

Évasions

LE DEVOIR

CONGRÈS



SOURCE: NEWS.COM

Des lieux pour...

Il y a une métropole. Il y a une capitale. Il y a des villes. Il y a des régions. Quand un coin du monde a plus d'un attrait, donc plus d'un atout, il ne reste plus à ceux et celles qui l'habitent qu'à en profiter. Et à en tirer profit. Le Québec économique et touristique s'affronte dans la lucrative lutte qui a pour arène l'industrie des congrès.

NORMAND THÉRIAULT

En novembre dernier, c'était l'euphorie à Montréal. Non seulement Bill Clinton ne prenait-il pas la vedette — et la photo de lui le dos tourné aux photographes allait faire le tour de la planète —, mais le Palais des congrès accueillait dans son enceinte hommes politiques (tous les pays, à quelques exceptions près, étaient représentés), journalistes de la presse mondiale, penseurs, techniciens et ténors de la chose publique. Le sujet s'y prêtait: les changements climatiques. Le président de cette conférence internationale placée sous l'égide des Nations unies, Stéphane Dion, s'en fait d'ailleurs toujours une gloire lorsqu'il met de l'avant ses réalisations.

Au même moment, dans un petit hôtel (et souvent pas si petit que ça), des représentants, des porte-parole ou des administrateurs d'une des composantes du Québec inc. étaient, eux et elles, en réunion. L'objectif était soit de mettre au point une straté-

gie, soit de figoler un plan d'affaires, soit tout simplement de se rencontrer pour mieux voir venir.

Dans tous ces cas, ceux qui vivent — et font vivre — l'industrie des congrès étaient sur les dents.

... se concerter

Qui n'a jamais assisté à une grande négociation patronale-syndicale ne peut s'imaginer ces deux groupes assis face à face et qui, pendant des jours, discutent d'un texte préparé à l'avance, et devant recevoir l'aval de toutes les parties. Il y aura des repas, des pauses-café, des discussions qui se poursuivront toute la nuit.

Et tous savent qu'il faut demeurer vigilants, présents (en politique, par exemple, on sait que la nuit ne porte pas toujours conseil: la mémoire d'une «nuit des longs couteaux» demeure). Il faut donc des espaces adéquats, avec salles et chambres comprises, pour accueillir tout ce beau monde.

... se concentrer

L'activité quotidienne a un grave défaut: elle est quotidienne. Et s'il faut prendre du recul, sortir du brouhaha, ne plus avoir à se préoccuper de ce qu'il faut acheter pour le dîner, à moins que ce ne soit d'avoir à résoudre le «grave» problème de la photocopieuse toujours en panne, quel lieu permet alors de se retirer pour faire le point?

Une salle avec vue sur le lac et où les seules contraintes consistent à devoir mettre de l'ordre dans ses idées? Ou une grande salle où toute intervention extérieure au sujet n'est pas de mise?

Le

Québec des congrès est multiple

... se détendre

Pendant que certains discutent, ou planchent, d'autres se la coulent douce. Car on ne vient pas toujours seul à un congrès. Souvent ces moments sont l'occasion de petites détente. Il serait en effet bête de franchir en distance la moitié de la planète, ou d'aller à l'autre bout de la province, pour n'en revenir avec, pour mémoire, que des espaces standardisés.

Et qu'un lieu ait à offrir eau, montagne ou activités culturelles et touristiques, c'est un plus: les voyages sont synonymes de cartes postales.

... se ressourcer

Êtes-vous spécialiste d'une discipline, d'une technique, qu'il s'impose d'aller voir

ailleurs. En aérospatiale, en biotechnologie, en informatique ou en ce qui concerne toutes les nouvelles technologies, le Québec est une terre fertile. À l'autre bout des connaissances existent aussi des intervenants qui ont inventé des formules où la mer et la terre trouvent leur compte.

Aussi, de la ville à la nature, de la rivière Outaouais à la pointe de Percé, le Québec offre une expérience continentale. Il serait bête de ne pas le rappeler à tous ceux qui recherchent des occasions uniques, des lieux distincts, autres, qui étonnent ou transforment les perceptions.

... se souvenir

Le Québec des congrès est multiple. Le fleuve à Charlevoix. Des espaces de proximité au nord de Montréal ou en Montérégie tout comme au centre du Québec. Des équipements, divers tant par la taille que par les services offerts. Et les régions alors mettent en vedette leurs attraits pour attirer ce tourisme d'affaires, souvent fortuné, qui a pour lui l'avantage des comptes de dépenses.

Et si Montréal se distingue, avec son rang de 23^e ville préférée au monde pour tenir rencontres, congrès ou réunions d'affaires, le reste de la province veut aussi profiter de la manne.

Le fjord du Saguenay n'est pas qu'un lieu de rendez-vous pour les baleines, et la plaine du Saint-Laurent n'a pas pour seule fonction d'accueillir des autoroutes.

Le Devoir



INDUSTRIE

L'offre internationale d'espaces d'accueil dépasse aujourd'hui la demande

Page 3



CHARLEVOIX

Un pôle de développement en émergence

Page 4

SUR L'ÎLE JÉSUS

Plusieurs entreprises et associations choisissent Laval

Page 2

PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

L'année en cours a permis d'atteindre de nouveaux sommets

Page 6

PLUS DE **30%** DE RABAIS

BILLETS CORPORATIFS

OFFREZ LA SIMPLICITÉ

- Les billets donnent un accès direct aux remontées mécaniques. Plus d'attente à la billetterie!
- Billets transférables et valides tout au long de la saison
- Déductibles d'impôt comme frais de représentation
- Livraison rapide: 2 jours ouvrables après la réception du paiement

TREMBLANT

TREMBLANT EN CADEAU À PARTIR DE **49\$***

Taxes incluses

*Certaines conditions s'appliquent. FORFAITS RÉUNION ET CONGRÈS AUSSI DISPONIBLES. INFORMATION OU RÉSERVATION: 1 866 220-9022 | egagne@intrawest.com tremblant.ca

CONGRÈS

Sur l'île Jésus

Le Québec d'abord!

Plusieurs entreprises et associations choisissent Laval

Laval mise sur des infrastructures de qualité, des prix concurrentiels et une offre d'activités diversifiée pour attirer les différentes entreprises et associations québécoises ou canadiennes à la recherche d'une destination idéale pour l'organisation de congrès.

MARTINE LETARTE

Contrairement à Montréal, Laval ne vise pas d'abord une clientèle internationale pour les congrès qu'elle accueille. «Notre clientèle principale demeure les associations québécoises de tous genres, qu'elles soient médicales, sportives ou autres. Nous attirons aussi plusieurs corporations québécoises ou canadiennes. Pour ce qui est de la clientèle internationale, c'est plus limité pour l'instant en raison de la superficie de nos infrastructures», explique la directrice générale de Tourisme Laval, Andrée Courteau.

Depuis quelques années, plusieurs investissements ont été faits pour améliorer et augmenter les services et infrastructures disponibles pour l'organisation de congrès à Laval. Ces efforts n'ont pas été vains. «Notre taux d'occupation est d'environ 70 %. C'est le meilleur taux au Québec depuis maintenant sept ans», indique Mme Courteau.

Bon rapport qualité-prix

Plusieurs salles sont disponibles à Laval pour accueillir différents congrès et réunions. Parmi les principaux, nous retrouvons le centre des congrès du Sheraton avec ses 18 salles de réunion polyvalentes et un espace de 32 000 pi² pouvant recevoir 1200 personnes en banquet. Le Hilton, le Radisson et le Best Western Châteaufort ont également

plusieurs salles à offrir pour différents types d'événements.

