

HYDRO-QUÉBEC

Vers une autre hausse de tarif

HÉLÈNE BARIL

Fort de l'appui de plusieurs spécialistes qui estiment que l'électricité ne coûte pas assez cher au Québec, Hydro-Québec se présente ce matin devant la Régie de l'énergie pour justifier une autre augmentation de ses tarifs.

Hydro réclame une hausse de 2,7 % à compter du 1^{er} avril 2005. Si la société d'État obtient gain de cause, il s'agira de la troisième augmentation du prix de l'électricité en un peu plus d'un an, pour un bond total de 7,1 %. Pendant cette période, le niveau de l'inflation n'a augmenté que d'environ 2 %.

Pour l'économiste Pierre Fortin, Hydro est sur la bonne voie. La société d'État doit absolument augmenter ses tarifs plus rapidement que l'inflation pour réduire la surconsommation et se donner au plus vite une marge de manoeuvre qui lui permettra d'accroître ses exportations, estime-t-il.

Une augmentation de 7,1 % en 15 mois, c'est beaucoup en peu de temps, croient par contre les organismes qui s'opposent à cette nouvelle requête d'Hydro-Québec. « Il s'agit d'une hausse injustifiée », explique Isabelle Therrien, membre du comité sur l'énergie de l'Union des consommateurs.

Après les neuf premiers mois de l'année, le profit engrangé par Hydro atteignait déjà 1,8 milliard de dollars, souligne-t-elle. « Si le gouvernement veut renflouer ses coffres, qu'il passe par la fiscalité. »

Selon l'Union des consommateurs, la facture d'électricité accapare déjà 15 % des revenus de plusieurs ménages au Québec. L'électricité coûte moins cher ici qu'ailleurs en Amérique, reconnaît Isabelle Therrien, mais les contribuables québécois ont payé pour le développement d'Hydro-Québec et doivent bénéficier de cet investissement collectif. « Il s'agit d'un bien essentiel dans un climat extrêmement froid. »

L'Union des consommateurs, qui regroupe neuf Associations coopératives d'économie familiale (ACEF), a invité la population à manifester son opposition à une nouvelle hausse des tarifs d'électricité ce matin devant les bureaux de la Régie de l'énergie, au Square Victoria à Montréal.

30 \$ par année

Dans sa requête à la Régie de l'énergie, Hydro-Québec ne peut pas justifier sa hausse de tarifs par la nécessité de se doter d'une marge de manoeuvre pour faire plus d'argent en exportant davantage, comme le souhaite le premier ministre Jean Charest.

Devant la Régie, Hydro-Québec est scindée en trois entités distinctes, soit Production, Distribution et Transport, dont seules les deux dernières sont obligées par la loi à rendre des comptes publiquement.

La division Production engrange les revenus d'exportation et c'est la division Distribution qui doit justifier la hausse de tarifs. Jusqu'à maintenant, Hydro avait plaidé la nécessité de rentabiliser chacune de ses divisions, la Distribution étant la plus déficitaire, selon la nouvelle comptabilité de la société d'État.

Cet argument ne peut plus être utilisé, puisque la division Distribution est devenue rentable cette année. Hydro veut toutefois atteindre le rendement autorisé par la Régie pour la division Distribution, et une partie de la hausse de tarif demandée vise à obtenir ce rendement de 9,4 %.

La société d'État explique aussi que le coût des approvisionnements nécessaires pour satisfaire la demande au Québec est en hausse.

Hydro-Québec Distribution peut compter sur un bloc d'énergie de 165 térawattheures de la division Production à un coût de 2,79 cents le kilowattheure. Au-delà de cette quantité, la division Distribution doit s'approvisionner sur le marché en lançant des appels d'offres.

Le seuil de 165 Twh n'a pas encore été dépassé, à cause surtout de la grève à l'Aluminerie de Bécancour, qui est un des plus gros clients d'Hydro. Hydro prévoit toutefois que la consommation devrait dépasser les 165 Twh en 2005, l'année visée par la demande tarifaire. Hydro-Québec Distribution a lancé des appels d'offres pour compléter ses approvisionnements de 2005 et le coût moyen de cette énergie tourne autour de 7 cents le Kwh. Le coût est deux fois plus élevé que le tarif patrimonial, mais une bonne partie de cet argent reste dans les coffres d'Hydro puisqu'il est versé à la division Production.

► Voir HYDRO en page 2

Jean-Marc Eustache PDG de l'année au Québec



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

Les lecteurs de *La Presse Affaires* n'ont laissé planer aucun doute. À l'issue de la consultation s'étant déroulée du 25 novembre au 1^{er} décembre, ils ont choisi sans équivoque Jean-Marc Eustache, président et chef de la direction du voyageur Transat A.T. comme PDG de l'année au Québec. M. Eustache a largement devancé les cinq autres PDG en nomination cette année, récoltant le tiers de tous les votes reçus. Il succède à Alain Bouchard, de Couche-Tard, qui avait été le choix des lecteurs l'an dernier. Jean-Marc Eustache a été couvert d'éloges par les participants, qui voient en Transat une histoire de succès attribuable au flair, à l'humanisme et aux décisions éclairées de son président, cofondateur de l'entreprise ayant vu le jour au printemps 1987. Transat A.T. est désormais l'une des 10 plus grandes sociétés intégrées de tourisme au monde, ayant affronté avec brio les turbulences de l'après-11 septembre 2001. À lire en page 5, une entrevue de notre journaliste Marie Tison avec le PDG de l'année. (En page 2, nous publions les résultats de la consultation et les noms des cinq gagnants des prix de participation.)

CHIFFRE DU JOUR

9,1%

Le taux de chômage à Montréal en novembre dernier était de 9,1 % comparativement à 5,2 % pour Québec et 11,3 % pour Saguenay. Dans la région d'Ottawa-Gatineau, il était de 6,2 % et à Toronto, il se situait à 7,4 %. Le taux de chômage a augmenté en novembre 2004 dans toutes ces grandes villes par rapport au mois précédent.

Source : Statistique Canada

Acqu^zition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise: www.acquization.biz

3264005A

3268200

Le spectacle de la gestion

PDG célébrités, plans d'affaires en forme de slogan, souci obsessionnel de l'image... Le spectacle est omniprésent dans la gestion des entreprises. Il peut toutefois mobiliser ou générer le cynisme.

JACINTHE TREMBLAY

VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

Le professeur de management brésilien Thomaz Wood est un cinéphile averti. Il est particulièrement fasciné par ces films où réalité et fiction s'entremêlent au point où la seconde transforme la première.

Dans *Wag the Dog*, par exemple, une guerre créée de toute pièce par un cinéaste vient modifier la course à la présidence américaine. Plus près de nous, *Jésus de Montréal* présente le parcours d'un comédien qui interprète le Christ dans une pièce de théâtre, qui meurt et ressuscite à la faveur de don d'organes.

En observant les organisations, Thomaz Wood a constaté l'utilisation de procédés similaires pour séduire les clients et mobiliser les troupes. Il

présentait ses réflexions sur ces entreprises « spectaculaires » la semaine dernière à Montréal, à l'invitation du Centre de recherche et d'intervention pour le travail, l'efficacité organisationnelle et la santé (CRITEOS) de HEC Montréal.

Gestion spectacle

« Dans notre société du spectacle, plusieurs organisations deviennent le

► Voir VIE en page 2

AUJOURD'HUI

Les films canadiens, ça rapporte

Portrait de JB Media. Une compagnie qui, trois ans après avoir été mise sur pied, est désormais une des plus grosses entreprises privées de production de films au Canada.

Page 3

Une boisson à l'assaut du monde

Après avoir conquis les Canadiens, la boisson énergétique Base se lance à l'assaut de l'Europe et du Moyen-Orient. Une opération menée par Érick Geoffrion.

Page 4

Redressement spectaculaire

Dans une situation catastrophique il y a à peine quelques années, Alimentation R. Denis a retrouvé la rentabilité.

Page 6



Louez une A4 1.8 T CVT 2005

pour
399\$
par mois*

**Aucune mensualité
pendant deux mois
dépôt de garantie
remboursable de 0 \$

Visitez www.concessionnairesaudimontreal.com

Suivre, jamais. audicanada.ca



*Contribution d'un concessionnaire Audi de Montréal participant requise. Jusqu'à concurrence d'un total de 1000 \$ pour deux mensualités. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire. **Taux de location fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 42 mois au taux annuel de 3,26 %, avec acompte de 5 686 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 0 \$ et première mensualité de 399 \$. Obligation totale découlant du bail : 16 758 \$. Montant dû au début du bail : 5 686 \$. Montant calculé en fonction du PDSF de 37 086 \$ de la Audi A4 1.8 T berline 2005 incluant la boîte de vitesses variable continue multitransmission, l'ensemble commodités et l'ensemble confort. Autres options en sus. Taxes, immatriculation, droits, inspection de prélivraison, assurances, fret de 600 \$ et frais administratifs (y compris les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers) en sus. Livraison avant le 31 décembre 2004. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution du concessionnaire requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Demandez les détails au concessionnaire. « Audi », « A4 », « multitrans » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de AUDI AG. « Advantage Audi » est une marque de service de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2004. Pour en savoir plus sur Audi ou l'Avantage Audi, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez audicanada.ca.

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

83,91¢ US

VARIATION

62,44¢€

SOMME REQUISE POUR ACHETER

UN DOLLAR US:

1,1917\$

UN EURO:

1,6014\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL

4,25%

TAUX DE LA BANQUE DU CANADA

2,5%

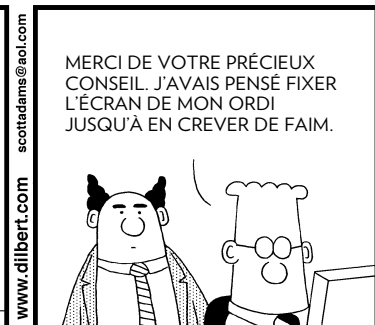
OR (NY gold)

456,00\$ US

PÉTROLE (North sea brent)

38,10\$ US

DILBERT



Le spectacle de la gestion

VIE suite de la page 1

royaume de la fantaisie, du discours et de la manipulation des symboles », dit-il. Il donne en exemple une prestation de Steve Balmer, vice-président de Microsoft, lors d'un événement de l'entreprise. Entrant sur scène dans un état proche de la transe, il lance aux cadres et employés réunis : « Je n'ai que trois mots à vous dire. J'adore cette compagnie. »

Selon Thomaz Wood, Steve Balmer faisait là bien plus qu'un témoignage personnel. Il disait à l'auditoire que Microsoft est le nec plus ultra du monde corporatif et que tout le monde doit adorer y travailler.

« Dans l'industrie de la gestion spectacle, on adore les métaphores et la simplification des processus et des idées complexes. On s'alimente des histoires à succès diffusées dans les médias d'affaires et des portraits élogieux de PDG célèbrités. On change au gré des modes lancées par les gourous et les consultants », explique Thomaz Wood.

Thomaz Wood ne rejette pourtant pas en bloc les constructions métaphoriques de la gestion spectacle. « La référence à des énoncés de mission et valeurs, par exemple, peut donner un sens et une cohésion aux membres de l'organisation. Mais l'usage de la fiction comme outil de mobilisation peut aussi devenir une pathologie », dit-il.

C'est le cas lorsque les organisations s'abreuvent des modes en gestion, sans égards à leurs impacts véritables et à leurs objectifs fondamentaux.

« Au Brésil, plusieurs entreprises se vantent de faire évaluer leurs cadres par leur patron, leurs pairs et leurs employés — évaluation 360 degrés. Or, dans une société fortement hiérarchisée comme la nôtre, les subalternes ne disent pas ce qu'ils pensent. C'est donc une évaluation de façade », dit-il.

Thomaz Wood questionne égale-

ment la prétention de plusieurs organisations de s'acquitter de leurs responsabilités sociales en épousant les causes à la mode. « Ces programmes servent d'abord à améliorer l'image. Ils ne traduisent pas une réelle volonté de s'engager dans la communauté », note-t-il.

À la suite d'une étude menée auprès de 54 entreprises brésiliennes, il a constaté que l'implantation des systèmes intégrés de gestion avait été tristement marquée par les effets pervers de l'industrie de la gestion spectacle.

« Les consultants ont fait un marketing exceptionnel, les médias en ont beaucoup parlé et plusieurs entreprises ont adopté ces systèmes par imitation, sans atteindre les résultats promis », estime M. Wood.

Besoin de rituels

Irrmann Olivier, professeur en management international à HEC Montréal, constate lui aussi que la capacité de communiquer prend de plus en plus de place dans la gestion des organisations. « Un PDG d'entreprise multinationale doit livrer un bon *show* universel », dit-il.

Selon M. Olivier, cette gestion spectacle n'est pas un problème en soi. « Toutes les sociétés ont besoin de rituels qui contribuent à la cohésion. Les gens ont besoin des éléments humains que l'on retrouve dans les grands événements corporatifs et les fêtes pour se mettre en confiance, par exemple lors du démarrage de grands projets ou de grands changements », rappelle-t-il.

Encore faut-il que le changement ou le projet aient un sens. « Certaines organisations deviennent malades du changement. Elles bousculent tout même lorsque ça va bien. Elles suivent des modes basées sur peu de recherches et de résultats réels. Les dirigeants tombent dans le piège des modes et des idées réductrices », souligne-t-il.



PHOTO MICHEL GRAVEL. LA PRESSE®

« Dans l'industrie de la gestion spectacle, on adore les métaphores et la simplification des processus et des idées complexes. On change au gré des modes lancées par les gourous et les consultants », explique Thomaz Wood, professeur de management brésilien et cinéphile averti

Lorsque le spectacle prend le pas sur la substance, ses effets mobilisateurs sont anéantis. Le spectacle provoque alors le cynisme à l'interne. Après avoir vu défiler la qualité totale, la réingénierie, les normes ISO et

les systèmes intégrés de gestion, les employés décrochent du discours annonciateur de merveilles.

