nombre de visiteurs avec l'élimination d'une quinzaine d'événements ne pouvant obtenir de l'espace durant les mois de pointe de mars et d'octobre, et l'ajout d'un nouveau salon "Grand public" depuis janvier 2001.

Tableau 23

Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval  
Prévision du nombre de salons "Grand public" et de foires spécialisées

(Nombre d'événements en unité)

Période 2004 à 2008

|                         | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|
| Événements <sup>1</sup> | 42   | 44   | 47   | 47   | 48   |

Source : Étude de marché - Centre d'expositions commerciales et horticoles de Laval - préparée par le Groupe Productivité Plus, 24 octobre 2000 et révision du nombre d'événements compte tenu de l'élimination d'une quinzaine d'événements ne pouvant avoir lieu faute d'espace d'exposition durant les mois de pointe de mars et d'octobre, ainsi que de l'ajout d'un nouveau salon "Grand public" depuis la remise de l'étude de marché.