Laval compte aussi plusieurs grands centres de congrès dont le Palais, le Parc ainsi que le Château Royal. Enfin, avec ses 80 000 pi² d'espace disponible, son auditorium et ses neuf salles de réunion, la Place Forzani, le tout nouveau centre de foires de Laval, peut accueillir différents types de congrès, réunions et expositions. Dans un style plus champêtre maintenant, l'auberge Les menus plaisirs, située sur le bord de la Rivière-des-Milles Îles, est idéale pour les conférences et réunions d'affaires plus intimes.

Tourisme Laval offre un service clé en main à tous les gens intéressés à organiser un événement. L'équipe d'experts s'occupe de vérifier la disponibilité des hôtels, sites de congrès, restaurants et transporteurs selon les besoins spécifiques du client. Tourisme Laval se charge également d'organiser la visite des sites et de conclure les réservations pour faire économiser le plus de temps possible aux organisateurs.

Pour attirer sa clientèle d'affaires, Tourisme Laval compte sur son bon rapport qualité-prix. «Il est important de mentionner que 50 % de notre parc hôtelier est composé d'établissements neufs et 50 % d'établissements entièrement rénovés. Évidemment, nous comptons parmi nos hôtels de grandes chaînes internationales à prix très concurrentiels.



JACQUES GRENIER/LE DEVOIR

La ville de Laval est en constante expansion.

Et contrairement à Montréal, le stationnement est gratuit à Laval dans tous les hôtels. Ça fait une grande différence lorsqu'on considère que le stationnement d'une voiture à Montréal coûte environ 20 \$ par jour», affirme Mme Courteau.

Des à-côtés intéressants

Pour les organisateurs de congrès, le choix des salles est important, mais les activités proposées en marge du congrès sont aussi primordiales. Laval compte entre autres sur son réseau de res-

taurants haut de gamme. «Laval n'a rien à envier à personne pour ce qui est de ses restaurants. D'ailleurs, nous offrons maintenant le Passe-partout des chefs, un relais gastronomique d'une durée de quatre heures qui permet aux épicuriens de découvrir les tables de renommée de quatre restaurants du Vieux-Sainte-Rose, soit Derrière les jagots, Amato, le Saint-Christophe et Au jardin Boujo», explique Mme Courteau.

Laval se fie aussi sur ses nombreux centres commerciaux pour faire le bonheur de ses touristes.

«Immanquablement, les gens qui participent à un congrès souhaitent aller faire du shopping». La réputation de Laval n'est plus à faire dans ce domaine grâce au Carrefour Laval et au complexe «life style» Centropolis avec ses nombreuses boutiques, mais aussi ses cafés, ses bistros, ses terrasses et ses restaurants», poursuit-elle.

L'équipe de Tourisme Laval propose également plusieurs activités spéciales pour combler les temps libres des congressistes, telles des activités nautiques,

une dégustation de vins et une mission idéale pour forger l'esprit d'équipe. «Pour améliorer la communication et aider les gens à travailler en équipe, le Cosmodôme propose aux entreprises une mission spatiale. Au début, il y a un moment où chacun peut s'exprimer sur ce qu'est pour lui l'esprit d'équipe et ensuite, chacun se fait donner un rôle précis. Tout est minuté et la tension augmente rapidement entre les membres de l'équipe. Plus la mission avance, plus il devient facile de déterminer si les collègues arrivent à bien travailler en équipe ou non. Chez Tourisme Laval, nous avons tenté l'expérience et vraiment, tout le monde a apprécié et les résultats sur l'esprit d'équipe ont été très positifs», soutient Mme Courteau.

Un avenir prometteur

La Ville de Laval voit grand pour les prochaines années. «Nous aimerions voir construire un centre de foires de grande envergure, environ 50 000 m², pour enfin être en mesure d'accueillir d'importants congrès internationaux. Le maire de Laval travaille fort pour avoir le soutien des gouvernements fédéral et provincial pour ce projet. Nous sommes sur la bonne voie», indique Mme Courteau.

Prochainement, la venue du métro à Laval attirera aussi davantage de visiteurs dans la troisième plus grande ville du Québec. «Une toute nouvelle clientèle sera bientôt présente à Laval. Avec notre campus universitaire, le collège Montmorency et, bien sûr, toutes les grandes entreprises à la fine pointe de la technologie présentes sur notre territoire, nous voulons bâtir une véritable cité du savoir et ainsi attirer encore davantage d'événements d'envergure à Laval», conclut Mme Courteau.

Collaboratrice du Devoir

Téléphone : 514 985-3322
Télécopieur : 514 985-3340

LES PETITES ANNONCES

Courriel : petitesannonces@ledevoir.com

AVIS DE DÉCÈS

100 VISITES LIBRES
OUTREMONT VISITE LIBRE dim. 14 h à 16 h
641 BLOOMFIELD - Très joli condo
HÉLÈNE K. PILON

103 CONDOMINIUMS ET COPROPRIÉTÉS
PETITE ITALIE
PLATEAU - superbe loft
115 EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL
HULL

119 QUÉBEC
VILLE DE QUÉBEC - STE-FOY
121 ESTRIE
MANSONVILLE
LINDA BRESEE

160 APPARTEMENTS ET LOGEMENTS À LOUER
2 pas MÉTRO H-BOURASSA
5 1/2 PRÈS MARCHÉ ATWATER
C.D.N ROCKHILL, 3 1/2 19E

162 DEMANDE À PARTAGER
RECHERCHÉ, Pied-à-terre
164 CONDOMINIUMS À LOUER
AHUNTSIC André-Grasset
PLATEAU idéal prof. inv. stag.

176 CHALETS À LOUER
MONT-TREMBLANT
ST-ADOLPHE
251 BUREAUX À LOUER
LAURIER - Angle Hutchison

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC.
695 AUTOMOBILES
TAXI Secteur 754 (St-Thérèse)

Trudel, Père Guy, o.c.s.o. 1930-2006
À l'hôpital Notre-Dame, à Montréal, le 15 octobre 2006, à l'âge de 76 ans, est décédé le père Guy Trudel, o.c.s.o.

Montréal Aujourd'hui 16
Québec Aujourd'hui 14
Gatineau Aujourd'hui 17
Météo Média
Canada, Le Monde

165 PROPRIÉTÉS À LOUER
COWANSVILLE sur lac Davignon
ST-JÉRÔME (BELLEFEUILLE)
167 MEUBLÉS
MILE-END - OUTREMONT

169 QUÉBEC À LOUER
QUÉBEC Ste-Foy
170 HORS FRONTIÈRES EUROPE À LOUER
À PARIS - Montmartre

301 ŒUVRES D'ART
ACHETONS tableaux originaux
307 LIVRES ET DISQUES
360 PRODUITS AGRICOLES
AGNEAU BIOLOGIQUE

530 COURS
ACCENT SUR PRONONCIATION EN ANGLAIS
ART-THÉRAPIE par l'ÉCRITURE NOUVEAU
542 MASSOTHÉRAPIE

Météo Média
Lever du soleil: 7h15
Coucher du soleil: 18h04
Canada, Le Monde

ROSEMONT - ST-ZOTIQUE, 2se
ST-ZOTIQUE ET DES ÉRABLES
VERDUN - Bord de l'eau
VILLERAY - métro Crémazie

AVIS À TOUS NOS ANNONCEURS
Veuillez, s'il vous plaît, prendre connaissance de votre annonce et nous signaler immédiatement toute anomalie qui s'y serait glissée.

360 PRODUITS AGRICOLES
AGNEAU BIOLOGIQUE
530 COURS
ACCENT SUR PRONONCIATION EN ANGLAIS

Sudoku par Fabien Savary
Niveau de difficulté : DIFFICILE 0385
Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide.
SUDOKU : le logiciel

CONGRÈS

De Montréal à Québec

Laissez venir à nous les grands congrès!