Dans ces cas, une vieille formule s'applique : chat échaudé craint l'eau froide.

Vers une autre hausse de tarif

HYDRO suite de la page 1

La division Distribution plaide aussi que l'augmentation prévue des taux d'intérêt alourdira ses paiements d'intérêt. Depuis deux ans, Hydro a beaucoup profité de la baisse des taux d'intérêt pour améliorer son bilan. Ses frais financiers ont baissé de 10 % en 2003 et la baisse est de 19,3 % depuis le début de 2004.

Hydro estime que la hausse qu'elle réclame fera augmenter la facture moyenne d'électricité de 30 \$ par année. La société d'État suggère à ses clients de changer leurs comportements pour mieux absorber la hausse des tarifs. Par exemple, une baisse de la température ambiante de 24 à 20 degrés Celsius pendant la nuit permettrait d'économiser 45 \$ par année.

Hydro propose un changement d'habitudes mais elle ne va pas jusqu'à proposer une augmentation de tarif qui varierait selon la consomma-

tion. La société d'État l'a fait une fois, et le gouvernement du Québec l'a déjà obligée à faire marche arrière devant le tollé que ça avait suscité. Les opposants soutenaient qu'une telle mesure aurait pour effet de pénaliser les plus démunis, qui consomment souvent beaucoup d'électricité parce qu'ils vivent dans des logements mal isolés.

En rabrouant Hydro, le gouvernement Charest avait promis de mettre lui-même de l'avant un programme pour atténuer les effets des hausses du prix de l'électricité pour les plus pauvres. On l'attend toujours.

Gel des dépenses?

Pour mieux faire passer ses hausses de tarifs, Hydro s'est engagée à geler ses coûts d'exploitation pendant cinq ans, soit entre 2003 et 2008. Le porte-parole de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Richard Fahey, doute qu'Hydro puisse res-

pecter sa promesse. Stables entre 2001 et 2003, les dépenses de la société d'État sont reparties à la hausse cette année, a-t-il constaté.

La FCEI, un regroupement de PME, s'inquiète particulièrement de la hausse des salaires et des coûts d'entretien du réseau dont Hydro fait état dans les documents déposés devant la Régie. Ces hausses varient entre 3,6 et 5,2 %, ce qui est « un peu exagéré », soutient Richard Fahey.

La FCEI s'oppose par ailleurs à une augmentation des tarifs d'électricité supérieure au taux d'inflation, ce qui est contraire à ce que les dirigeants d'Hydro avaient promis lorsque le gel des tarifs a été levé en 2003.

Depuis un an, le coût de l'électricité a bondi de 4,4 %, a-t-il rappelé, ce qui est difficile à absorber dans les entreprises. Résultat, « 85 % des PME du Québec s'inquiètent au sujet de leur rentabilité », note Richard Fahey.

NOUVEAUX SYMBOLES BOURSISERS À TORONTO

La Bourse de Toronto a entrepris au début octobre une réforme de ses symboles boursiers. L'objectif est d'informer les investisseurs quant aux divers droits que peuvent détenir leurs actions. Les cinq suffixes ajoutés aux symboles ont les significations suivantes :

- SV** Vote subalterne (droit de vote inférieur à celui d'autres actions de la même société)
- NV** Sans droit de vote (droit de vote inexistant sinon dans des cas exceptionnels)
- MV** Vote multiple (droit de vote supérieur à celui d'autres actions de la même société)
- LV** Vote limité (droit de vote que sur certaines questions tel que prévu au prospectus)
- RV** Vote restreint (droit de vote soumis à des restrictions quant au nombre ou le pourcentage de votes qui peuvent être exercés par une personne)

Chaque lundi, *La Presse Affaires* présente les titres qui seront modifiés au cours de la semaine.

LES CHANGEMENTS SUIVANTS SERONT APPORTÉS CETTE SEMAINE

	ANCIEN SYMB.	NOUVEAU SYMB.	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR
Graystone Corporation MV	GRY.B	GRY.MV.B	6 décembre
Graystone Corporation SV	GRY.A	GRY.SV.A	6 décembre
Molson Inc. CI A NV	MOLA	MOL.NV.A	6 décembre
Molson Inc. CI B MV	MOL.B	MOL.MV.B	6 décembre
Teck Cominco Ltd. CI A MV	TEK.A	TEK.MV.A	6 décembre
Teck Cominco Ltd. CI B SV	TEK.B	TEK.SV.B	6 décembre



POURQUOI TRAVAILLER POUR UN AUTRE ?

Vous voulez être votre propre patron? Tapez www.acquizition.biz: le nouveau service Internet voué à la recherche d'entreprises et de franchises. Simple, sûr et confidentiel, il est gratuit pour les acheteurs. Entrez vos critères de recherche et vous serez avisé par courriel aussitôt qu'un vendeur éventuel se manifeste. Vous pouvez aussi y repérer agents, courtiers et autres ressources professionnelles. Chez Acquization.biz, l'occasion fait le patron.

Acquizition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise: (514) 499-0334 • www.acquizition.biz

PME

LA PRESSE AFFAIRES



PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE

Jean Bureau et Stephen Greenberg (à droite) ont bâti en un an une des plus grandes entreprises privées de production de films au Canada.

Les films canadiens, ça rapporte!

YVES GINGRAS

Sortez un nouveau billet de 20 \$ et lisez-y la citation de Gabrielle Roy à l'endos. Vous y êtes ? « Nous connaîtrions-nous seulement un peu nous-mêmes sans les arts ! » Cette parole pourrait être de Jean Bureau et Stephen Greenberg, copropriétaires de JB Media et Incendo Media.

« Notre fierté ne se mesure pas par nos succès financiers ou les critiques élogieuses. On veut simplement contribuer à l'industrie culturelle », affirme tout de go Jean Bureau, directeur de JB Media. Et la contribution est majeure.

Trois ans après sa mise sur pied, l'entreprise en est déjà à son 14^e téléfilm, la propulsant du coup au premier rang des producteurs canadiens de téléfilms. Le dernier en liste, *Jean's Fate*, sera réalisé par Louis Bélanger, le cinéaste du fameux *Gaz Bar Blues*.

Grâce à la synergie découlant de la présence sous le même toit d'un producteur (JB Media) et d'un distributeur (Incendo Media), ce film a déjà trouvé preneur au Canada auprès de TNM, Super Écran et Movie Central et sera de surcroît distribué partout dans le monde.

JB Media maintient ainsi le cap sur l'objectif de cinq téléfilms par année qu'elle s'était fixée lors de sa création. La division production fournit ainsi de l'emploi sur une base annuelle à environ de 60 à 70 personnes. De nombreux autres réalisateurs de renom, tels François Gingras (*Fortier*) et Richard Roy (*Le Dernier Chapitre*), font maintenant partie de l'écurie

de JB Media. Si messieurs Bureau et Greenberg ont beau prétendre être de glace devant les honneurs, il n'en demeure pas moins qu'ils sont tout fiers d'exhiber le trophée Georges Foster Peabody qu'un de leurs films, *L'interrogatoire de Michael Crowe*, a mérité. Cette distinction est la plus ancienne dans le domaine de l'audiovisuel aux États-Unis.

Et l'entreprise ne se contente plus de produire que des films. Elle vient de terminer la production d'une *soap* de 78 épisodes de 30 minutes. Cette série, intitulé *Metropia*, porte sur les péripéties d'un groupe de jeunes torontois d'origines multiethniques coïncés entre les valeurs traditionnelles de leurs familles et les moeurs nord-américaines.

Par exemple, la série, diffusée par une chaîne torontoise destinée aux communautés culturelles, aborde des thèmes comme l'homosexualité.

Selon M. Bureau, cette série a constitué tout un défi car il a fallu mener des recherches intensives pour trouver des comédiens de minorités culturelles. « Non seulement nous devons trouver des comédiens dans des milieux qui nous étaient peu familiers, mais on devait encore retenir des candidats *sexy* car il s'agit d'un *soap* avec tout le rêve que cela comporte », explique-t-il.

La famille

Si JB Media peut prétendre depuis peu au titre de producteur numéro un, Incendo Media fut dès ses débuts un important diffuseur canadien. Il faut dire que nos deux compères ont

baigné dans le monde du showbiz depuis leur plus tendre enfance et ils ont su cultivé leurs contacts.

Stephen est en effet le fils de feu Harold Greenberg, le fondateur d'Astral Média, important acteur de l'industrie avec un chiffre d'affaires de plus de 500 millions de dollars. Jean, pour sa part, est le fils d'André Bureau, ancien président du CRTC et président du conseil d'Astral.

Comme on dirait en Gaule, ils sont tombés dans la potion magique étant petits. Stephen et Jean cumulent ainsi plus de 35 ans d'expérience dans le milieu.

Incendo Media, dirigé par Stephen, s'occupe de distribution et a déjà conclu des ententes avec de nombreux joueurs importants du milieu. À titre d'exemple, nos deux associés sont les distributeurs exclusifs pour le Québec des films de la célèbre entreprise DreamWorks, propriété entre autres de Steven Spielberg, et à qui on doit quelques mégasuccès dont *Shrek* 1 et 2.

Au sujet de *Shrek* 2, M. Bureau considère qu'il s'agit d'un très bon exemple que les cassettes vidéo et, plus récemment, les DVD, n'ont pas nui à l'industrie du cinéma comme le prétendaient les prophètes de malheur.

« Le DVD du premier *Shrek* a créé beaucoup d'attente et les gens se précipitent en masse dans les salles pour voir la suite », se réjouit-il. Inutile de dire que Stephen et Jean prévoient de bonnes recettes pour ce film, quoiqu'ils se fassent silencieux lorsque vient le temps de parler chiffres.

Parmi les studios avec lesquels Incendo a négocié des ententes, on retrouve entre autres Showtime, Twentieth Century Fox, Hearst Entertainment, Revolution Studios, etc. Une belle brochette !

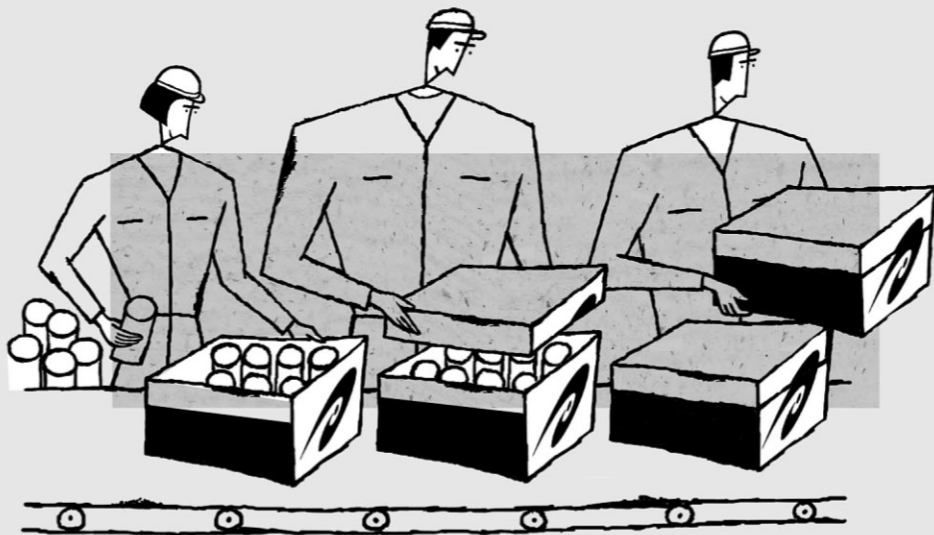
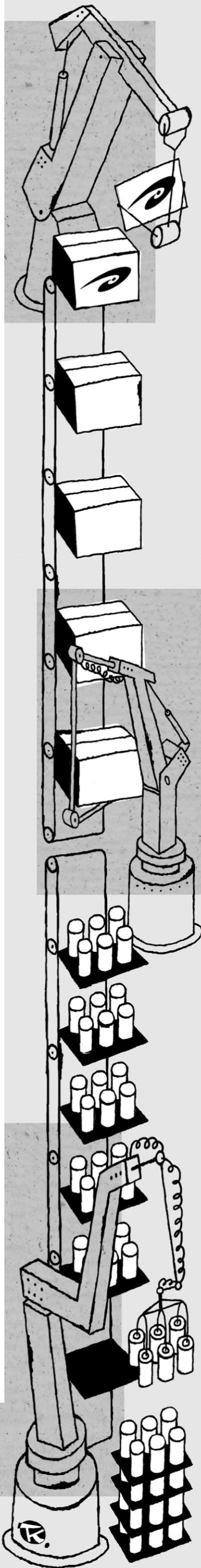
Si tout va bien pour eux, nos deux associés s'accordent toutefois pour souligner l'importance de maintenir les crédits d'impôt pour la production de films.

« Nous comptons sur des infrastructures uniques à Montréal que ce soit en matière de studios, d'effets spéciaux, de techniciens, de postsynchronisation, etc. Cependant, nous ne pourrions jamais nous battre comme les immenses sociétés américaines sans les crédits d'impôt. Il en va de la culture canadienne », explique Stephen qui s'enthousiasme beaucoup lorsqu'il s'agit d'identité culturelle.

« L'aide de l'État ne lui coûte rien en bout de ligne. Toutes les études démontrent que le gouvernement récolte plus en retombées économiques que ce qu'il a versé initialement en aide », commente Jean Bureau.

M. Bureau rappelle que la production de films canadiens, par opposition au tournage de films américains, est beaucoup moins fluctuante et dépend moins des variations du dollars, d'où l'importance de l'encourager.

De toute façon, fait-il valoir, même le tournage de films américains profite à l'industrie canadienne puisqu'on dispose d'infrastructures faisant de Montréal un centre de production reconnu mondialement.



VOTRE CROISSANCE À L'ÉCHELLE DE RICHTER

Il fut un temps dans les premiers pas de votre PME où votre chaîne de montage n'avait qu'un seul maillon : vos deux bras. Maintenant que vous avez joint l'énergie d'une équipe à de précieuses ressources technologiques, quelle sera votre prochaine étape ?

RSM Richter, c'est plus de soixante associés qui consacrent temps, énergie et savoir-faire à la croissance de leurs clients, et ce depuis 1926. Affilié au 6^e plus grand réseau mondial de cabinets indépendants d'experts-comptables, RSM Richter prodigue à ses clients des services de pointe qui reposent sur un sens aigu des affaires et une grande expérience pratique. Un seul but anime toute cette équipe d'élite de plus de trois cent cinquante membres professionnels : votre succès, à la hauteur de vos ambitions.

Montréal (514) 934.3400 • Toronto • Calgary • www.rsmrichter.com

RSM! Richter

Expertise comptable, conseil, croissance.

LA PRESSE AFFAIRES

COMMERCE DE DETAIL

BOISSONS ÉNERGÉTIQUES

Un Montréalais fait une percée mondiale

LAURIER CLOUTIER

Après avoir trouvé de nombreux amateurs au Canada, la boisson énergétique Base, de Montréal, entre chez plusieurs détaillants d'Europe et du Moyen-Orient. Le président-fondateur de Base Concept, Érick Geoffrion, croit qu'un prochain financement, qui devrait être « annoncé avant Noël », aidera Base à se rapprocher du deuxième rang mondial.

M. Geoffrion ne veut pas dévoiler son chiffre d'affaires mais la Base ferait déjà partie des 10 boissons énergétiques les plus vendues dans le monde. Le dirigeant précise qu'après trois ans, Base Concept réalise ses premiers profits, grâce notamment à son positionnement haut de gamme. Base se veut un concept global qui conduira à la création d'un éventail complet de produits naturels.

L'entente sur le financement n'est pas encore signée. Cette nouvelle source de fonds vise à assurer la croissance soutenue de l'entreprise. M. Geoffrion affirme : « il y a plusieurs offres sur la table, pour un placement privé ou une première émission d'actions, et les négociations ont atteint le sprint final ».

Érick Geoffrion et Robert Séguin détiennent la majorité des actions de Base Concept et ils ont comme partenaires Ugo Cianciulli, le designer Jean-Pierre Viau (concepteur du restaurant Le Toqué) et Marc Lefebvre, qui gère les bureaux de Paris.

Le président de 37 ans a une longue feuille de route internationale dans la distribution de produits de consommation. Avant Base Concept, il a été président de Make Up For Ever Canada. Après avoir découvert ce maquillage professionnel, à Paris, l'entrepreneur en a refait la mise en marché, ouvert des comptoirs dans les magasins Eaton de Montréal, Toronto et Vancouver et exporté son concept à Paris dans les magasins Galeries Lafayette, Le Bon Marché et Le Printemps. Le groupe européen du luxe LVMH a par la suite racheté son réseau de distribution.

À titre de président de La Baignoise USA/Canada, rachetée par le Groupe Batteur, Érick Geoffrion avait auparavant fait entrer ses produits pour le bain notamment chez Holt Renfrew, La Baie et Sak's Fifth Avenue, en plus de créer la gamme Origins pour Estée Lauder USA. Dès sa sortie de l'UQAM, le diplômé avait pris la présidence des Montres Poco & Modell, un produit fabriqué à Hong Kong et qu'il vendait dans 300 magasins.

Le marché des boissons énergétiques enregistre une croissance



PHOTO ANDRÉ TREMBLAY

Érick Geoffrion a déjà une longue feuille de route dans la distribution internationale de biens de consommation et veut créer une gamme complète de produits naturels pour Base, « un concept global ».

un peu partout, à commencer par l'Europe. La pénétration se fait aux dépens du cola, du café et du thé. Le leader mondial, Red Bull, d'Autriche, réalise un chiffre d'affaires de plus de deux milliards.

De nombreux athlètes se tournent vers les eaux à valeur ajoutée pour améliorer leur performance, selon le président de Base. L'eau seule ne peut compenser les pertes encourues lors d'une activité physique soutenue, selon l'American Dietetic Association. Il faut une boisson contenant des glucides pour fournir de l'énergie aux muscles et remplacer les sels minéraux perdus.

Un récent sondage réalisé au Canada révèle l'effervescence de ce marché. La croissance des ventes atteint 47 % au Canada et 57 % au Québec. Les Ontariens restent toutefois rébarbatifs, mais « quand ils prendront la vague, le marché canadien va sans doute doubler », selon Érick Geoffrion, qui emploie 22 personnes. « Le marché de Vancouver-Whitler va

bien. C'est le deuxième marché au pays, après celui du Québec. L'Europe demeure en tête, loin devant les États-Unis et l'Amérique du Sud ».

Les consommateurs se préoccupent davantage de leur santé et veulent savoir ce qu'il y a dans leur assiette. La dernière foire du Sial, à Paris, a confirmé que la tendance est au bien-être alimentaire, à l'efficacité des produits et au nomadisme, selon Érick Geoffrion. En Grande-Bretagne, la consommation de boissons énergétiques a augmenté de 366 % depuis 1996 et, depuis quatre ans, de 128 % par année aux États-Unis.

Au Canada, Base Concept a conclu une entente de distribution avec Labatt en 2003 et l'a renforcée cette année, avec le réseau de vente Van de Water-Raymond. La Base se retrouve ainsi dans près de 20 000 points de vente, tels des centres sportifs, des bars, des supermarchés IGA et Provigo, de même que chez Couche-Tard.

En outre, Base Concept vient tout juste de conclure une entente

de distribution avec Interbrew pour partir à la conquête du marché européen qui, en 2006, devrait générer à lui seul plus de 4 milliards US de ventes. La Base est en train d'entrer dans les supermarchés Auchan et Carrefour, a souligné son président, qui négocie déjà en Belgique, au Pays-Bas et au Luxembourg. Nestlé a approché Base Concept, pour l'Europe de l'Est. Quant aux États-Unis, M. Geoffrion veut être sûr de son coup avant d'y entrer.

La Base est déjà disponible au Moyen-Orient depuis 2002, de même qu'en France. Prochainement, la Base doit entrer en Arabie Saoudite, au Koweït au Maroc, en Espagne et en Angleterre. Avec comme partenaires des joueurs de hockey professionnels d'origine québécoise, Base Concept fait ses premiers pas en Suisse où elle vient d'ouvrir un premier B Bar, à Lausanne, aménagé par le designer Jean-Pierre Viau.

D'après la compagnie, les sportifs et ceux qui aiment s'éclater sur le plancher de danse toute la

nuit trouvent dans la Base un apport énergétique grâce à son contenu d'extraits de plantes, de jus de fruits et de minéraux. La firme montréalaise a en outre lancé une eau vitaminée, Eau + Énergie, à consommer pendant l'activité sportive (comme l'ont fait les hockeyeurs du Canadien l'an dernier), comparativement à la Base, ingurgitée avant et après.

Érick Geoffrion planifie déjà le lancement de barres énergétiques et n'écarte pas une association avec un géant de la distribution, pour une croissance plus rapide.



CARRIÈRES

OÙ EST L'EMPLOI ?

Le samedi dans **LA PRESSE**



700

Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

CLIENT CONSOMMATEUR PLUS
nouveau réseau révolutionnaire au Québec.
Message téléphonique de 60 secondes au:
514-409-2076

OPPORTUNITÉ UNIQUE
Concept révolutionnaire, retour sur investissement extraordinaire dès la 1ère année, mise de fonds +/- 30 000 \$, aucun frais de franchise ni de royauté. Hâtez-vous à réserver un territoire protégé. M. Dubois,
1-877-349-1800 (9 h à 17 h)

PRÊTS et subventions des gouvernements pour votre petite entreprise existante ou nouvelle. Appelez 1-800-417-2927.



800

Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENTS DE NOM

Avis de demande de dissolution
AVIS est par les présentes donné que la compagnie/personne morale **HADZIRA TOPCAGIC INC.** constitué en vertu de la Loi sur les compagnies (Québec) et ayant son siège social au 10620 Ave Bois de Boulognes, app 15, Montréal, Qc H4N 1K7, demandera au Registrare des entreprises du Québec la permission de se dissoudre.
Signé à Montréal, le 6 décembre 2004.
R 850

Fondation Armand-Frappier

remise de la

Bourse Michel Saucier – 14 000 \$



De gauche à droite : M. Pierre Talbot, directeur du Centre INRS-Institut Armand-Frappier, Mme Rosemonde Mandeville, présidente, Biophage Pharma, M. Clément Joly, FCA, associé Raymond Chabot Grant Thornton et président et chef de la direction de la Fondation Armand-Frappier, Mme Annie Locas, étudiante, M. Michel Saucier, ex-président et chef de la direction, Sabex, M. Pierre Lapointe, directeur général de l'INRS.



ACHETEZ UNE VOLVO ET PARTEZ POUR L'EUROPE.

VOLVO
pour la vie

VOICI LE PROGRAMME « SOUVENIR D'EUROPE ». ALLEZ CHERCHER VOTRE NOUVELLE VOLVO PERSONNALISÉE EN EUROPE ET DÉCOUVREZ TOUT UN MONDE DE RÉCOMPENSES SPECTACULAIRES. CE PROGRAMME COMPREND DES BILLETS D'AVION ALLER-RETOUR, L'EXPÉDITION DE VOTRE VÉHICULE AU CANADA ET BIEN PLUS. SI VOUS SOUHAITEZ VIVRE UNE EXPÉRIENCE EUROPÉENNE INOUBLIABLE, COMMUNIQUEZ AVEC UPTOWN VOLVO OU VISITEZ LE SITE WWW.VOLVOCANADA.COM/VCIC.



UPTOWN VOLVO 4900, rue Paré, Montréal (514) 737-6666 www.uptown-volvo.com

Le bon père de famille

Jean-Marc Eustache, de Transat A.T., choisi PDG de l'année par les lecteurs de *La Presse Affaires*.



MARIE TISON

« J'ai 56 ans, bientôt 57, je n'ai fait qu'une chose dans ma vie, je n'ai qu'un intérêt, Transat, lance Jean-Marc Eustache. Lorsque, tranquillement, la fin s'en vient, le fait d'être choisi, ça montre que j'ai réussi certaines choses. »

Les lecteurs de *La Presse Affaires* ont choisi le président et chef de la direction de Transat A.T. comme PDG de l'année au Québec. Au-delà des qualités de gestionnaire de M. Eustache (le titre de son entreprise a carrément quintuplé au cours des 18 derniers mois), les lecteurs ont tenu à souligner ses qualités humaines : « une personne généreuse et vraie », « un homme simple et de grand cœur », « un homme visionnaire et sans prétention, affable et courtois ».

Beaucoup d'employés de Transat, qui se définit comme une société intégrée spécialisée dans l'organisation, la commercialisation et la distribution de voyages vacances, ont voté pour leur patron. Cela ne surprend guère le principal intéressé, compte tenu des liens qui existent au sein de l'entreprise. Plusieurs personnes sont à l'emploi de Transat depuis ses débuts, en 1987.

C'est d'ailleurs pourquoi il a été si déchirant de rationaliser les effectifs de Transat après les événements du 11 septembre 2001.

« Il a fallu éliminer 25 % des emplois et couper les salaires des employés et des cadres, alors que ce qu'il y a de plus important chez Transat, ce sont justement les employés et les cadres », se désole-t-il.

Plusieurs agents de voyage ont également voté pour M. Eustache, invoquant son « affinité incroyable avec les agents de voyage » et le fait qu'il ait su « défoncer des barrières afin d'améliorer les conditions des voyageurs et des professionnels du voyage au Québec ».

M. Eustache rappelle que les trois fondateurs de Transat, Philippe Sureau, Lina De Cesare et lui-même, avaient fait leurs premiers pas au sein de Tourbec, une agence de voyage qui visait plus particulièrement les jeunes et qu'ils ont relancée en 1979.

« Nous sommes des agents de voyage, c'est notre métier de base, affirme-t-il. Les agents de voyage savent que nous sommes très faciles d'accès. Il y a un lien qui s'est créé avec le temps. »

Il y a aussi le fait que Transat croit à l'importance des agences de voyage et n'a pas essayé de les écarter en privilégiant un accès direct avec la clientèle. L'entreprise a bien fait des expériences avec Internet, mais elle a constaté que si ce médium se prêtait particulièrement bien à la vente de simples billets d'avions, les clients préféreraient encore faire affaire avec des agents de voyages pour réserver des forfaits ou des croisières.

« Jamais vu réussir »
C'est entre autres pour cela que M.



PHOTO ARCHIVES LA PRESSE

Jean-Marc Eustache a reçu un appui sans équivoque des lecteurs de *La Presse Affaires*. Par ailleurs, de nombreux employés de Transat ont voté pour lui, prouvant la qualité des liens qui existent au sein de l'entreprise.

Eustache ne craint pas outre mesure la concurrence du grossiste Go Travel Direct, qui distribue ses produits directement par Internet ou par téléphone.