L'offre internationale dépasse aujourd'hui la demande

L'industrie québécoise des congrès affiche une très bonne mine. La ville de Montréal se place dans les 23 destinations privilégiées dans le monde pour les réunions et congrès internationaux, au 3^e rang en Amérique, derrière New York et Washington. Ultime distinction, le Centre des congrès de Québec s'est vu décerner en 2006 l'Apex Award du meilleur établissement du genre au monde par l'Association internationale des palais de congrès (AIPC).

DENIS LORD

S'ils sont moins nombreux au Québec que les touristes d'agrément, les touristes d'affaires et de congrès sont une source plus lucrative de revenus. Une très bonne mine, donc. Mais pour la garder, il ne faut pas dormir sur ses lauriers.

Une concurrence de plus en plus vive

Titulaire de la chaire de tourisme de l'Université du Québec à Montréal et professeur à l'école des sciences de la gestion du même établissement, Michel Archambault connaît bien la question. Fin 2003, il dirigeait une étude incontournable sur ce sujet, intitulée *Les congrès, une industrie en transformation*.

Les statistiques collectées à l'époque par Archambault ont relativement peu évolué. Des phénomènes déjà perceptibles se sont affirmés, comme l'avènement de nouvelles destinations: l'Asie bien sûr, Santa Fe, mais aussi la nouvelle Europe, avec entre autres Bucarest, Budapest et Vienne. De nouveaux lieux de réunion ont vu le jour, plusieurs autres ont agrandi leurs installations. En bref, l'offre dépasse aujourd'hui la demande, ce qui se traduit par la nécessité de stratégies pour gagner la clientèle. Comment?

Pour que Montréal demeure concurrentielle par rapport aux joueurs émergents, Michel Archambault a cerné plusieurs facteurs déterminants. Le développement d'expertises de haut niveau, avec leurs ressources inhérentes, la notoriété qu'elles apportent, exercent inévitablement une séduction sur les planificateurs de congrès. «*Montréal est déjà reconnue pour l'aéronautique, la pharmacie et le multimédia*», note Michel Archambault, *et la ville possède un "pool" universitaire très intéressant. Il faut développer de nouveaux créneaux, aller plus loin dans la science, l'informatique et*

la santé, faire des percées dans la recherche.»

L'arrivée de nouveaux sièges sociaux pourrait également se traduire par une plus grande attirance pour les organisateurs de congrès. Toronto se classe au premier rang en ce qui concerne les congrès canadiens parce que c'est la capitale économique et que de nombreux centres de décision y sont situés. Dans ce domaine, Calgary a connu une performance remarquable au cours des dernières années, avec pour corollaire une augmentation du nombre de congrès et réunions. Selon Statistique Canada, Calgary a aujourd'hui dépassé Vancouver en tant que principal centre de sièges sociaux dans l'ouest du Canada. Montréal demeure en seconde position au pays, mais perd progressivement du terrain au profit de Calgary et de Toronto.

Optimiser les acquis

Pour le titulaire de la chaire de tourisme de l'UQAM, il importe également de planifier une vision du développement de la ville. «*Par exemple, Montréal a été reconnue comme une ville de design par l'UNESCO; il faut tabler sur ça, développer une perception et une attitude créatives allant de pair avec ce statut. Dans cette optique, il faudrait que l'aéroport Trudeau se trouve une vocation, par exemple celle de "boutique airport".*»

Les aéroports constituent évidemment une clé de voûte pour attirer la clientèle des congrès internationaux. Malgré son prestige, une ville comme Québec souffre d'un manque de lignes directes. La gestion du temps est très importante pour les congressistes, qui ne peuvent pas perdre une journée à voyager. Sur ce plan, Vancouver, qui est la porte de l'Asie, et Toronto sont nettement avantagées. Même s'il a coûté fort cher, le nouvel aéroport de la Ville reine constitue un bon investissement et aidera la ville à mieux se positionner dans le palmarès mondial.



La salle des arrivées à l'aéroport Montréal-Trudeau.

JACQUES NADEAU LE DEVOIR

Aller au-devant de la clientèle

Quels que soient les qualités et avantages d'une destination, les offices du tourisme et les centres de congrès se doivent encore de bien connaître le contexte socio-économique dans lequel évoluent leurs clientèles potentielles, ainsi que leurs spécificités culturelles. «*Il faut savoir comment répondre aux besoins des membres d'une association pour rivaliser avec les autres destinations*», note Michel Archambault. *Ce sont eux qui voient pour l'endroit où se situera un congrès. Ainsi, les créateurs de multimédia se situent généralement dans une tranche d'âge allant de 25 à 40 ans. Il faut tabler*

sur ce qui peut les attirer à Montréal, par exemple des spectacles, amalgamer différentes activités. Il est également important de connaître les changements sectoriels, de se tenir au courant des événements affectant leur profession.»

La notion d'espace interculturel est de plus en plus connue. Pour atteindre une efficacité maximale dans les relations avec des gens d'une autre culture, il faut savoir interpréter correctement les signes qu'ils envoient. D'un pays à l'autre, le rapport à la hiérarchie peut changer, tout comme la façon de négocier. Former une partie du personnel aux spécificités cultu-

relles peut s'avérer un investissement rentable.

Créer et valoriser un équilibre entre l'exotisme et une «zone de confort» où le congressiste étranger va se reconnaître aura aussi un impact majeur. Les Américains seront sécurisés de savoir qu'ils peuvent retrouver chez nous les mêmes chaînes de restaurants et la même signalisation que chez eux; les Chinois seront ravis de retrouver tout près du Palais des congrès un quartier qui leur est familier.

Depuis 10 ans, les modes d'investissement pour attirer la clientèle internationale ont considérablement évolué. Les visites préalables où l'on invite journalistes et planificateurs de congrès

comptent aujourd'hui pour 50 % dans la venue d'un congrès. Le «e-marketing» a gagné de l'importance par rapport à l'imprimé. «*Auparavant, les sites se contentaient d'être informatifs*», note Michel Archambault. *Ils se doivent aujourd'hui d'être transactionnels pour bien "performer", permettre aux congressistes de faire des choix à distance. Dans le cadre des réunions, ces derniers exercent de plus en plus de choix individuels en matière de restauration et d'autres activités. Il faut leur donner accès et faire en sorte que l'information soit disponible sur les principaux moteurs de recherche.*»

Collaborateur du Devoir

Hôtels

Pour réunions d'affaires



La façade de l'hôtel Dominion 1912, du Groupe Germain, à Québec.

SOURCE LE GERMAIN

La tâche de gérer les déplacements professionnels d'une entreprise n'est pas de tout repos. Il faut planifier l'accessibilité, vérifier la disponibilité, s'assurer du confort, de l'environnement de rencontre et, surtout, respecter le budget alloué. Pour les planificateurs, quelques suggestions.

MARIE-ÈVE GRANIERO

Au cours des neuf dernières années, la croissance économique canadienne a fait doubler les dépenses en voyages d'affaires. Elles sont passées de 12,9 G\$ en 1997 à environ 24 G\$ cette année. C'est ce que l'on constate à la lecture d'une étude menée en 2006 par la firme de sondage Ipsos Reid auprès de 500 moyennes et grandes entreprises canadiennes pour le compte d'American Express. Ce marché est donc en développement croissant.

Outre les compagnies aériennes qui offrent maintenant plus de flexibilité autant en matière d'horaires que de prix, selon Advison Conseil, les hôtels emboîtent le pas, sachant que ce marché alléchant tend à devenir très concurrentiel.