« J'en ai vu, des gens qui vendaient en direct, mais je n'en ai jamais vu réussir. »

« Ma famille, c'est Transat, indique M. Eustache. Mes employés, ce sont comme mes enfants. Quand je les vois se développer au sein de Transat, je suis heureux. »

L'apparition de nouveaux transporteurs comme Zoom, la compagnie soeur de Go Travel Direct, ne lui fait pas peur non plus. « J'ai 27 ans dans ce métier, explique-t-il. Pendant ce temps, j'ai vu 22 compagnies aériennes disparaître au Canada. La compétition, il y en a toujours eu, il y en aura toujours. »

Par contre, la hausse du coût du carburant le préoccupe, même si le renforcement de la devise canadienne et deux surcharges de carburant ont permis d'en mitiger les effets quelque peu.

« Ça ne m'empêche pas de dormir, mais parfois, ça me réveille », avoue le grand patron de Transat.

Après plusieurs trimestres très positifs, Transat se retrouve maintenant devant un problème inusité : que faire avec son encaisse de 300 mil-

lions de dollars ? Le fonds d'investissement américain JANA Partners a publiquement demandé à Transat de redistribuer immédiatement la majeure partie de cette somme en procédant à un rachat d'actions, ce qui augmenterait la valeur des actions restantes.

face à un autre 11 septembre. »
M. Eustache veut également garder des fonds pour procéder à la croissance de l'entreprise. « Transat est en excellente forme, nous ferons les derniers rajustements en 2005. Nous voulons maintenant faire des acquisitions. »

Trois marchés
L'entreprise vise trois marchés, à commencer par l'Ontario, où elle voudrait bien prendre la position de tête. Transat occupe présentement 28 % de ce marché : elle voudrait bien en avoir de 35 à 40 %.

Transat regarde également du côté des États-Unis. Le fait de pouvoir compter sur une clientèle américaine, en plus d'une clientèle canadienne et française, permettrait à l'entreprise de négocier des ententes particulièrement avantageuses avec des fournisseurs, comme les hôteliers des pays du Sud.

Transat voudrait aussi affermir sa position en France avec une acquisition.

M. Eustache affirme que Transat était justement sur le point de conclure des acquisitions aux États-Unis, en France et en Grande-Bretagne lorsque les avions pris d'assaut par des terroristes ont frappé le World Trade Center à New York et le Pentagone à Washington, en 2001. « J'ai annulé aussitôt ces transactions », déclare-t-il.

Il affirme qu'à l'heure actuelle, Transat n'a pas de grosses acqui-

sitions en vue. Le grand patron aimerait quand même conclure une ou deux transactions au cours de 2005.

Ce n'est qu'en janvier prochain que Transat divulguera ses résultats pour l'ensemble de l'exercice 2004, clos le 31 octobre dernier. Les trois premiers trimestres sont cependant prometteurs, avec des revenus de 1,7 milliard, en hausse de 2,4 % sur la même période de l'exercice précédent, et un bénéfice net de 61,1 millions. Les trois premiers trimestres de 2003 avaient donné lieu à une perte nette de 1,7 million.

M. Eustache admet que cette performance cache un élément négatif. « J'ai mon canard boiteux », soupire-t-il.

Acquis en 1996, le grossiste français Look Voyages enregistré encore des pertes cette année. M. Eustache entend régler la question en 2005 pour que la filiale devienne profitable au cours de 2006, grâce notamment à une nouvelle direction et un repositionnement.

Une autre tâche attend le président de Transat en 2005 : commencer à préparer une relève au trio Sureau-De Cesare-Eustache, toujours à la tête de l'entreprise.

« Nous n'allons pas partir demain matin, mais il est important de laisser cette entreprise à une autre équipe que nous, à des jeunes qui continueront à développer l'entreprise. »

« L'exemple parfait d'un *success story* québécois »

Voici quelques-uns des nombreux commentaires reçus en marge du vote pour choisir le PDG de l'année

**JEAN-MARC EUSTACHE
TRANSAT A.T.**

Transat A.T. est un exemple parfait d'un *success story* québécois. Des débuts avec de simples moyens, de la détermination et beaucoup d'efforts. Au-delà de la performance du titre en Bourse, il faut reconnaître son rôle de leader dans l'industrie canadienne. Il est aussi parmi les grands voyagistes au monde.

Richard Bolduc, Sainte-Adèle

Je connais Jean-Marc depuis plus de 30 ans (je lui enseignais à l'UQAM); c'est à la fois un génie et un bourreau de travail. À partir de Tourbec en 1979, il a réussi à construire un empire dans le domaine du voyage. Transat est un chef-d'oeuvre d'intégration verticale. Il a réussi à construire en sachant naviguer très adroitement pour éviter de se faire écrasé par les grands.

Normand Fortier, Montréal

Jean-Marc Eustache a toujours été un grand visionnaire, un homme d'actions et de cœur. Dans un domaine où tout peut basculer du jour au lendemain, avec des événements et tragédies imprévisibles, il

a toujours su apporter des plans de relance rapidement et d'une façon excessivement rassurante.

Kathy Laplante, Thetford Mines

**FRANÇOIS-JEAN COUTU
GROUPE JEAN COUTU**

François-Jean Coutu est près de ses employés, il sait s'entourer de professionnels en qui il peut faire confiance, tout comme l'a fait son père auparavant. Il est prêt à relever les défis et à faire de bonnes acquisitions mais pas à n'importe quel prix. La progression de l'entreprise est calculée. Nous avons confiance en la famille Coutu, autant pour les projets au Canada qu'aux États-Unis, où son frère démontre lui aussi son talent d'entrepreneur.

Josée Trépanier, Boucherville

**ROBERT DUTTON
RONA**

Convertir un groupement d'achats en une entreprise cotée en Bourse et faire d'une entreprise québécoise une entreprise nationale... il faut de la vision, du cran et beaucoup de travail. Robert Dutton en est le grand responsable.

Yves Graton Boucherville

**GUY LALIBERTÉ
CIRQUE DU SOLEIL**

Il a su intégrer de main de maître, en parfaite symbiose, la discipline du monde des affaires et l'élan créatif du monde du cirque. (...) Et c'est bien là que repose le défi quotidien du monde des affaires, soit de doser toute la rigueur d'une saine gestion au quotidien avec toute l'imagination nécessaire pour déceler et exploiter les nouvelles opportunités.

Marc-André Ménard, Lorraine

Depuis le début, j'ai l'impression de suivre le parcours fabuleux d'un membre de la famille, d'un frère. Chaque critique élogieuse qui le concerne me flatte personnellement. Le Québec peut être fier d'un fils aussi joyeusement entreprenant et talentueux.

Carole Simard, Montréal

Avant-gardiste, visionnaire, audacieux et créatif, il représente magnifiquement non seulement un savoir-faire québécois à l'échelle internationale, mais aussi un modèle de société multi-ethnique et respectueuse de son environnement. Guy Laliberté est pour moi

non seulement le dirigeant de l'année, mais de la décennie.

Sylvie Watine
Baie d'Urfé

**JACQUES LANDREVILLE
UNI-SÉLECT**

Dans une industrie mature comme la distribution de pièces automobiles, Uni-Sélect, sous la gouverne de Jacques Landreville, a su continuer à progresser. Sur le marché américain où un géant comme Genuine Parts (NAPA) domine le marché, réussir à se démarquer demande de grandes qualités de gestionnaire et de visionnaire.

Marc Robillard
Saint-Hubert

ROBERT MILTONAIR CANADA

Je réalise à quel point la restructuration d'Air Canada était une tâche gigantesque. En tant qu'employé d'Air Canada, j'ai participé et j'ai été impliqué directement à la transformation de cette société. Il ne faut pas oublier que même si Air Canada a été privatisé il y a maintenant 15 ans, la structure de cette ancienne société de la Couronne était toujours en place. Après 18 mois de travail intensif, la struc-

ture de cette compagnie est transformée d'un bout à l'autre.

Richard Pépin, Boisbriand

Il y a très peu de points positifs qui ressortent de l'administration Milton, sinon de constamment assaillir le gouvernement pour une aide. À mon sens, l'unique facteur positif qui puisse favoriser Robert Milton, ce fut bien cette entente qu'il s'est négociée, laquelle lui a rapporté des millions pour un dossier guère reluisant. Dans le monde où j'ai oeuvré pendant 35 ans, la performance de Robert Milton ne lui aurait rapporté qu'un congédiement.

Armand J. Doré, Anjou

AUTRES PROPOSITIONS

Voici quelques noms que nos lecteurs ont soumis dans le cadre de notre consultation sur le PDG de l'année.

- Alain Bédard, de Transforce
- Alain Bouchard, Couche-Tard
- Stéphane Crétier, Garda World
- Christiane Germain, Groupe Germain
- Richard Goodfellow, Goodfellow
- Jacques Lamarre, SNC Lavalin
- Henri-Paul Rousseau, Caisse de dépôt et placement
- Paul Tellier, Bombardier

Provigo R. Denis

De la confrontation à la collaboration

Alimentation R. Denis offre un exemple de redressement d'entreprise particulièrement réussi. Au départ : une situation alarmante, sinon catastrophique. À l'arrivée : une entreprise rentable et en croissance, redressée par un couple d'entrepreneurs déterminés. La recette ? Une détermination à toute épreuve et une gestion des ressources humaines exemplaire.

MAURICE LEMELIN
ET NANCY LAUZON

Robert Denis est un consultant à succès. Mais il s'interroge. S'il peut aider son employeur, une firme internationale, et ses clients à faire des profits, pourquoi ne pas utiliser ses talents à servir ses propres intérêts et ceux de ses employés ? Voilà, un entrepreneur est né.

L'occasion d'affaire se présente : un marché d'alimentation. Il est non rentable, présente des problèmes manifestes, mais offre un potentiel intéressant. Une saine gestion va rapidement retourner la situation, croient Robert et Carole, sa femme. Ils hypothèquent leur maison, ont recours à du *love money* (capital risque provenant d'anges financiers) et se lancent en affaires.

Mais le rêve s'évanouit à mesure qu'ils constatent l'ampleur des dégâts. En clair, ils se sont fait avoir. Ce qu'ils croyaient être de petits problèmes techniques prend l'allure d'une situation désastreuse : compresseur, système de réfrigération, comptoirs... tout manque ou est à refaire ! Et derrière les problèmes matériels se profile le plus grave : les problèmes organisationnels et humains.

Chez les employés, le mot d'ordre est « moins on en fait, mieux c'est ». Et gare aux zélés ! Tous les postes clés sont détenus par les membres d'une même famille : le père et ses quatre fils. Douze employés possèdent un casier judiciaire, notamment pour vol à main armée. Le magasin est d'ailleurs couramment victime de vol.

Chaque remarque des propriétaires ou tentative de contrôle leur vaut des repréailles : injures, me-

ÉTUDE DE CAS HEC MONTRÉAL

Chaque année, l'école HEC Montréal réalise une série d'études de cas sur des entreprises et leurs dirigeants.

Ces études servent ensuite à l'enseignement de la gestion.

Pendant 15 semaines, nous publierons chaque lundi la synthèse d'un cas, en collaboration avec HEC Montréal.

Vous pouvez généralement accéder à l'étude intégrale sur le site Internet de HEC Montréal
www.hec.ca/centredecas/fr

nages, dégâts d'eau, etc. Les chiffres sont aussi désastreux ; l'entreprise fait face à un trou financier de 150 000 \$. Qu'à cela ne tienne, les employés veulent être payés en dessous de la table comme c'était la pratique auparavant. La situation semble donc désespérée. Mais le pire est à venir...

Ces employés s'étaient syndiqués du temps de l'ancienne administration. Au renouvellement de la convention collective, les nouveaux propriétaires ouvrent leurs livres et proposent un gel salarial jusqu'à ce que le déficit soit résorbé. Cela provoque un blocage complet. Les employés attendent la distribution de la paye puis débraient. Prévoient-ils être sur le trottoir longtemps, est-ce un débrayage illimité ? Les propriétaires font face à l'inconnu...

Le conflit se prolonge. Plusieurs gestes de nature criminelle sont commis. Le harcèlement est constant. La pression est énorme. Techniquement, l'entreprise est en faillite. À tout moment, la maison du couple peut être saisie, leur commerce perdu.

Commence alors la ronde des visites à la banque et chez le franchiseur. Au banquier, on fait remarquer qu'il n'y aurait rien de drôle à se retrouver avec un tel marché d'alimentation sur les bras. Devant le franchiseur, on plaide la nécessité de collaboration. Finalement, Robert et Carole obtiennent gain de cause. La banque est prête à attendre et le franchiseur accepte d'accorder un prêt sans intérêt de 150 000 \$ pour une période de trois ans.

Il aura fallu un mois de débrayage avant que les employés acceptent de rentrer. Mais si la grève est terminée, le conflit ne l'est pas. Les employés entendent faire payer les propriétaires, eux qui sont plus que jamais convaincus de la nécessité d'un redressement. Leur projet de vie est en péril. L'affrontement semble inévitable.

Le redressement

Le retour au travail s'accompagne de nouvelles règles bien précises : rendement, courtoisie, présence au travail et respect des normes d'hygiène sont désormais exigés. Et les propriétaires entendent bien les faire respecter. Ils implantent un système d'évaluation du rendement et un suivi des dossiers disciplinaires.

Les employés réagissent très négativement. Ils acceptent mal la perte



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

Robert Denis (au centre, en compagnie de sa femme Carole) a mis en application les principes de gestion participative qu'il a découverts durant ses années d'étude.

de contrôle de « leur entreprise ». L'atmosphère est empreinte de violence. Les actes de sabotage sont nombreux : vol, appel à la bombe, peinture sur le camion de livraison, harcèlement.... La police vient même expulser un employé qui avait frappé le propriétaire.

Cette guerre de tranchées dure plus d'un an. Pas moins de 18 plaintes sont déposées au ministère du Travail. Mais, peu à peu, le vent tourne. Toutes les causes sont gagnées par la direction. Plusieurs employés démissionnent, d'autres sont congédiés. De nouvelles embauches sont effectuées. La pression commence à s'inverser.

La situation financière s'améliore également. L'entreprise fait finalement un profit, modeste peut-être, mais c'est un début.

Mobiliser

Forts de leur succès, les propriétaires veulent faire un pas de plus. Robert Denis veut mettre en application les principes de gestion participative qu'il a découverts durant ses années d'étude. Il veut mobiliser ses employés et améliorer leur qualité de vie au travail, des convictions qui l'avaient d'ailleurs incité à devenir entrepreneur. Pour cela, il mise sur les leviers de mobilisation que sont l'information, l'appropriation ou la participation aux décisions, l'intéressement et l'identification.

Robert Denis est convaincu des avantages de communiquer. L'in-

formation, selon lui, ne doit pas demeurer le privilège des dirigeants. Par exemple, les employés sont informés quotidiennement des ventes dans chaque département. Un document, appelé *Le communiqué*, est publié chaque semaine. Les employés peuvent prendre connaissance d'une analyse des ventes et des prévisions pour les semaines suivantes. D'autres renseignements à caractère social sont aussi communiqués. Évidemment, cet esprit d'ouverture implique que tous les résultats financiers sont présentés et expliqués aux employés.

Voilà un climat propice au partage de la prise de décision. Les employés participent désormais activement à la gestion. Chacun des commis gère son allée, planifie ses achats, veille à l'approvisionnement, revoit la disposition, etc. Les décisions importantes, tant ce qui concerne les immobilisations que l'organisation du travail, sont aussi prises en commun. À titre d'illustration, c'est ensemble que propriétaires et employés ont décidé de réaliser trois agrandissements. C'est également conjointement qu'ils ont refusé de créer un quart de travail de nuit et ce, malgré l'insistance du franchiseur.

Comme politique d'intéressement, on a décidé de partager les profits parmi tout le personnel, aussi bien les employés à temps complet qu'à temps partiel. Le choix d'appliquer le partage au profit total (plutôt qu'au profit par département) vise

à stimuler la coopération entre les employés.

Plus précisément, les employés réguliers reçoivent 1/2 % du profit total du magasin ; les assistants 1 % et les gérants, 2 %. Pour les employés à temps partiel, le montant est proportionnel au nombre d'heures travaillées.

En 2003, le partage des profits a représenté sept semaines de salaire pour un commis d'épicerie et le double pour les assistants gérants ! De plus, le salaire horaire payé au magasin est déjà supérieur au marché. Notons aussi que la formation représente 5 % de la masse salariale.

L'ensemble des gestes, petits et grands, semble avoir créé un fort sentiment d'appartenance. Il y a très peu de roulement parmi la centaine d'employés.

Au moment d'écrire ce cas, les résultats étaient probants : un taux de satisfaction des employés de l'ordre de 93 %, des relations du travail harmonieuses et un succès financier remarquable. Les ventes au pied carré dépassent presque du double celles des concurrents. Il en est de même des ventes par personne-heure qui surpassent la moyenne des autres marchands de la bannière. La marge bénéficiaire nette est de presque 3 % comparativement à une moyenne de 1 % dans ce secteur.

Maurice Lemelin est professeur titulaire au service de l'enseignement de la gestion des ressources humaines à HEC Montréal.



« Véhicule sport/utilitaire de l'année » 2005
selon Motor Trend. Encore une caractéristique
qui le distingue des autres VUS.

Où que vous cherchiez, vous ne trouverez pas de véhicule semblable. À preuve, le tout nouveau Land Rover LR3 s'élève bien au-dessus de ses concurrents dans la très sérieuse revue annuelle du magazine *Motor Trend*. Technologie Terrain Response^{MC} brevetée, toit ouvrant à l'avant, toit panoramique Alpine à l'arrière, suspension pneumatique électronique, système de navigation en option, la liste des caractéristiques exclusives au tout nouveau LR3 n'en finit plus. Et nous sommes très fiers aujourd'hui d'en ajouter une de plus : le prix tant convoité dans l'industrie du « véhicule sport/utilitaire de l'année » 2005 du magazine *Motor Trend*.

LAND ROVER LR3 SE 2005

LOCATION À PARTIR DE

699 \$

PAR MOIS

ENTRETIEN PRESCRIT GRATUIT*



LAND ROVER LAVAL
3475 boul. Le Carrefour
Laval
Téléphone : (450) 688-1880
Fax : (450) 688-7080
www.jaguarlaval.com

LAND ROVER ST-LÉONARD
4305 boul. Métropolitain Est
St-Léonard
Téléphone : (514) 725-2221
Division de John Scotti Automotive
www.johnscotti.com

DÉCARIE MOTORS
8255 Bougainville
Montréal
Téléphone : (514) 334-9910
(angle Décarie et de la Savane)
www.decarie.com



Tread lightly (r) Conduisez de façon responsable hors route. (c)2004 Land Rover Canada. PDSF du LR3 SE 2005 - 61 900 \$. Location et financement au taux de 5,9 % offerts sur les LR3 2005 neufs pour une durée maximale de 48 mois par le biais des services financiers Land Rover sur approbation du crédit. (f)Par exemple : location du LR3 SE 2005 à 699 \$ par mois, en se basant sur un taux de location annuel de 5,9 % et un bail de 27 mois, avec versement initial de 5 000 \$ ou un échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 23 873 \$. Valeur résiduelle de 44 726,45 \$. Certaines conditions et une limite de 36 000 km pendant 27 mois s'appliquent. Des frais de 20 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. Dépôt de sécurité (850 \$) et première mensualité exigés. Par exemple : financement de 10 000 \$ au taux d'intérêt annuel de 5,55 % pendant 48 mois, les paiements mensuels sont de 1 414,70 \$, les coûts d'emprunt de 7 185,12 \$ et le total à rembourser de 68 385,60 \$. Exemples de calcul seulement. Ne comprend pas la première mensualité, les frais de transport (995 \$), les options, RDPRM, les taxes et les frais d'immatriculation. Ces offres ne peuvent être combinées à aucune autre. Le concessionnaire peut vendre à un prix inférieur. Le mode de participation du concessionnaire peut avoir une influence sur les coûts. Offres d'une durée limitée pouvant être annulées à tout moment. Veuillez consulter un concessionnaire pour tous les détails. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement.

ÉDITORIAL

Le nécessaire consensus



mboisver@lapresse.ca

MICHÈLE BOISVERT

Pendant toute une journée, la semaine dernière, des spécialistes d'ici, d'Europe et des États-Unis ont participé à une conférence qui avait pour thème : Quel modèle pour le Québec ? Ce forum s'est avéré un exercice extrêmement intéressant. D'abord, parce que l'on n'a pas eu peur d'analyser froidement le modèle québécois et d'en relever les failles. Certaines critiques étaient légitimes et se devaient d'être exprimées.

On ne peut nier que le Québec est la province la plus fortement endettée au pays, alors que notre fardeau fiscal est déjà l'un des plus lourds en Amérique du Nord. Le gouvernement n'a pratiquement plus de marge de manoeuvre. Son efficacité laisse également à désirer, car si le Québec dépense plus per

d'habitants est dans une impasse. Sa dette est faramineuse, représentant 120 % du PIB et le gouvernement ne cesse d'accumuler les déficits. Le taux de chômage est de 17 % et le revenu per capita des Irlandais représente 65 % de la moyenne des revenus gagnés dans les 15 pays qui composent alors la Communauté européenne.

La crise atteint une telle ampleur qu'il faut absolument arrêter l'hémorragie. Tout le monde en est conscient et est prêt à faire sa part. Même le parti d'opposition accepte de ne plus faire d'obstruction systématique et de se ranger du côté du gouvernement. Le temps n'est plus à la partisanerie, mais à la recherche de solutions. De ce consensus naîtra un pacte social : gouvernement, patrons, syndicats et fermiers s'entendront sur la nécessité de réduire la dette.

Le gouvernement pourra ainsi diminuer ses dépenses, en acceptant en contrepartie d'accompagner cette réduction par des baisses d'impôts. À ce nouveau pacte social viendra s'ajouter l'adoption d'un certain nombre de mesures qui contribueront à relancer l'économie irlandaise. Notons à cet effet la déréglementation de secteurs clés comme le transport aérien et les télécommunications, la diminution des taxes corporatives pour attirer les investissements étrangers et la formation d'une main-d'oeuvre qualifiée.

D'autres facteurs pèseront favorablement dans la balance, comme les subventions européennes et le boom économique des années 90. Tous ces ingrédients mis ensemble ont permis à l'Irlande d'accomplir un redressement remarquable. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : le PIB per capita irlandais dépasse aujourd'hui celui de l'Union européenne, son taux de chômage est tombé à 4 %, la dette a été ramenée à 30 % du PIB et le gouvernement enregistre des surplus.

Ce succès de l'Irlande est tout ce qu'il y a de plus stimulant et le Québec devrait s'en inspirer. Nul n'est besoin d'attendre que notre situation atteigne le degré de crise qui affligeait l'Irlande pour amorcer un virage. C'est le temps d'agir, mais pour ce faire, il faudra que le gouvernement fasse un véritable effort de pédagogie pour établir un consensus. Les principaux acteurs de la société québécoise doivent être sensibilisés à l'importance de procéder aux changements nécessaires. Sans cette prise de conscience préalable au consensus, aucun virage ne sera possible.

Le succès de l'Irlande est tout ce qu'il y a de plus stimulant et le Québec devrait s'en inspirer.

capita que son voisin ontarien, la croissance de notre économie demeure plus faible. Année après année, le PIB per capita en Ontario dépasse le nôtre.

Comment faire, donc, pour devenir plus efficace et créer plus de richesse ? Comment arriver à faire du Québec une société prospère, qui réussira à dégager des surplus budgétaires afin de rembourser une partie de sa dette en plus d'investir dans ses infrastructures, son système de santé et son réseau d'éducation ? Si l'on ne peut pas calquer les modèles développés par d'autres pays qui ont traversé des périodes critiques, on peut certainement s'en inspirer et tirer les leçons qui s'imposent. La plus grande contribution de cette journée de conférence aura certainement été l'occasion qui nous a été fournie de nous nourrir de ce qui se fait ailleurs.

Le cas de l'Irlande, que l'on a surnommé le tigre celtique, est particulièrement éloquent. À la fin des années 80, ce pays de 4 millions

OPINION

Bombardier : risques extrêmes

GILBERT SAVARD
L'auteur habite à Baie-Comeau.

La société Bombardier est en grande difficulté financière, la très grande majorité de ses clients potentiels aussi, au point de ne pas avoir les moyens d'acheter ou d'emprunter sans l'aide de nos gouvernements. De plus, le dollar canadien prend de la valeur rapidement et atteindra vraisemblablement la parité avec le dollar US avant la fin de la décennie selon plusieurs analystes financiers, ce qui ne manquera pas de rendre la situation de Bombardier encore plus problématique.

Pendant ce temps, son concurrent brésilien, Embraer, bénéficie d'une devise faible et en perte de vitesse, en plus de coûts de main-d'oeuvre dérisoires par rapport aux nôtres. De plus, la Chine, ce géant qui fait trembler tous les secteurs manufacturiers dans lesquels elle est présente, a fait connaître son intention bien arrêtée de s'implanter dans le secteur de l'aéronautique !

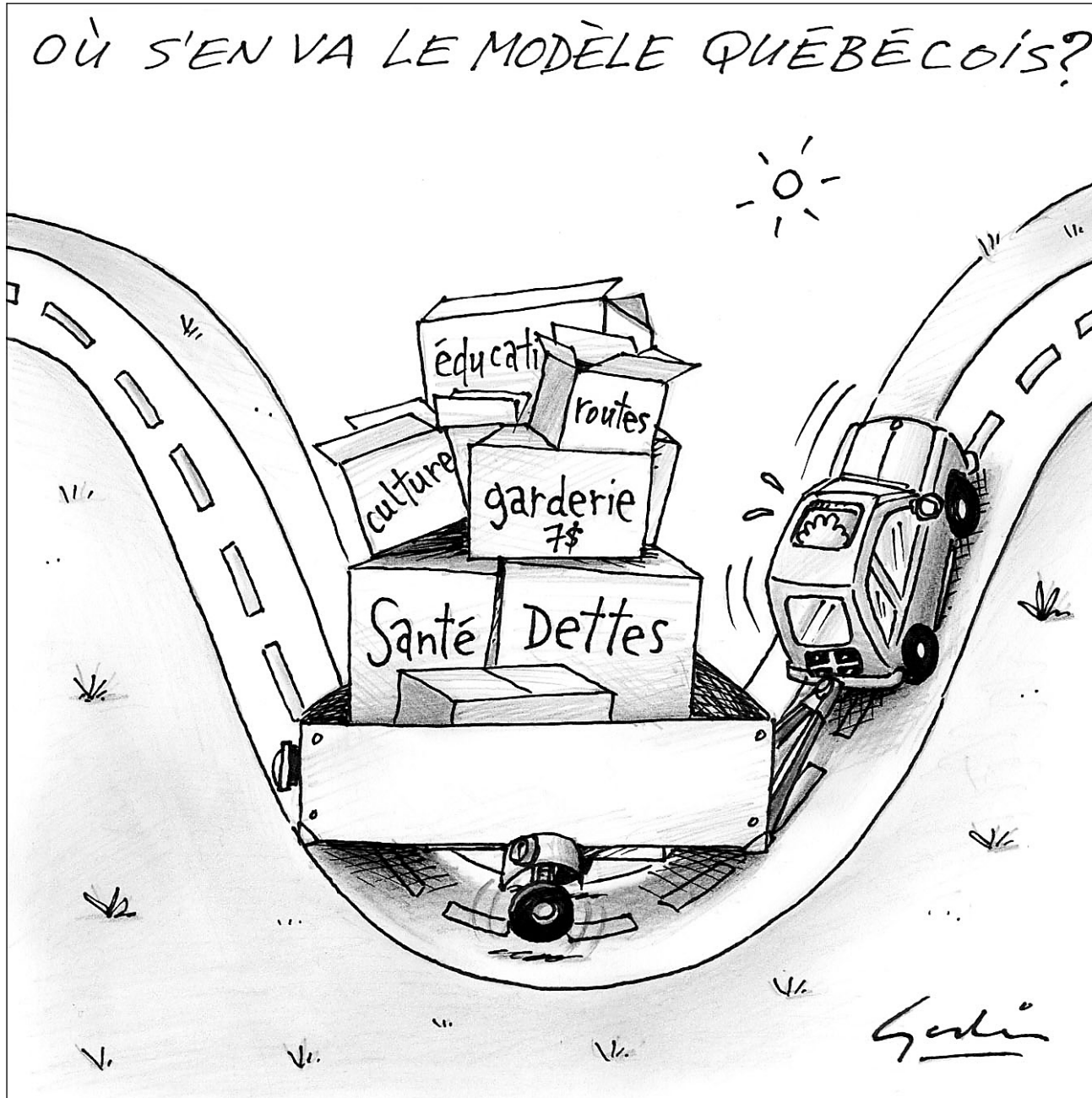
Comme si ce n'était pas assez, Bombardier fonde toute sa stratégie de relance sur un modèle d'avion qui n'a pas encore été fabriqué et qui occupe un créneau bien particulier qui a été ciblé par celles et ceux qui ont amené une compagnie prospère au bord de la faillite !