Hôtel Le Chantecler

Situé à flanc de montagne dans la région des Laurentides, le Chantecler est un hôtel où il fait bon se retrouver en toute saison. Avec ses pentes de ski, sa piscine intérieure, son centre sportif et ses divers bords, la détente en nature est au rendez-vous. La salle de réunion, presque entièrement vitrée, permet de contempler le lac ou la montagne. Cette salle peut accueillir jusqu'à 500 conférenciers et la grande terrasse qui borde la salle peut contenir pas moins de 250 personnes. Plusieurs forfaits de ski, motoneige et traîneau à chiens sont disponibles.

☎ 1 888 916-1616 ou www.lechantecler.com

Auberge Lac à l'Eau Claire

Entre Québec et Montréal, située sur la rive ouest du Lac à l'Eau Claire, l'un des plus beaux lacs naturels du Québec, l'auberge offre un bon avantage géographique à ses visiteurs d'affaires. «*C'est un endroit de quiétude pour procéder à des réunions, qui sort du contexte de la productivité au quotidien en étant situé entre deux grandes villes*», explique Mariko Déziel.

Ce lieu de créativité en milieu naturel comprend quatre salles de réunion à l'auberge (20 personnes), et trois salles de banquet ou de conférence pouvant accueillir 250 personnes. De plus, on y trouve une salle de conditionnement physique avec services de massage, une piscine olympique, un sauna, un bain à remous, un bain de vapeur et un bain finlandais.

Vingt-cinq chambres chaleureuses, dont huit suites, 32 chambres au pavillon ainsi que des condos et chalets complètent l'ensemble. Une superbe salle à manger avec vue imprenable sur le lac et l'île Margaret peut régaler jusqu'à 180 convives avec ses mets du terroir. Chacun pourra apprécier le confort de l'auberge grâce à un somptueux salon aux grandes baies vitrées et aux larges foyers, une expérience à l'ambiance rustique et chaleureuse.

Pour des forfaits corporatifs sur mesure: ☎ 1 877 265-3185 ou www.lacaleauclair.com

Château Laurier

Aux portes du Vieux-Québec, sur la colline parlementaire, le Château Laurier a une réputation de calibre international. D'autant plus qu'il se situe à quelques minutes du Centre des congrès de Québec. Pour le programme corporatif, le Château offre des chambres luxueuses avec accès Internet haute vitesse sans fil, appels locaux sans frais et stationnement gratuit. Outre ces avantages non négligeables, l'hôtel comprend six salles de réunion, un centre d'affaires équipé et des services de massage. Le tout est présenté dans l'écrin charmant de la capitale.

☎ 1 800 463-4453 ou www.vieux-quebec.com/laurier

Le Groupe Germain

D'abord pratiques, les hôtels du Groupe Germain, au nombre de quatre, se situent dans trois grandes villes, soit Québec (Saint-Germain des Prés et Dominion 1912), à Montréal (Le Germain) et à Toronto (Le Germain). D'une ville à l'autre, les gens d'affaires pourront retrouver le chic confort de l'hôtel boutique. Les attributs qui font de ces lieux des endroits uniques pour les rencontres sont d'abord leur format.

Possédant rarement plus d'une centaine de chambres, les hôtels du Groupe Germain ne peuvent recevoir des autobus de touristes ou de congressistes. Leur caractère intime fait leur distinction. Aussi, le personnel porte une attention particulière à être le plus efficace possible. «*Notre philosophie est orientée sur l'efficacité pour que les clients reviennent. Personne ne doit attendre pour le check-in [sic], le check-out [re-sic], ou pour la facture du déjeuner*», convient Sylvie Dionne du Groupe Germain.

Tous les hôtels ont une salle de réunion pouvant accommoder jusqu'à 50 personnes, sauf le Germain des Prés qui, lui, en offre six. Quelques chambres peuvent aussi être modulables et s'apprentent pour les petits groupes ou les entrevues. Pas étonnant que le Groupe Germain ait remporté plusieurs prix, dont celui du meilleur hôtel au Canada en 2006 pour le Dominion 1912, décerné par le prestigieux magazine *Condé Nast Traveler*.

☎ 418 687-1123 ou www.hotelboutique.com

Collaboratrice du Devoir

CONGRÈS

Charlevoix

Un pôle de développement en émergence

« La région est pourvue d'une panoplie de petits établissements de qualité »

La filière charlevoisienne des congrès et des réunions d'affaires prendra de l'ampleur dans les années à venir avec la réalisation du projet récréotouristique de 230 millions de dollars du Groupe Le Massif.

THIERRY HAROUN

L'industrie des congrès dans Charlevoix se porte mieux cette année maintenant que le Fairmont Manoir Richelieu a repris ses opérations à la suite de son conflit de travail de l'année dernière.

ment, soit le Manoir Richelieu, un établissement de très haut standard qui, soit dit en passant, "performe" très bien dans le marché du tourisme d'affaires.

Le centre de congrès du Fairmont Manoir Richelieu dispose de 12 salles multifonctionnelles, dont une immense salle de bal divisible en trois sections et quatre suites. La souplesse de son aménagement permet d'y présenter des spectacles et des expositions et d'y tenir galas, congrès, banquets et réunions d'affaires.

Arrive le Massif

Le Manoir Richelieu est situé dans la municipalité de La Malbaie. Cette municipalité fait partie de la MRC Charlevoix-Est qui regroupe quelque 16 600 habitants et neuf municipalités.

D'où l'émergence d'un nouveau pôle d'infrastructures touristiques pouvant, à terme, accueillir des congressistes et des réunions de tous ordres. « Avec l'apport de cet investissement du Groupe Le Massif, on offre ainsi au Grand Charlevoix un deuxième pôle de développement touristique. La région de La Malbaie est bien servie sur le plan des infrastructures alors que les environs de Baie-Saint-Paul sont peu pourvus de structures d'accueil, outre quelques petites salles de réunion. Mais on ne peut pas parler de congrès en soi », observe Bruno Labbé.

Ce projet récréotouristique prévoit notamment reconstruire un immense bâtiment de bois, autrefois voué à l'agriculture, en un hôtel qui logera une salle multifonctionnelle de 400 places. Dans son ensemble, ce projet se déploiera sur plus de



SOURCE TOURISME CHARLEVOIX

Le Saint-Laurent vu des Éboulements

20 km de côte fluviale et sur plus de 120 km² de montagne entre Baie-Saint-Paul et Petite-Rivière-Saint-François.

Pour 600 emplois

Ne reste plus qu'à conclure une entente entre les propriétaires du centre de ski Le Massif de la Petite-Rivière-Saint-François et leurs employés pour que ce projet aille de l'avant. Et les négociations entre les parties vont bon train, assure Diane Laberge, directrice des communi-

cations du Groupe Le Massif. « On est très optimiste de ce côté-là [Le Devoir, 25 septembre 2006]. Le ministre du Travail a nommé un médiateur et tout se fait dans un climat productif. En fait, il s'agit de revoir l'ensemble de la convention collective, mais on espère que ça va se régler d'ici la fin de l'année, de sorte que les travaux débutent au printemps prochain, lesquels vont durer de quatre à cinq ans ».

Une fois livrées, ces installations embaucheront près de 600

personnes. « Nous, ce qu'on vise, ajoute Mme Laberge, c'est qu'après cinq ans d'exploitation, 30 % de notre clientèle provienne de l'étranger. » Du côté de la Chambre de commerce de Charlevoix, on salue « ce projet qui risque de relever de manière significative toute l'économie régionale, d'offrir de nouvelles structures qui seront en mesure d'accueillir des congressistes. Un projet d'autant plus significatif pour notre région qu'il sera aussi à caractère international », se réjouit son président, Matthieu Simard, avant d'ajouter « que toute notre communauté d'affaires sera appelée à travailler sur ce dossier-là ».