Malgré cela, et à l'encontre de la plus élémentaire prudence qu'une

telle situation commande, tout ce que Montréal compte de groupes de pression, incluant éditorialistes, chroniqueurs financiers et économistes locaux (qui ont manifestement perdu ce détachement qu'ils affichent lorsqu'ils traitent de dossiers économiques touchant les régions), multiplient les messages alarmistes et enjoignent les gouvernements fédéral et provincial d'avancer les centaines de millions ou les milliards le plus vite possible, sans trop poser de questions ni demander de garanties solides !

Canard boiteux

Il faudrait tout de même avoir le courage d'appeler un chat, un chat, et un canard boiteux, un canard boiteux quand on en voit un ! Permettez-moi de ne pas embarquer dans cette belle unanimité toute montréalaise et de jeter un pavé dans cette belle mare tranquille en y allant d'une prédiction : quand je regarde la situation actuelle et future de l'industrie aéronautique, je suis convaincu que, si les gouvernements avancent le ou les milliards demandés, ce ne seront certainement pas les derniers et, comme Québec a son MIL-Davie, Montréal aura son Bombardier et nous, contribuables de l'ensemble du Québec, nous aurons les deux à supporter avec nos taxes et nos impôts !



éric godin studio@ericgodin.com

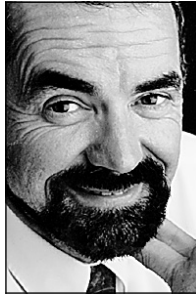
DROITS RÉSERVÉS

LES AFFAIRES SONT LES AFFAIRES

Que font donc les comptables vertueux aux Caïmans ?

Ceux qui font transiter des fonds dans les Antilles devraient justifier la raison d'être de ces opérations

MICHEL NADEAU



Président de CDP Capital jusqu'en 2002 et membre de la haute direction de la Caisse de dépôt durant près de 20 ans, l'auteur est administrateur de

compagnies et conseiller en gestion stratégique.

Avocats et comptables multiplient ces jours-ci les colloques sur la bonne gouvernance où des experts vantent les mérites de la transparence et du respect scrupuleux des nouvelles normes de divulgation. Pourtant, plusieurs grands cabinets proposent à leurs clients de ténébreuses stratégies fiscales « tout à fait légales » à partir d'îles exotiques afin de soustraire le maximum de revenus de l'imposition.

Jean Coutu et les autres pharmaciens ont reconnu qu'ils ne pouvaient plus tenir un double langage en se disant préoccupés par la santé des clients et en vendant des produits du tabac... Dans la même veine, les gouvernements de-

lant en donner le moins possible au fisc, se développent, au fil des ans, des pratiques qui deviennent des dérives d'une fiscalité juste, logique et transparente.

Par exemple, il est un peu normal que les actionnaires des banques canadiennes s'interrogent sur les activités des 72 succursales dans des contrées à faible fiscalité où les activités bancaires débordent le financement de la culture de la noix de coco et la location de huttes près de la plage...

Soyons clairs. Établir une entreprise dans une de ces anciennes colonies britanniques ou transiger avec une firme établie à la Barbade ou à Guernesey ne vise qu'à effectuer une opération financière dans des conditions minimales de transparence et/ou réduire au maximum la charge fiscale attachée à certains revenus. L'analyse de certains scandales boursiers a montré comment certaines transactions effectuées à l'extérieur du périmètre comptable habituel a desservi l'intérêt des actionnaires. Les dirigeants de Parmalat ont caché un endettement de 13 milliards US \$ dans ces havres fiscaux. Saura-t-on un jour comment les dirigeants de Cinar ont acheminé en douceur près de 100 millions de dollars vers les Caraïbes ?

Les institutions financières cana-

quant au traitement de ces opérations. Les petits malins et débrouillards chercheront toujours les « trous » dans les Bulletins d'interprétation de l'Agence du revenu. Les ministères des Finances doivent clarifier certaines dispositions de la Loi et faire plus qu'inviter poliment les contribuables à donner une indication de leurs actifs et revenus de sources étrangères.

Au grand dam des fiscalistes, il reste bien peu de refuges fiscaux pour l'honnête contribuable moyen. Aussi, les quelque 140 fiducies de revenus ont rapidement trouvé preneur depuis quelques années pour atteindre aujourd'hui une capitalisation boursière de plus de 80 milliards. Dans *La Presse* de lundi dernier, notre collègue Michel Magnan a montré comment la performance passée n'est pas une assurance de rendements élevés pour l'avenir.

Les bénéfices d'une société d'exploitation sont transférés aux porteurs de parts. L'impôt sur les profits des entreprises (40 %) et sur les dividendes (35 %) disparaissent pour un prélèvement fiscal unique dans les mains du détenteur de parts (disons 50 %). Une économie d'impôt de 11 % des revenus découle de « ce moyen d'exploiter notre système fiscal inefficace ». La prime boursière tient compte de cette fiscalité d'autant plus avantageuse que les taux d'intérêt demeurent bas, ce qui pourrait changer...

Ce véhicule de la fiducie constitue une contorsion fiscale mais soulève de sérieux problèmes en matière de gouvernance d'entreprise. Quels sont les rôles et responsabilités juridiques des administrateurs, des détenteurs de parts, de la fiducie de revenus, etc.

Que les autorités fiscales désirent alléger la note des actionnaires de compagnies matures, dégageant des flux financiers stables, pourquoi pas ? Mais fermer les yeux sur un subterfuge grossier risque de créer un jour des complications financières et légales qui renforceront la conviction d'une minorité qui fait ses vocalises en répétant que les riches ne paient pas d'impôts.

Les ministères des Finances doivent clarifier certaines dispositions de la Loi et faire plus qu'inviter poliment les contribuables à donner une indication de leurs actifs et revenus de sources étrangères.

vraient, dans le cours du processus budgétaire, s'interroger sur l'impact fiscal des fiducies de revenu qui prolifèrent ces jours-ci dans les portefeuilles des investisseurs.

De concert avec son conseiller fiscal, il est tout à fait légitime pour le trésorier d'une entreprise ou le simple contribuable de vouloir minimiser sa note d'impôts.

Qui ne rêve pas de ne pas recevoir de T5 pour un revenu gagné ou qu'un employeur néglige de demander un numéro d'assurance sociale ? Mais l'équité du régime fiscal est à la base du financement des dépenses publiques. En vou-

diennes doivent prendre l'initiative de démontrer le bien-fondé de leur présence dans ces régimes à fiscalité faible ou nulle. Comme l'ont fait les pharmaciens, le Barreau et l'Institut des comptables agréés doivent amorcer un débat sur leur responsabilité réelle dans ces activités sans doute légales mais socialement très discutables. L'opinion publique devient plus exigeante en matière d'éthique.

Un message clair

Tant à Québec qu'à Ottawa, les autorités fiscales doivent maintenant envoyer un message clair

LES PETITES ANNONCES 987-VENDEUR

100 IMMOBILIER

RENSEIGNEZ-VOUS sur nos escomptes aux particuliers

200 MARCHANDISES ET SERVICES

Surveillez nos tarifs promotionnels: Animaux, ventes de garage et Marché aux puces

300 OFFRES D'EMPLOI

Offre d'emploi: Tous les postes sont ouverts également aux femmes et aux hommes

Retrouver toutes les offres d'emploi du samedi dans notre cahier Carrières, Formation et Emploi

400 SERVICES PERSONNELS

Souhaits, rencontres, activités.

500 VÉHICULES AUTOMOBILES

Publication de votre annonce dans le cahier AUTO du lundi et sur www.capresse.ca

600 LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS

700 et 800 AFFAIRES ET AVIS — Publiées dans le cahier La Presse Affaires, du lundi au samedi

HEURES DE TOMBÉE

MARDI AU SAMEDI
17H, LA VEILLE DE LA PARUTION

DIMANCHE ET LUNDI
17H, LE VENDREDI PRÉCÉDENT

ANNONCES ENCADRÉES
48H, AVANT LA PARUTION

COMMENT NOUS JOINDRE

Heures d'ouverture:
Lundi au vendredi, de 8h à 17h

ADRESSE POSTALE
Les Petites annonces,
7, rue Saint-Jacques, Montréal, (Québec) H2Y 1K9

AU TELECOPIEUR
lundi au vendredi, de 8h30 à 17h

petitesannonces@lapresse.ca

Immobilier

101 ÎLE DE MONTRÉAL	107 BANLIEUE OUEST	131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL	131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL	131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL	132 À LOUER CENTRE-VILLE	145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER	154 ON DEMANDE À PARTAGER	180 ESPACES COMM. INDUSTRIELS À LOUER
----------------------------	---------------------------	------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	---------------------------------	---	----------------------------------	--

101 ÎLE DE MONTRÉAL

ANJOU, cottage neuf semi-dé-
taché, 1600 pi², 3 ch., garage,
350 000 \$, 514-946-0849

LASALLE, prestigieux split
44x42 rue Raymond, 3 c à c,
3 s/bains, s/manger, grande s/
fam-foyer, s/sol fini + cuisine,
649 000\$. Soir 514-952-2683

PLATEAU, duplex, St-Urbain/
Laurier, réno, toit 04, cour +,
329 000\$. Céline Drouin, Gr.
Sutton cfr. 514-894-7575

ROSEMONT, NOUVEAU
Duplex 3 ch., libre rapidem.
253 000 \$. M. Beaudoin
514-924-2771 Imm. Satisfaction

VILLERAY, triplex rénové, rev.
50 000\$. 599 000\$. Frédéric Le
Buis, FLB cfr 514-737-1064

102 CENTRE-VILLE

CENTRE-VILLE condo neuf
prés bus/méto, 2 ch., 2 s/bains,
cuisine équipée, pl. bois, terrase,
371 000\$. 450-923-1886

105 LAVAL RIVE-NORD

AUTEUIL, 415 Bolduc, cottage
détaché neuf, 3 ch., 2 bains, gar-
age, 199 000 \$. 514-337-3830.

BLAINVILLE

cott. constr. ré-
cente, 4 ch., foyer, gar. double,
piscine creusée. Sylvie St-Pierre,
Sutton, 514-591-1310

BOISBRIAND

bungalow, 2+1
ch, 2 s/bains, toit cathédrale
salon et s/fam. Garage. Terrain
bien aménagé de 5707 car.
189 000\$. 514-728-9899
Carole Baillargeon
514-912-5343
www.carolebaillargeon.com
Century 21 Max-Imm, courtier.

STE-DOROTHÉE, LAVAL

3 min. autor. 13, cottage
luxeux, 4 ch., 3 s/bains, 2 ga-
rages, a/c, dinette, s/fam. Accès
bord de l'eau 490 000 \$.
450-969-0101, 450-969-1000.

106 RIVE-SUD

STE-DOROTHÉE, LAVAL
3 min. autor. 13, cottage
luxeux, 4 ch., 3 s/bains, 2 ga-
rages, a/c, dinette, s/fam. Accès
bord de l'eau 490 000 \$.
450-969-0101, 450-969-1000.

107 BANLIEUE OUEST

ST-LAMBERT cott., 1999, 3
ch., foyer, pl. lattes, gar., a/c,
+++ 345 000 \$. 514-992-1311.

107 BANLIEUE OUEST

350 000 \$, STE-GENEVIÈVE,
2x5½, 1x4½, M. Martinielli
514-279-5091, 514-852-5091.
Enna cfr.

110 BANLIEUE OUEST

ILE BIZARD, 198 000 \$
Cott. semi-dét., tout rénové, 3
ch., 1 s/bain, cuisine complète + 2
s/eau, s/sol fini, asp. central,
panneaux élect., toiture refait,
plein d'extras, piscine creusée,
clôture et paysager, près école,
parc régional. 514-620-4743

111 EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL

À ILE D'ORLÉANS, vue fleuve,
genre suisse 3 étages, 3 ch.,
foyer, toit cathédrale, 189 900\$.
pas d'agent. 418-521-7741

STE-FOY, sem. ou mois, touris-
te ou gens d'affaire prêt à terre à
Québec, 4%. Soir.
418-658-8515

112 BORD DE L'EAU

BORD DE L'EAU, à Lanthier
lac navigable, 50 000 pi² rive
de 150 pi boisé et plat, défriché
et prêt à construire.
514-773-3656, 819-326-8131

115 CONDOMINIUMS COPROPRIÉTÉS

BORD DE L'EAU, lac Echo,
St-Hippolyte, 475 000 \$, 3 ch.,
foyer, gar. bateau + + lux.
Rénové 2004, Demander l'évalua-
tion marchande. Régisseurs
connaisseurs! Sylvie St-Pierre,
Sutton, 514-591-1310

116 MAISON DE CAMPAGNE, DOMAINES

ROSEMÈRE, Libre imm. 3%,
89 900 \$, 1er niveau, secteur
champêtre, près train banlieue.
Sylvie St-Pierre, Sutton,
514-591-1310

123 PRÊTS HYPOTHÉCAIRES/RESIDENTIELS

L'HOMME À CONNAÎTRE
1ère, 2e hyp. rés. ind. comm.
C. St-Onge cfr (514) 733-4214

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

4%, méto Parc, condo neuf,
coin, 1135 pi², béton, bois franc,
a/c, terr., 1200\$. 514-777-6404

À AHUNTSIC, 10615 Francis,
4% équipé, entrées lav, 750\$
chauffé, jardin. 514-381-8908.

À AHUNTSIC, 3%, calme, tout
incl., inso., propre, tapis neu-
repeint, balcon. 514-926-6240

ACADIE boul 10 500, 1½ à 4%
à/c, électr. inso., sécurita-
re, proprio sur place, 890 \$/mois, 514-288-8180

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

AHUNTSIC, 2½-3%
chauffé, eau chaude; poêle,
frigo incl; libre. 514-385-4377.

AHUNTSIC, bas triplex rénové,
luxeux, 2 ch., terr., chauffé,
éclairé, 1650\$. 514-332-5399

AHUNTSIC, condo 6½ + gar.
méto, centre Claude Robillard,
collège, 1250 \$, 514-994-9394

AHUNTSIC, style condo 4%,
foyer, stat., 735 \$. Immeuble
514-382-9224

AHUNTSIC
10536 boul L'Acadie, 1½, 350\$
4½, 5%, 600 \$ et +, 3½ 450 \$
et +, 4½, 550 \$ et +. Rénovés.
514-331-1504

AHURISSANT
A VOUS LA CHANCE!
Rénové, 5½ chauffé, eau chau-
de, poêle, frigo, entrées lav./
séc., garderie, train, bus. A prix
très abordable. 514-883-4066

AI KENT 3½ chauffé, eau chau-
de, rénové, poêle-frigo, sécuri-
taire-caméra, ascenseur, près
UdeM et hôpital 514-577-2454

AU 514-525-9773 4%, 2e, gaz,
électricité, entrée lav., poêle /
frigo incl. libre 500 \$.

AV. D'OUTREMONT, 1½
chauffé meublé, éclairé, réno-
vée, libre. 514-277-4606.

BERCY Sherbrooke, super
3½ chauffé, réno, équipé, 2-3
ch., pl. bois, foyer, a/c, 5 mod-
èles différents. 514-526-1358

BOUL GOUIN près St-Michel,
4½, 2e étage, 650 \$, rénové, li-
bre, (514) 591-1225

C.D.N., 1½, 2½ 3%
semi-meublé, bien situés
près U de M, H.E.C., méto
514-223-9924

C.D.N., 3030 Linton, 3½ réno-
vée, chauffé, près U de M, hôpi-
tal, libre. 514-277-4606.

C.D.N., faut voir, super beau,
4½, 5%, 600 \$, non chauffés,
tout rénové, fenêtres et s/bain
neuves, bien situés, près UdeM,
ensol., balcon, 514-739-5652

C.D.N., Goyer, 4% chauffé
chauffé, eau chaude, pl
bois franc, 795\$, 514-961-5735.

C.D.N., HEC, 4% chauffé
3115 LINTON, app 5
514-736-2969 514-733-7640

C.D.N., près U de M, HEC et
services, super 3½, équipés,
chauffés, tout réno, s/bains +
cuisine neuves, buanderie, en-
solleillé, balcon, 514-733-5020

C.D.N., près UdeM, HEC, 4%
spacieux, duplex bien situé,
meublé ou non. 514-733-8723

C.D.N., Rockhill, grand 3½,
chauffage + eau chaude, 12e,
vue boisée, piscine int., stat. int.
inclus, 931 \$, 514-733-4173.

C.D.N., 1½, 2½, 3%, 4% chauffé,
eau chaude, poêle/frigo,
514-731-3107

C.D.N., 3½ réno, pl. bois franc,
chauffé, poêle, frigo, 1er déc.
750 \$. 514-473-9658

C.D.N. grand 5½, 3e libre, 1er
janvier ou avant, 789\$ chauffé,
poss. garage, 514-736-5602

CENTRE-VILLE, loft 2 + pas
méto Bern-UQAM, 4 électros +
a/c, élect. inso., sécurita-
re, proprio sur place, 890 \$/mois, 514-288-8180

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

CONDOS À LOUER
1250 à 2560 pi car.
avec a/c central
514-256-5000

DORVAL, 3½, 4%, chauffés,
semi-meublés, très propres
514-636-9041, 514-696-3109

FACE PARC OLYMPIQUE
5½, très propre, chauffé, très
ensolonné, grand balcon, 775 \$
514-287-9272

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

ILE-DES-SOEURS
5 min du centre-ville
SPECIAL DES FÊTES
Studio 599 \$ et +

3½ 699 \$ et +

4½ 829 \$ et +

5½ 1199 \$ et +

** Maison de ville
3 et 4 ch à partir de
1289 \$/mois

Chauffage et électros
** sans certaines
exclusions

Autobus 168 et 12

www.smialouer.com
450 Chemin du Golf
Appeler au:
514-769-8982
Ouvert 7 jours par semaine
R 131

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

N.D.G., 5½ non chauffé, eau
chaude incl, pl. bois, fenêtres
neues, 825\$, 514-917-4344.

N.D.G., Côte St-Luc/ Caven-
dish, 3½-700\$ libre, 4%-900\$
balcon, chauffé, équipé, ascen-
seur, bois franc, 514-489-2711

N.D.G., Girouard / N.D.G.,
haut duplex 7½ non chauffé,
pas d'animaux, non fumeur,
libre, 1100 \$, 514-481-3856

N.D.G., grand 4½, boul. Grand
Chaudière et électros compris.
Pl. bois franc. Disponible immé-
diatement, 700 \$/mois. Pour
rendez-vous : 514-485-3832.

N.D.G., grand 3½, élect. loc. pl.
bois franc, poêle, frigo, 575 \$,
libre. 514-239-4775

N.D.G., Grand Boulevard /
Montland, grands 4½ (1 ch.
875\$), 5½ (2 ch. 985\$), 1 mois
gratuit; face parc, ensolonné,
chauffé, eau chaude, poêle/frigo,
plafonds hauts, bois franc,
cachet, propre, 514-686-4875

N.D.G., Village Montland, 5½,
duplex, foyer, pl. bois chauffé,
1090\$, libre, 514-369-9161

N.D.G. ADJ., Westminster,
haut 6½ ensolonné, propre, tran-
quille, chauffé, équipé, immé-
diat, 950 \$, réno, 514-681-4315

N.D.G. Madison / Godfrey
beau condo 3% ensol., bois
franc, foyer, Jacuzzi; face parc.
Stat. 4 électros, Libre, 785 \$
non chauffé, 514-736-1919

NOUVEAU-BORDEAUX,
grand 7½, 2 s/bains, cuisine et
bureau rénovés, 1150 \$, libre
1er déc., 514-334-5370.

OUTREMONT (Adj. U de M),
7½ réno., 3 + 1 ch., haut duplex
de 2 s/bains, électros, gar.,
1225\$ chauffé, 514-737-8502

OUTREMONT, 3½ chauffé,
meublé, cachet, cuisine, électros
compris, 514-737-8502

OUTREMONT, 4½, 7½, Côte
St-Catherine; beaux, propres,
900 \$, 1600\$, 514-272-0351.

OUTREMONT, 5½, 9½,
de l'Épée / Bernard, réno. 2004,
les entrées, balcon, luminosité,
libre, 1100 \$, 514-238-3194.

OUTREMONT, Bernard coin
Champagneur, grand 5½, 2 ch.,
complètement rénové, très
éclairé, poêle / frigo, 975 \$ non
chauffé, 514-276-7354.

OUTREMONT, grand 5½, près
U de M, chauffé, rénové, bois-
eries, garage, 1250 \$,
514-698-1015, 514-770-1160

OUTREMONT, Outremont/
Bernard, 2½, chauffé, ascen-
seur, équipé, 514-272-6013

OUTREMONT, Wilderton 1½,
3½, 7½, tout compris. Près train,
514-502-0129, 514-961-2605.

OUTREMONT ADJ. rue Len-
nox, super 3½, chauffé, réno-
vée, planchers, bois franc,
haut plafond, ensolonné, près U
de Montréal, 514-733-5020

P.A.T., 1ère av., 4½, 3e étage,
bois franc, revetis., repeint,
514-735-7316

PAPINEAU / Rosemont, 4½,
style condo, Poêle, frigo, buan-
derie, 720 \$, 514-735-3146.

PETITE-ITALIE, bien situé,
parc, chauffage, eau chaude, stat.,
réno. Libre, 514-279-9009

PETITE-PATRIE, 5½, 525 \$,
1 ch. fermée+bur., 2 balcons,
stat., 2e, 1er janv. 514-278-8413

PLATEAU, 1100 pi², 3e, ensol.,
1000\$/mois, 514-676-7354

PLATEAU, 3½, Ch.-Colomb/
Marianne, 550\$, chauffé, 3e
étage, 1er janv., 450-659-3968

PLATEAU, 4½, r-de-ch. avec
cour, non chauffé élect. stat.,
rénové, 800 \$, 514-259-6865.

PLATEAU, 5½ tout réno, stat.
bois franc, mur de brique, 850
\$, janv., 514-526-0463.

PLATEAU, 6½, rue de Bor-
deaux, 3 ch., ou pces double +
1 autre ch., entrées lav/séc.
tres poins, 2e libre, début
1000\$, 450-446-7577

PLATEAU, 6½, r-de-ch., mé-
tallo, 6½, bois franc, entrée lav,
1er déc., 850\$, 514-804-8965

PLATEAU, grand 6½, rénové
avec goût, terr., a/c, lav/vaiss
incl., Faut voir ! Libre. 1495 \$,
514-524-7825, 514-983-4696.

PLATEAU, grand 4 ch., foyer, 2
étages, bois franc, 2 s/bain, Li-
bre, 2400 \$/mois. 514-816-2013

PLATEAU, loft 3½, neuf, bois
franc, les entrées, près méto.
Janv. 725 \$. 514-526-0463

PLATEAU, lumineux condo
6½, 1400 pi², 2 c. à c., électros
inoxidables, balcon, vue cen-
trale, garage, 1er poss. possible,
2900\$, 514-926-8772

PLATEAU, magnifique 4½ réno-
vée, chauffé, 2 ch. fermées,
boiseries, style victorien, 3870
\$-Hubert # 1 A. 514-898-1015

PLATEAU, neuf, r-de-ch., sur
2 étages, 2 ch., cour, 1700\$,
450-662-2422, 514-996-3728

131 À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

PLATEAU, Parc Lafontaine, 1½
étage, bois franc, UQAM/ méto
Sherbrooke, 400 \$ chauffé
514-526-1284, 514-353-2572

PLATEAU, Parc Baldwin,
beaux 5½, r. de ch., 1 ch. fer-
mée 745\$, réf. 450-661-2185

PLATEAU, sur le parc, condo 2
ch., foyer, lav/séc., a/c, 1500 \$
tout inclus. 514-844-2790.

PLATEAU, très bel app. réno-
v., 4½ (+ 700 pi²) libre. 800 \$/
non chauffé. Réf. requises. Faut
voir. 514-729-7619

PLATEAU 5½+ s/sol, cour,
2263 Marie-Anne, pl. bois, s/
lav., rénové avec goût, bois-
eries, 1000\$. réf. 514-389-2464

PLATEAU ADJ., 4½ r-de-ch., 2
ch. fermées, entrées lav/séc.,
600\$, 450-689-0962

PLATEAU ADJ. Grand r-de-
ch., 7½, restauré. Bois franc,
moultres, colonnes, vitraux,
mur brique, A/C central, Alar-
me, S/sol, stat., 514-992-3036.

PLATEAU
Sherbrooke / Fullum;
5½ rénové, 2 ch., salon,
s/manger, chauffé, 5 électros;
boiseries, bois franc; face parc
1025 \$, libre. **514-526-4362**

QUEEN MARY, app. luxueux,
4½, 4½, rénovés, près méto,
bus + magazines; inclus poêle/frigo
/ eau chaude.
514-889-9655

RIDGEWOOD, C.D.N. près U
de M 3½ 750\$, 4½ 800\$, réno-
vées, chauffées + eau chaude, po-
êle/frigo, libre. 514-798-1965

ROSEMONT, 27e Av., 3½, 2
électros, pl. bois, repeint, sécuri-
taire, 515 \$, 514-735-3146

ROSEMONT, face cégep Mai-
sonneuve, 3½, chauffé, propre,
libre, 514-889-9655

ROSEMONT-ANGUS au 3015
Gifford, grand 4½ style condo,
alame, pl. bois, balcons, libre
imm., 7105 \$, 514-727-8127

RUE JOLLETTE, 5½, salle de
lavage, libre 1er janvier, 900 \$/
meublé, 514-529-5200.