A terme, si ce projet honore ses objectifs, « nous voilà donc avec deux pôles importants de développement sur le plan du tourisme d'affaires et des congrès qui vont permettre à notre région d'être plus "agressive" et de créer un impact significatif dans l'atténuation du problème de saisonnalité du secteur touristique », fait remarquer Bruno Labbé.

La région du Grand Charlevoix héberge plus de 400 000 touristes sur une base annuelle. Dans son ensemble, l'industrie du tourisme de Charlevoix, qui génère chaque année des retombées économiques de plus de 150 millions de dollars, emploie 3000 personnes, ce qui représente 25 % de la main-d'œuvre totale de cette région.

Collaborateur du Devoir

AVIS LÉGAUX ET APPELS D'OFFRES

APPEL D'OFFRES 506-036 DÉNEIGEMENT DU STATIONNEMENT ET DES AIRES DE CIRCULATION. Le Collège Ahuntsic demande des soumissions pour le déneigement de son stationnement ainsi que des aires de circulation.

Canada, PROVINCE DE QUÉBEC, DISTRICT DE MONTRÉAL, COUR DU QUÉBEC, (procédure alléguée), 500-22-123519-061, BFI CANADA INC., Partie demanderesse, C. 9145-5162 QUÉBEC INC., Partie défenderesse. AVIS PUBLIC DE VENTE EN JUSTICE.

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE. AVIS est par les présentes donné que, suite au décès de Marc B. Boissonnault, en son vivant domicilié au 532-560, rue Saint-Laurent Ouest, Longueuil (Québec) J4H 3K3, survenu le 10 juin 2006, un inventaire des biens du défunt a été fait conformément à la Loi, par Odette Lemoine, le 11 octobre 2006.

Canada, PROVINCE DE QUÉBEC, DISTRICT DE TERREBONNE, COUR DU QUÉBEC, 700-02-019602-060, JACQUES THIBAU, Partie demanderesse, C. MELANIE SEGUIN ET STEPHANE GRENIER, Partie défenderesse. AVIS PUBLIC DE VENTE EN JUSTICE.

Canada, PROVINCE DE QUÉBEC, DISTRICT DE TERREBONNE, COUR DU QUÉBEC, 700-02-019602-060, JACQUES THIBAU, Partie demanderesse, C. MELANIE SEGUIN ET STEPHANE GRENIER, Partie défenderesse. AVIS PUBLIC DE VENTE EN JUSTICE.

CANADA PROVINCE DE QUÉBEC DISTRICT DE MONTRÉAL No: 500-17-033314-066 COUR SUPÉRIEURE LAURENT VALLIÈRES -et- THERÈSE GALAZZO -et- WERNER BAERLOCHER Demandeurs ALFREDO GENTILE -et- GERARDO GENTILE -et- GIULIO RANCAN Défendeurs

CANADA PROVINCE DE QUÉBEC DISTRICT DE MONTRÉAL No: 500-22-127481-060 COUR DU QUÉBEC BANQUE ROYALE DU CANADA Partie Demanderesse c. VINCENT LESAUX Partie Défenderesse ASSIGNATION

CANADA PROVINCE DE QUÉBEC DISTRICT DE MONTRÉAL Numéro: 500-12-285356-063 COUR SUPÉRIEURE CHAMBRE DE LA FAMILLE Divorce Le greffier-ADJOINT présent Shabnum Manzoor Demanderesse c. Mustafa Ghulam Défendeur

AVIS LÉGAUX & APPELS D'OFFRES • HEURES DE TOMBÉE. Les réservations doivent être faites avant 16h00 pour publication deux (2) jours plus tard. Publications du lundi: Réservations avant 12 h 00 le vendredi. Publications du mardi: Réservations avant 16 h 00 le vendredi.

MOTS CROISÉS. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12. 0261

HORIZONTALEMENT. 1. Apathie - Article. 2. Sombre - Couard. 3. Pas signalés - Problème - Acte de ravisseurs. 4. Bois précieux - S'abstenir de. 5. Rusé - Théâtre chanté. 6. D'un pays du Maghreb. 7. Flamberge - Tendu - Sous un navire en radoub. 8. Symbole chimique - Société idéale mais imaginaire. 9. Habitudes ridicules - Application soutenue. 10. Petite plante lacustre - Toute petite quantité. 11. Fonds monétaire international - Se dit de certaines zones. 12. Logique - Instruments agricoles.

Avis public. Le Plateau-Mont-Royal Montréal. BUDGET 2007 ET PROGRAMME DES IMMOBILISATIONS 2007-2008-2009. AVIS est par les présentes donné que le conseil d'arrondissement du Plateau-Mont-Royal dressera le budget 2007 et le programme des immobilisations 2007-2008-2009 de l'arrondissement lors d'une séance spéciale qui sera tenue le jeudi 26 octobre 2006 à 19 h 30 au Resto Plateau situé au 4450, rue Saint-Hubert.

AVIS DE RADIATION. En vertu de l'article 156 du Code des professions, L.R.Q., c. C-26, avis est donné que: ERNA J. CHARLES, permis n°: 82 0983, a été déclarée coupable devant le comité de discipline de l'Ordre des infirmières et infirmiers du Québec de l'infraction suivante, soit d'avoir commis un acte dérogatoire, à savoir: Depuis le 01 vers le 04 avril 2005, en faisant défaut de se soumettre à une enquête particulière sur sa compétence professionnelle qui avait été décrétée par le Comité d'inspection professionnelle le 15 septembre 2004 et ce bien qu'ayant été dûment convoquée à plusieurs reprises, contrairement ainsi à l'article 50 du Code de déontologie des infirmières et infirmiers, R.R.Q., c. I-8, r. 4.1, adopté en vertu du Code des professions, L.R.Q., c. C-26, ainsi qu'à l'article 114 du Code des professions, L.R.Q., c. C-26.

Ordre des infirmières et infirmiers du Québec. AVIS DE RADIATION. En vertu de l'article 156 du Code des professions, L.R.Q., c. C-26, avis est donné que: ERNA J. CHARLES, permis n°: 82 0983, a été déclarée coupable devant le comité de discipline de l'Ordre des infirmières et infirmiers du Québec de l'infraction suivante, soit d'avoir commis un acte dérogatoire, à savoir: Depuis le 01 vers le 04 avril 2005, en faisant défaut de se soumettre à une enquête particulière sur sa compétence professionnelle qui avait été décrétée par le Comité d'inspection professionnelle le 15 septembre 2004 et ce bien qu'ayant été dûment convoquée à plusieurs reprises, contrairement ainsi à l'article 50 du Code de déontologie des infirmières et infirmiers, R.R.Q., c. I-8, r. 4.1, adopté en vertu du Code des professions, L.R.Q., c. C-26, ainsi qu'à l'article 114 du Code des professions, L.R.Q., c. C-26.

PRENEZ AVIS que AJIT SINGH dont l'adresse du domicile est le 5211 Boul. Des Sources, Pierrefonds (Québec) H3Z 3L7, présentera au demandeur de l'état civil un Demeurleur pour changer son nom en celui de SANJIV ROWAL. Montréal, le 6 octobre 2006 Boucher, Harper, s.e.n.c.