ST-DENIS / Christin, près
UQAM, const. neuve, 4½, (Dc) 560\$
par mois, 514-605-9822

ST-DENIS / Christin, grand 4½
libre immédiatement. Semi-
meublé, Michele 514-605-9822

ST-LAURENT (ville), 4½ bé-
ton, insonorisé, chauffé, éclairé,
piscine ext., concierge, peint,
rés. propre 514-336-4872

ST-LAURENT, 4½, 5½, neufrs,
style contemporain, 5 min de
l'eau piste cyclable et garderie.
750\$ et +. 514-824-5969

ST-LAURENT, 990 Côte Vertu,
grand 3½, chauffé, béton, ascen-
seur, 514-748-5888

ST-LÉONARD, 5½, 3 ch., haut
duplex, zone rés., près services,
impl. 850\$. John 514-895-5499

ST-LÉONARD, occasion! libre
imm., const. neuve, 4½, (Dc) 560\$
par mois, 514-605-9822

ST-MICHEL/AHUNTSIC
2½, 3½, 4½, 350\$, 450\$, 575\$
514-735-8030

V.M.R., 3½, 4½, chauffé,
poêle/frigo, méto, bois franc. 514-962-0607, 514-731-4936

V.M.R., app. 4½ 2 s/bains, 3½
chauffés, eau chaude. Près de
tout Lib. immédiatement. Ap-
pelez Linda au 514-381-5060.

V.M.R., grand 7½ 3 ch., 2 s/
bains, a/c, gar., accès au jardin,
1500\$/mois, 514-276-7354

V.M.R., Laird, 4½, équipé,
chauffé, foyer, eau chaude,
stat., janv. 1300\$. 514-738-2476

VERDUN, 4½, 2e, près méto
Lib. 850\$. 514-827-3029 ou 1
450-829-3388.

VERDUN, 5½ au 1er, style con-
do, 2 ch. fermées, près méto;
cour, stationnement. Réf. Janv.
725 \$. 450-539-2781

VERDUN, 6½ rénové, 2e, 2 ch.,
4 électros, cachet, libre, 900 \$.
Marco 514-707-8520

VERDUN ouest, 1322 rue Beat-
ty, superbe haut duplex, bois
franc, grand 5½, tranquille, 5
min. méto, 750\$/mois nég., li-
bre, 514-574-1781.

VILLERAY, Chambord, 4½ r-de-
ch., bois franc, entrées lav,
1er déc., 850\$, 514-804-8965

VILLE ST-LAURENT, beaux
grands 3½ complètement réno-
vés, 695 \$ chauffage, électri-
té, électros inclus. Imm. béton,
ascenseurs, buanderie, Secteur
tranquille près de tous les ser-
vices et grandes artères. Pour in-
térieur disponible. Pour info-
voir: visitenet.com/affid
Tél.: 514-334-3755

WESTMOUNT
4½, 5½ chauffé, poêle/frigo,
514-731-3107

WESTMOUNT adj., style victo-
rien, grandes pces, beaucoup
cachet, 4 ch., 2 s/bains, foyer,
pl. bois, hauts plafonds, 5 élec-
tros, 2400 \$/mois. Mc Gill/
Concordia 514-574-7299

132 À LOUER CENTRE-VILLE

ENGLEWOOD, Fl., 2 ch., mé-
tallo, 1200 \$/mois, U.S. tout
inclus. Réf. 819-281-3463.

FLORIDE, Hallandale, plage,
condo, 2 ch., 2 s/bains, équipé,
3 mois min. 1-973-992-3650

POMPAHO, beau 3½ bord lac,
SE-15e, quai, libre mars, 2190\$
U.S./mois. 514-336-1693

ST PETERSBURG, maison
mobile 1 ch., jan. à avril, 750\$/
mois. 450-625-3196

145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER

ANGUS
4½, 2 ch., planchers bois,
neuf, frais, 1er janv., 900\$,
514-526-1147, 514-917-1771

BROSSARD et CANDIAC,
superbes condos, 2 gar. int.,
très bien situés, 4½, 5½, libre
immédiatement. Promotion 1er
mois gratuit sur bail de 12 mois.
1er et dernier mois sur bail de
24 mois. Sylvie, 450-446-8221.

CENTRE-VILLE LAVAL
Construction neuve en béton,
ascenseur, unité de clim enco-
rallée, 2 ch., foyer, a/c, jardin
central, près de tous les ser-
vices. 1800\$. 514-965-5030

CHOMÉDEY, centre-ville, neuf,
luxeux, 2 ch., 2 s/bains, tout
équipé, 5 électros, garages int.,
450-681-4440, 514-247-8175.

LONGUEUIL, près méto, neuf,
5½, garage, 1300\$, 4½, mezz.,
1000\$ 450-674-1331

PLATEAU, Av. Mont-Royal,
7½, 2001, 1650 pi², garage, 2
terrasses, jardin, a/c, 2200\$.
450-521-3341, 514-953-0828

PLATEAU, grand 6½, r-de-ch.
3 ch., mur de briques, cachet,
terr. 1450 \$, libre 514-953-0828

POINTE-CLAIRE, bord de
l'eau, 2 ch., 2 s/bains, garage,
sauna, s/d'exercices, imm.,
2000 \$/mois, 514-249-0373.

MAISON DE CAMPAGNE
Belle d'autrefois dans un beau
jardin, 5 ch., chas-
se, pêche, 514-344-0325

CHALET À LOUER
à MONT-TREMBLANT
bord lac, 3 ch., foyer, ski,
225\$/sem. et + (819) 889-3347

À MT SUTTON, près des pen-
tins, 5 ch., 2 s/bains, 2 garages,
Fêtes ou saison, 450-775-7705

À MT SUTTON, près des pen-
tins, 5 ch., 2 s/bains, 2 garages,
Fêtes ou saison, 450-775-7705

À ST-HIPPOLYTE, lac Achig-
nag, paisible, 3 ch., foyer hulle,
tout équipé, idéal ski, sem.
mois, saison, 514-890-1231

À ST-ZÉNON, belle vue, 2 à 4
ch., foyer, sentiers montagneux,
514-645-1581, 514-444-2846

BORD LAC DES PILES Maurice,
tout confort, 2 ch., foyer, Sam-
disp, Fêtes ext. 819-371-2710.

CHARLEVOIX, VUE FLEUVE
Ski, Spécial des FÊTES
418 435-3810
www.charlevoix.net/chalets

ESTRIE, 3 ch., 2 s/bains, bord
lac, raquette, ski, non fumeur,
pas d'animaux, 819-838-5258

LAC BROME, cottage 2 ch., s/
sol fini, foyer, lave-vaiss., 2 s/
bains, près pentes de ski, Pas
d'animaux, fumeurs s'abstenir.
Saison. 514-570-9124

LAURENTIDES, Fêtes vit-
tes, Fêtes ou vacances, bord lac,
3 ch., rustique, près, équipé.
Sem., 450-226-8862

MAGOG, jolie maison, équipée,
pour vacances, 819-868-0283.
www.mhnettel.ca

MONT-TREMBLANT, vue pa-
noramique, 3 ch., 2 s/bains, des
pentins de ski, 819-425-7000.

NOEL au lac Achigan, chalet
champêtre 3 + 2 ch., 2 s/bains,
foyer, garage, Paradis de la mo-
tonte, ski de fond, tout inclus
du 17 déc. au 16 janvier, 3900\$
514-220-5252

ST-JOVITE, 15 chalets, foyer,
ski, motoneige, 819-688-2809.
www.chaletsaujon.qc.ca

ST-SAUVEUR, du 20 déc. au 3
janv. Jolie petite maison à dis-
tance de marche de l'église St-
Sauveur, 2 ch., foyer, 1750 \$
tout incl. Pas d'animaux, pas de
fumeurs, 450-227-1331

ST-SAUVEUR Adj. 3½,
champêtre, non fumeur, 15
déc-15 avril, 514-930-8378

STONEHAM chalets maisons
condos, spa, foyer, disponible
fêtes. www.chaletsalpins.ca

TREMBLANT, (5 min.) 4 ch.,
foyer, déc. au 30 avril,
tout inclus. 514-728-0866

CHAMBRES, PENSIONS
Au MOTEL (514) 489-4258
Ch. à la sem, tél. poêle, frigo,
pout écran, propre, calme,
stat., cablo, 10 min. centre-ville,
125 000 \$. 450-471-8855

PROPRIÉTÉS À LOUER
STE-ANNE-DES-PLAINES
Bungalow 3 ch., 2 s/bains, ther-
mo-pompe, grand terrain sans
voisin à l'arrière, haut de gam-
me, possibilité bachelor, grand
deck, cabanon, 1300 \$/mois.
514-227-1331

TERREBONNE, 5 ch., 2 foyers,
piscine creusée, cabanon, près
services, 1300 \$/mois. Libre.
450-477-1935, 514-793-0972

LA PRESSE AFFAIRES

PROJET IMMOBILIER DANS LE VIEUX-MONTRÉAL

Une destination «digne de Las Vegas»



PHOTO FOURNIE PAR LE PROMOTEUR
« Il Ponticello » sera construit rue Mill, à mi-chemin entre l'usine Five Roses et les silos de béton du Vieux-Port de Montréal. L'immeuble, qui abritera un restaurant, un bistro, une salle de spectacle et des locaux aménagés pour des réunions d'affaires, devrait coûter 5 millions et ouvrir ses portes l'été prochain.

MÉLANIE ST-PIERRE
COLLABORATION SPÉCIALE

C'est ce mois-ci que doit débiter la construction d'un nouveau complexe récréo-touristique dans le Vieux Montréal, rue Mill, à mi-chemin entre l'usine Five Roses et les silos de béton du Vieux-Port de Montréal.

Baptisé « Il Ponticello » par son promoteur Robert Stopponi, l'immeuble, qui abritera un restaurant, un bistro, une salle de spectacle et des locaux aménagés pour des réu-

et la marina Peel. Une attraction digne des grandes métropoles, donc, avec une ambiance qui rappelle l'Italie, promet-il.

L'établissement de 27 000 pieds carrés comportera notamment une salle de 400 places au rez-de-chaussée, où l'homme d'affaires veut recréer l'esprit des cabarets avec des musiciens et chanteurs venus du monde entier. À l'étage, Robert Stopponi aménagera un bistro pouvant recevoir 250 personnes, et une terrasse de 75 places. Deux salles de conférence ultra-

fois ouvert, le complexe doit créer environ 200 emplois. Selon Robert Laramee, conseiller municipal dans l'arrondissement de Ville-Marie, ce projet rehaussera l'intérêt de Montréal comme destination touristique. Un souhait repris par M. Stopponi, qui croit que son complexe représentera une escale intéressante pour les passagers des grands bateaux de croisière qui accostent au Port de Montréal durant la saison estivale. L'Administration portuaire a évalué ce nombre à plus de 33 000 pour 2003.

Pour Pierre Bellerose, vice-président en recherches, développement et relations publiques à Tourisme Montréal, ce projet apportera également une source de divertissement supplémentaire pour les millions de touristes qui visitent la métropole chaque année. L'an dernier, environ 7 millions de visiteurs ont effectué des dépenses de 2,5 milliards à Montréal.

Robert Stopponi, entrepreneur depuis 38 ans, veut aussi attirer les quelque 6000 employés de la centaine d'entreprises de la Cité du multimédia, située tout près.

Robert Stopponi croit que son complexe représentera une escale intéressante pour les passagers des grands bateaux de croisière qui accostent à Montréal.

nions d'affaires, devrait coûter 5 millions. L'ouverture est prévue pour l'été prochain, le permis ayant déjà été octroyé par la Ville de Montréal.

« Ce sera une destination digne de Las Vegas », lance l'instigateur du projet, qui offrira des promenades en gondole sur le canal Lachine, situé à quelques mètres, entre son complexe

modernes, pouvant accueillir respectivement 300 et 400 invités, occuperont le même plancher. Un belvédère, au deuxième étage, offrira une vue panoramique sur la métropole et le canal Lachine. Une salle VIP est également prévue pour les événements spéciaux, ainsi qu'un café-terrasse d'environ 250 places. Une



**Ma petite entreprise,
c'est ma créativité.**

**Ma grande alliée,
c'est ma directrice
de comptes RBC.**

« Après plusieurs années de consultations auprès de multinationales, j'ai voulu prendre une pause pour écrire mon prochain livre, L'École des désirs. Pour ça, il fallait que j'aie accès à du crédit. Ma directrice de comptes RBC m'a vraiment simplifié les choses. Elle s'est déplacée pour mieux prendre le pouls de ma PME. Puis elle a évalué l'ensemble de ma situation en tenant compte de mes possibilités, de mes besoins et de mes projets précis. Quand j'ai lancé mon nouveau projet, elle a agi rapidement – très rapidement – et efficacement. Elle a consulté son équipe et ses collègues de RBC Banque Royale et, ensemble, ils m'ont proposé des solutions de financement simples. Ils sont même allés au-delà de mes attentes. Ils ont fait preuve de souplesse et de proactivité. Et ça, c'est stimulant. »

– Sylvie Gendreau, consultante en communications, auteure et propriétaire de Gendreau Communications.

Pour savoir comment RBC peut aider votre PME, rendez-vous au www.rbcbanqueroyle.com/choix-affaires.

J E C H O I S I S > R B C ^{mc}



**RBC
Banque Royale**