Hydro Québec. APPELS DE SOUMISSIONS. Les entrepreneurs et les fournisseurs peuvent obtenir de l'information sur les appels de soumissions ouverts et le résultat d'ouverture des plis d'Hydro-Québec en visitant le site internet de l'entreprise: www.hydro-quebec.com/soumissionnez ou en composant un des numéros de téléphone suivants: Montréal et environs: (514) 840-4903. Extérieur: 1 800 324-1759

Hydro Québec. Contrat majeur en efficacité énergétique. Appel de déclarations d'intérêt. Hydro-Québec souhaite attribuer un important contrat dans le cadre d'une nouvelle stratégie de commercialisation régionale du Diagnostic résidentiel MIEUX CONSOMMER pour la période allant de 2007 à la fin de 2010. Les entreprises intéressées sont invitées à soumettre leur candidature à Hydro-Québec en vue de se qualifier pour recevoir l'appel de propositions. Procédure: 1) Télécharger le document intitulé Contrat majeur en efficacité énergétique à partir du site www.hydroquebec.com/pdf/dmrc2007-2010.pdf 2) Transmettre l'information demandée en trois (3) exemplaires à l'adresse suivante: Hydro-Québec Déclarations d'intérêt DRMRC 2007-2010 Mise en marché - Programmes Produits 2, Complexe Desjardins Tour Est, 26^e étage Montréal (Québec) H5B 1H7 3) Si votre candidature est retenue, Hydro-Québec vous fera parvenir un document d'Appel de propositions vous invitant à présenter une proposition détaillée. Date limite de réception de l'information demandée: Le 23 octobre 2006 à 17 h Hydro-Québec ne communiquera qu'avec les entreprises dont la candidature sera retenue à cette étape. Celles-ci seront formellement invitées à présenter une proposition détaillée.

CANADA, PROVINCE DE QUÉBEC, DISTRICT DE MONTRÉAL, COUR DU QUÉBEC, (procédure alléguée), 500-22-123519-061, BFI CANADA INC., Partie demanderesse, C. 9145-5162 QUÉBEC INC., Partie défenderesse. AVIS PUBLIC DE VENTE EN JUSTICE. PRENEZ AVIS qu'en vertu d'un bref d'exécution, les biens de 9145-5162 QUÉBEC INC. seront vendus par huisser le 31 octobre 2006 à 14h00 au 1655, rue St-Denis, Québec, Canada, conformément à la Loi, par Odette Lemoine, le 11 octobre 2006. Conditions: argent comptant ou chèque visé. JACQUES PLANTE, H.J., FILION & ASSOCIÉ, s.e.n.c., 110, rue de Marigny Ouest, St-Jérôme, Québec, J7Y 2G1. Tél: (450) 436-8282, Fax: (450) 436-6634. TPS: R114642739. TVQ: 1010317971.

AVIS À TOUS NOS ANNONCEURS. Veuillez, s'il vous plaît, prendre connaissance de votre annonce et nous signaler immédiatement toute anomalie qui s'y serait glissée. En cas d'erreur de l'éditeur, sa responsabilité se limite au coût de la parution.

La sclérose en plaques ne bouleverse pas que la vie d'une seule personne à la fois. Elle bouleverse des familles entières. SP Société canadienne de la sclérose en plaques 1-800-268-7802 www.sclerose.ca

CONGRÈS

Logistique

Avant que le premier congressiste arrive...

Dans l'ombre des congrès fourmillent une multitude de gestionnaires et de logisticiens qui sont là afin de s'assurer qu'il n'y ait aucun pépin. Leur mission: tout prévoir... de la présentation des contenus à la mise en place des salles de conférence en passant par l'enchaînement des communications, les rafraîchissements et l'horaire des repas. Des professionnels de l'organisation racontent ce qui se déroule dans les coulisses des congrès.

ULYSSE BERGERON

Les défis sont nombreux. Alain Rogala, président d'Opus 3, une entreprise spécialisée dans la planification de congrès, résume en peu de mots le principal défi: «Absolument rien ne doit être laissé au hasard!» Pour y arriver, l'entreprise québécoise peut passer deux ou trois années à préparer un seul congrès.

Tout doit être planifié: les salles des présentations, la hauteur des plafonds adaptée aux besoins des communications, les spectacles d'ouverture et de clôture, les activités touristiques lors de congrès internationaux, l'équipement nécessaire, les agents et les professionnels de la santé assurant la sécurité des gens et des lieux. La liste des trucs à prévoir est pour ain-

si dire interminable. En d'autres termes, même l'imprévisible doit être anticipé.

Dans ce secteur d'activité, «aucune échéance ne peut être reportée», précise M. Rogala. Tout, vraiment tout, doit être prévu. Il doit y avoir un plan A, mais également des plans B, C et D». Selon lui, c'est par une préparation sans failles qu'on assure la réussite d'un congrès.

Il confie que, «contrairement à ce que plusieurs peuvent penser, la planification de conférences et de congrès, c'est loin d'être simple. Ça ne se fait pas tout seul. On ne s'improvise pas organisateur de congrès». D'autant plus qu'au fil des années, la logistique des congrès s'est complexifiée en raison du fait que «de plus en plus de congrès sont organisés dans des sec-

teurs complètement différents», nécessitant par le fait même des planifications se distinguant les unes des autres.

Il y a quelques années à peine, les congrès traitaient généralement d'enjeux globaux. Aujourd'hui, c'est différent. «Les événements se spécialisent. À titre d'exemple, on a récemment organisé une conférence pour des ingénieurs spécialisés en structures résistant aux secousses sismiques. C'est très pointu! Voilà la nouvelle tendance.» Résultat: il y a élargissement du spectre des besoins et des particularités pour chaque événement. «Il n'y a plus un événement qui est pareil. Et nous, on doit s'adapter.»

Malgré tout, note M. Rogala, les quelques entreprises québécoises spécialisées dans l'organisation de congrès de grande ampleur travaillent généralement à partir d'une matrice qu'elles ont elles-mêmes prêtes. Là réside une partie du succès d'un événement. «La base de la planification se ressemble beaucoup, peu importe le congrès. Il ne reste qu'à y greffer les détails pour chacun d'eux et à

donner un caractère personnel aux congrès, selon les désirs des clients.»

Présentations informatisées

Depuis belle lurette, les conférenciers ont définitivement mis de côté leurs transparents pour se tourner vers des modes de communication interactifs qui font appel à la fois à l'informatique et à l'audiovisuel. On pourrait croire que le développement de l'informatique et des nouvelles technologies est justement venu à la rescousse des organisateurs, pourtant il n'en est rien.

Aux yeux de ceux-ci, l'informatique et les technologies sont plutôt synonymes de maux de tête.

«Il faut pouvoir assurer la gestion de l'ensemble des présentations liées aux communications», note M. Rogala. Évidemment, l'ampleur de la tâche augmente avec la taille de l'événement. Lors d'immenses congrès qui regroupent plusieurs centaines de personnes, voire quelques milliers, les organisateurs développent un cadre de gestion spécifiquement adapté aux supports informatiques et

technologiques qui seront utilisés. Ils développent un réseau informatique uniquement destiné aux conférences. Une salle de projection est alors mise à la disposition des conférenciers. Ceux-ci peuvent y travailler et faire les ajustements de dernière minute.

Une autre entreprise, AVW-Telav, s'est justement spécialisée dans la mise en place d'équipements informatiques et technologiques. L'adjoint au directeur des ventes, Denis Laberge, explique ce mode de fonctionnement: «C'est plus simple que tout se retrouve au même endroit. Nous, par la suite, on peut plus facilement assurer la diffusion à l'endroit et à l'heure où la personne fera sa conférence.»

Technologie à la rescousse?

Par ailleurs, est-ce que l'informatique a facilité la gestion des inscriptions? Encore une fois, la réponse est négative. M. Rogala explique: «Sur le plan des inscriptions, l'informatique facilite la vie de ceux qui s'inscrivent» et non celle des personnes qui gèrent les inscriptions.

En effet, en quelques clics de souris, une personne peut désor-

mais s'inscrire et payer son inscription. «C'est fort différent de la façon dont ça se déroulait avant, lorsque les gens complétaient des formulaires et devaient les envoyer par la poste.» Par contre, derrière la facilité apparente, se profile la création d'un site Internet et la gestion d'un mode de paiement électronique.

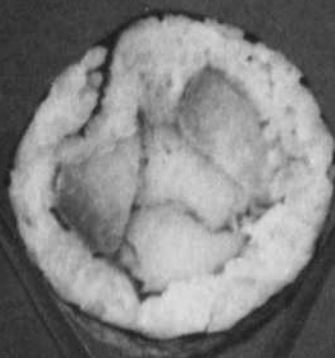
Ainsi, les organisateurs de congrès doivent sans cesse s'adapter aux nouvelles tendances. L'une d'entre elles — et non la moindre — devrait sous peu affecter la durée des événements, un aspect des plus importants. «Depuis quelques années, un changement est en cours: les conférences et les congrès ont tendance à durer moins longtemps. On peut expliquer cette tendance par le fait qu'il y a de plus en plus de conférences et qu'il faut donc que chaque événement soit plus rentable, tant sur le plan de l'information qui sera véhiculée que de l'investissement.»

Encore une fois, pour s'adapter, les organisateurs devront faire preuve d'originalité et de créativité. Il en va de leur rendement et de leur survie.

Collaborateur du Devoir

LAVAL

Plein d'affaires à faire



La venue de restaurants réputés, de bars branchés et de salles de spectacle tout près des centres de congrès et des hôtels de grand confort fait de Laval une destination d'affaires unique.

Tourisme
LAVAL.com

1 877 465-2825

Québec
bonjourquebec.com

CONGRÈS

Palais des congrès de Montréal

L'année en cours a permis d'atteindre de nouveaux sommets

À 60 % d'occupation, « un centre de congrès doit penser à s'agrandir »

L'année dernière, le Palais des congrès de Montréal a connu sa meilleure année d'activité et l'année en cours s'annonce aussi bonne. Voilà le bilan qu'en dressent ses responsables. Ils rapportent en outre que ses activités injecteraient quelque 200 millions de dollars par année dans notre économie.

CLAUDE LAFLEUR

Une «saison» bien remplie

«L'année 2005-2006 [qui s'est terminée le 31 mars 2006] a été l'une des meilleures, sinon la meilleure année du Palais, indique Nancy Turgeon, porte-parole du Palais des congrès. Et maintenant, l'année 2006-2007 s'annonce aussi très bonne!»

La performance de l'an passé est en partie due au fait que Montréal a été l'hôte de la prestigieuse Conférence des Nations unies sur les changements climatiques. Considéré comme le plus grand rassemblement de nature non sportive jamais tenu au Canada depuis l'Expo 67, cet événement est aussi le plus imposant survenu à Montréal depuis les Jeux olympiques de 1976. Près de 10 000 délégués et observateurs provenant de 184 pays ont assisté aux 12 jours de la conférence.

Le Palais des congrès a accueilli 35 congrès d'envergure internationale en plus de 38 expositions commerciales ou publiques et 110 réunions, galas ou spectacles en tout genre. Les responsables du Palais calculent que ces événements ont attiré plus de 650 000 visiteurs et généré des retombées économiques de 200 millions de dollars.

Pour l'année en cours, le Palais prévoit recevoir une bonne trentaine d'événements d'envergure internationale ainsi qu'une douzaine de congrès d'envergure québécoise.

Durant la «saison des grands congrès», qui s'étend de mai à décembre, le Palais a notamment été l'hôte du congrès de l'Association of International Educators (qui a rassemblé, en mai, 7350 participants) et du Congrès international des Kwanis (6000 participants en juin). La «saison» s'est poursuivie avec les Journées dentaires organisées par l'Ordre des dentistes du Québec, le Congrès des sciences neurologiques, le congrès de la Centrale des syndicats du Québec, le Congrès international de pneumo-pédiatrie, les Rendez-vous des OutGames, le Sommet global de l'après 11-Septembre des religions et le Congrès international sur les soins aux malades en phase terminale.

Ces prochaines semaines, le Palais recevra le congrès annuel de l'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles, le colloque de l'Alliance des professeurs de Montréal, celui de l'Association des centres jeunesse du Québec, les Journées annuelles de la santé publique, le



Le Palais des congrès de Montréal connaît une bonne saison.

Symposium francophone de médecine, le congrès annuel de l'Ordre des infirmières et infirmiers du Québec, etc. La «saison» se conclura à la fin novembre avec la tenue du congrès «Leadership» 2006 du Parti libéral du Canada qui couronnera un nouveau chef.

Les conséquences du 11-Septembre

Nancy Turgeon note qu'une telle affluence au Palais des congrès est «particulièrement satisfaisante» étant donné qu'on se trouve encore dans la tourmente des événements du 11 septembre 2001. Comme on

l'imagine, les attentats de New York et de Washington ont affecté non seulement les activités touristiques, mais également la tenue des congrès et des grandes réunions internationales. Or, comme ces rassemblements s'organisent de quatre à cinq ans d'avance, les responsables de Tourisme Montréal et du Palais des congrès s'attendaient à ressentir les soubresauts du 11-Septembre jusqu'en 2007.

«Malgré le contexte qui n'est pas facile, relate Mme Turgeon, il y a quand même un bon bassin de congrès qui se présentent au Palais. S'il y a eu, en 2005-2006, 35 grands

événements et quelque 45 pour 2006-2007, on en attend à ce jour 23 pour 2007-2008. On est donc optimiste tout en demeurant prudent, compte tenu des évaluations qui avaient été faites...»

Le marché américain étant bien entendu celui d'où proviennent bon nombre de congrès internationaux qui sont tenus au Palais, on pourrait s'inquiéter des restrictions qu'impose sans cesse l'administration Bush aux voyageurs. C'est ainsi que, l'an prochain, tous ceux et celles qui entreront aux États-Unis, y compris les Américains eux-mêmes, devront être munis d'un passeport. Or, on sait qu'une majorité d'Américains ne possède tout simplement pas un tel document.

Cependant, aux dires de Nancy Turgeon, cette nouvelle contrainte ne devrait avoir que peu d'effets sur la venue de congrès et de congressistes américains. «Nous estimons que l'impact sera plutôt moindre pour nous puisque, en principe, les participants à des congrès sont d'ordinaire des gens qui ont l'habitude de voyager. Néanmoins, chaque fois qu'on ajoute une contrainte additionnelle, cela peut avoir des effets.»

Deux fois plus grand, deux fois plus rentable

En décembre 2002, le Palais des congrès a inauguré ses nouvelles installations, qui doubleraient ses capacités d'accueil. Cette «réouverture» survenant dans la foulée des événements du 11-Septembre, le Palais n'a pas connu l'achalandage qu'on aurait espéré en temps normal. Toutefois, il

semble que la situation se rétablisse progressivement.

«Si on regarde les revenus autonomes du Palais, donc les revenus propres au Palais, énonce Mme Turgeon, on observe qu'en 2000-2001 [l'année précédant la fin des travaux d'agrandissement], ils étaient de 9,4 millions de dollars alors que, pour 2005-2006, ils s'élevaient à 17,8 millions. On peut donc dire qu'on a doublé les capacités du Palais... et pratiquement doublé nos revenus!»

La porte-parole indique en outre que le Palais a un taux d'occupation avoisinant les 55 %. Si, à première vue, un tel taux peut sembler relativement bas, Nancy Turgeon affirme qu'il s'agit au contraire d'un excellent niveau d'activité. «Il faut tenir compte des périodes de changement entre les événements réussis, dit-elle, ce qui fait que 55 % est un taux très significatif pour l'industrie des congrès. C'est en fait un très bon taux puisqu'un centre de congrès qui arrive à 60 % d'occupation doit justement penser à s'agrandir! Mais nous n'en sommes pas là...»

Le fait est, conclut-elle, que les responsables du Palais sont très heureux des agrandissements puisque leurs installations sont en mesure de concurrencer efficacement celles des autres grands marchés internationaux. «Nous disposons d'une meilleure capacité d'offre, ce qui a un impact significatif sur nos activités, sur nos revenus et sur les retombées pour tout le Québec», dit-elle.

Collaborateur du Devoir

Économie

Une autre façon de se lancer en affaires

Un premier congrès international de la franchise est prévu à l'automne 2007

Ceux qui se lancent en affaires savent que l'entreprise comporte des risques. Pour certains, ces risques leur apparaissent trop élevés et ils hésitent à se lancer en affaires seuls. C'est alors qu'ils se tournent vers la franchise.

PIERRE VALLÉE

«L'achat d'une franchise permet d'entrer dans le système à moindre risque, explique Pierre Garceau, directeur général du Conseil québécois de la franchise. D'une part, vous achetez une recette éprouvée et d'autre part, vous recevez un encadrement d'affaires de la part du franchiseur.»

On aurait aussi tort de croire que le franchisage est un phénomène marginal. C'est plutôt devenu un modèle d'affaires incontournable au Québec et l'on trouve des franchises dans presque tous les secteurs commerciaux. Le Conseil québécois de la franchise (CQF), l'association qui regroupe les franchisés et les franchiseurs au Québec, dénombre 35 différents types d'entreprises, allant de l'automobile à la lunetterie en passant évidemment par la restauration.

Une étude menée par le CPQ il y a quelques années révélait que le chiffre d'affaires des franchises au Québec s'élevait à 3,5 milliards de dollars. «En réalité, c'est plus élevé que cela puisque l'étude ne comprenait pas le secteur de l'automobile.» Selon les plus récentes données, on compterait au Québec 300 franchiseurs et 6000 franchisés pour un total de 85 000 emplois.

La popularité des franchises s'explique sans doute

par le fait que celles-ci offrent au néophyte en affaires un cadre plus rassurant. «Les statistiques démontrent que les chances de réussite pour une personne qui se lance en affaires pour la première fois sont de beaucoup supérieures avec une franchise.»

Toutefois une mise en garde s'impose. «Avoir l'argent pour acheter une franchise ne garantit pas le succès de cette dernière. Oui, vous avez acheté la recette du gâteau, mais encore faut-il la réussir. L'effort du franchisé est très important dans la réussite d'une franchise.»

De plus, on n'achète pas une franchise sur un coup de cœur. «Il faut s'informer avant de signer le contrat. Une fois l'argent dépensé, il est difficile de changer d'idée.» Le premier conseil que donne Pierre Garceau aux futurs franchisés est de bien comprendre leur investissement. «Qu'est-ce que le franchiseur offre en contrepartie de mon investissement? Ça me donne quoi? Sur quoi puis-je compter?»

Deuxième conseil: demander au franchiseur la liste de ses franchisés. «Si un franchiseur refuse ou même hésite, il y a lieu de se poser de sérieuses questions.» Ensuite, une fois en possession de la liste, il importe de rendre visite à quelques franchisés. «Il faut aller voir quatre ou cinq franchises et rencontrer les franchisés. On pose alors toutes les questions qui nous préoccupent.»

On peut aussi consulter des spécialistes tels les Experts accrédités en franchisage (EAF), qui sont des administrateurs agréés membres de l'Ordre professionnel des administrateurs agréés du Québec. De plus, le CFQ offre des séminaires qui permettent aux futurs franchisés de se familiariser avec le domaine. «L'important, c'est de ne pas avoir peur de consulter.»

Pierre Garceau ne dénote pas de nouvelle ten-

dance en ce qui concerne le type de personne qui veut acquérir une franchise. Par contre, certaines clientèles ressortent plus que d'autres. Il y a l'investisseur immigré pour qui la franchise représente une occasion de se lancer en affaires dans un pays qui ne lui est pas entièrement familier. «Certaines franchises sont internationales. Un McDo demeure un McDo.»

Les jeunes retraités sont aussi de la partie. «Certains prennent leur retraite souvent de façon prématurée. Ils se retrouvent avec du temps libre et de l'argent à investir.» Pour d'autres, comme le cadre qui a perdu son emploi lors d'une réingénierie, c'est une manière de réorienter sa carrière. Fait à noter, Pierre Garceau remarque «qu'il y a de plus en plus de femmes au Québec qui choisissent le franchisage comme modèle d'affaires.»

Les franchiseurs

Le franchisage permet à une entreprise de prendre de l'expansion sans pour autant être propriétaire de tous les établissements ou points de service sous sa bannière. Le franchiseur vend donc au franchisé un droit de franchise. Le coût de celui-ci varie selon la notoriété et la rentabilité de la franchise. De plus, en règle générale, le franchisé est tenu de payer une redevance au franchiseur. Cette redevance peut prendre la forme d'un montant fixe mensuel ou d'un pourcentage des recettes ou des profits.

Il existe deux types de franchiseur. Il y a le franchiseur maître, c'est-à-dire, l'entreprise qui vend elle-même ses franchises. «Par exemple, c'est le cas de Boston Pizza. Lorsqu'elle a voulu s'installer au Québec, cette entreprise a d'abord ouvert un restaurant corporatif. Elle l'a opéré pendant deux ans et demi, ce qui lui a permis de bien connaître la clientèle québécoise. En-

suite, elle s'est mise à vendre des franchises et c'est elle qui en assure le développement sur le territoire québécois.» L'autre manière de procéder est de vendre à une entreprise ou à un individu les droits de la franchise maîtresse pour un territoire donné. «Dans ce cas, c'est avec cet individu ou entreprise que les franchisés feront affaire.»

L'avenir de la franchise au Québec

Selon Pierre Garceau, le Québec n'échappe pas à la nouvelle tendance en franchisage observée ailleurs dans le monde. Les franchisés deviennent de plus en plus souvent des gestionnaires. «Autrefois, on achetait une franchise dans le but de créer son propre emploi et d'être son propre patron. Mais aujourd'hui, les franchisés sont souvent propriétaires de plusieurs franchises. Par exemple, tous les McDonald's de New York sont la propriété du même franchisé. Dans des cas semblables, ce ne sont plus de simples franchisés, mais plutôt des entrepreneurs encadrés.»

Autre tendance qu'il note au Québec: les franchisés québécois se tournent de plus en plus vers l'étranger. «C'est le cas de Fruits & Passion qui est maintenant présent en France, au Maroc et même en Chine.» Ce tournant international, selon lui, ne fait que commencer. «Les franchiseurs québécois devront aller à l'étranger.»

Et c'est la raison pour laquelle le CQF travaille à organiser le premier Congrès international de la franchise de Montréal, prévu pour l'automne 2007. «Déjà, Montréal est la plaque tournante pour les franchiseurs européens. Avec ce congrès, nous voulons positionner Montréal en tant que ville internationale dans le domaine du franchisage.»

Collaborateur du Devoir

VOTRE ESPACE motivation

Lorsque les grands espaces font naître les grandes idées...

Un véritable retour aux sources...

- 57 chambres ainsi que 28 chalets et condos;
- 7 salles de réunion pouvant accueillir de 8 à 240 personnes;
- Une salle à manger d'une capacité de 180 convives, offrant une magnifique vue sur le lac;
- Un Centre Aquatique avec piscine semi-olympique, sauna, bain tourbillon, bain finlandais et salle de conditionnement physique;
- Un centre pour pratiquer des activités toutes saisons;
- Des services de massage.

1 877 265-3185 www.lacaleauclair.com

Lac-à-l'Eau-Claire
ST-ALEXIS-DES-MONTS