

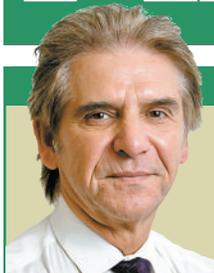
Votre ARGENT

S&P/TSX	12686,63	▼
DOW	19981,76	▲
S&P500	1519,79	▼
NASDAQ	3192,03	▼

► Les détails en page 44

18,8 M\$

Rémunération en 2012 de Martin Winterkorn, PDG de Volkswagen, une baisse de 20% par rapport à 2011.



MICHEL GIRARD

Agence QMI

« Quebec is open for business! »

Tel était le message que la première ministre Pauline Marois avait lancé en décembre dernier lors de son allocution devant des gens d'affaires de New York.

Attirer les investisseurs étrangers au Québec, c'est évidemment une très bonne initiative. On a besoin des entreprises étrangères et de leurs capitaux pour stimuler l'économie québécoise et ainsi nous permettre de conserver nos acquis sociaux et nos services publics.

Tiens, un petit rappel. Pour effectuer ses consultations prébudgétaires de l'année 2010-2011, l'ancien ministre des Finances, Raymond Bachand, avait formé un comité consultatif d'experts sur l'économie et les finances publiques. Le mandat? Réfléchir notamment sur les enjeux auxquels le Québec était confronté à court et moyen terme.

Au cours des années, expliquait M. Bachand, le Québec s'était donné beaucoup de services financés par l'État. «Nous avons tissé un filet social important, qui reflète les valeurs des Québécois.» Mais en raison de la récession qui a sévi en 2008 et 2009, ce panier de services publics est devenu excessivement lourd à supporter.

Les quatre experts universitaires, soit les professeurs d'économie Pierre Fortin, Robert Gagné, Claude Montmarquette et Luc Godbout, avaient, entre autres, effectué un constat vraiment éclairant sur le coût de nos services publics.

«En 2008-2009, indiquaient les experts, si le Québec offrait aux citoyens le panier de services financé publiquement par l'Ontario, il réduirait ses dépenses de 17,5 milliards de dollars.»

Cela signifie que l'État québécois finance 26 % plus de services publics que l'État ontarien. Quand on parle de l'État québécois et ontarien, cela comprend les dépenses financées par les administrations provinciales, municipales, scolaires, etc.

L'écart entre le Québec et l'Ontario s'est peut-être réduit quelque peu au fil des dernières années. Mais il est clair que le Québec offre à ses citoyens un panier de services publics

nettement plus «généreux» que l'Ontario.

Je n'ai aucun problème avec ce choix de société. Mais ça coûte cher. Raison de plus pour le gouvernement du Québec d'aller chercher davantage de revenus fiscaux en facilitant la venue d'investissements étrangers au Québec.

Dans cette perspective, il est clair que le «*Quebec is open for business!*» de la première ministre Marois avait de quoi réjouir les gens d'affaires du Québec.

MADAME BERTRAND

Mais à peine deux mois plus tard, nombre d'entre eux ont déchanté.

C'est le cas de la présidente de la Fédération des chambres de commerce du Québec, Françoise Bertrand. «Le gouvernement du Québec est-il vraiment «*open for business*», se demande-t-elle dans une lettre ouverte.

«Depuis son élection, la première ministre du Québec a déclaré sur plusieurs tribunes que son gouvernement est «*open for business*», mais certains gestes démontrent le contraire.»

Un exemple. M^{me} Bertrand trouve que le ministre des Finances, Nicolas Marceau, ne joue pas son rôle de «premier défenseur» du développement économique. Elle lui reproche quoi? «Il a déclaré, dit-elle, que la charge fiscale des entreprises minières serait plus élevée, qu'une redevance s'appliquerait sur le volume de minerais extrait plutôt que sur les profits des entreprises, et qu'une taxe serait imposée sur les soi-disant «surprofits».

De par sa gourmandise fiscale, le gouvernement péquiste risque de miner l'avenir du Plan Nord.

Que s'est-il passé depuis l'élection du gouvernement Marois?

«Depuis septembre dernier, aucun nouveau projet d'investissement dans le secteur minier n'a été annoncé au Québec. Au contraire, on assiste à l'abandon ou à la mise en veilleuse de plusieurs projets.»

Voilà pourquoi M^{me} Bertrand réclame la préservation d'une grande partie de l'actuel régime des redevances minières.

LE NOUVEAU QUÉBEC INC.



PROFIL DE L'ENTREPRISE

Groupe Adèle

Domaine d'affaire : franchiseur de services d'entretien ménager résidentiel

Basé à : Québec, Laval

Nombre d'employés : 300 (à travers les franchises)

Actionnaires : Gaétan Migneault et Julie Bergevin.

Site web : www.adeleinc.com

9 M\$

Chiffres d'affaires 2012

Percée en France

Le concept de franchiseur opérateur a séduit les Français. À la suite d'une participation à un Salon de la franchise à Paris, il y a trois ans, des gens d'affaires ont approché Gaétan Migneault et Julie Bergevin afin qu'ils développent le Groupe Adèle sur le territoire de l'Hexagone. Le gouvernement français a vu le potentiel de l'entreprise, qui a été intronisée au Temple de la renommée de la franchise le 21 janvier dernier, et lui a facilité la réalisation de son expansion à travers les dédales administratifs du pays. En collaboration avec les Français, le Groupe Adèle a créé un programme de «Master Franchisé». «Nous pensons bien être en mesure d'ouvrir de 10 à 15 franchises dès le mois de mars prochain», ont déclaré avec enthousiasme les deux propriétaires.

—Denise Proulx, Agence QMI

Trois questions à Gaétan Migneault

Q Qui est la clientèle du Groupe Adèle?

R «Ce sont des gens qui manquent de temps et qui préfèrent confier le ménage à une personne fiable, pour consacrer leurs loisirs aux enfants.»

Q Qu'est-ce qui amènent les gens à choisir vos services?

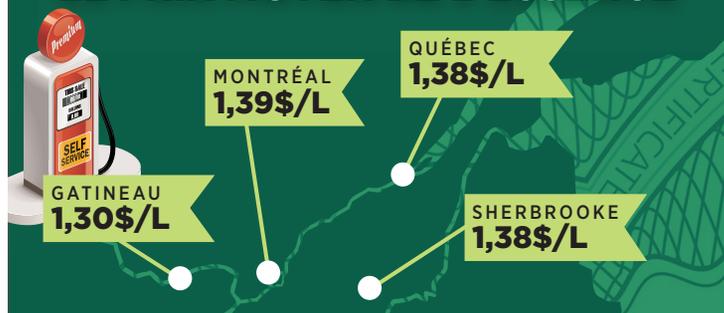
R «Très souvent, notre nouvelle clientèle nous arrive exaspérée. Les gens ont navigué dans une foule de problèmes avec des personnes qui travaillaient au noir. Notre tarification n'est pas à l'heure, mais à forfait, cela fait une grande différence en matière de propreté.»

Q Un franchisé peut-il aussi embaucher des assistants?

R «En fait, le franchisé peut prendre autant d'expansion qu'il le souhaite. Certains franchisés peuvent embaucher de 8 à 10 personnes et encaisser des revenus de plus de 300 000 \$ par année.»

► Réagissez à cet article : michel.girard@quebecormedia.com

LE PRIX MOYEN DE L'ESSENCE



HYPOTHÈQUE

3% Fermé un an

OBLIGATIONS DU CANADA

1,13% Rendement type, 2 ans

«Regardez le jeune (Pierre Karl) Péladeau. Il a pris la relève de son père. Il a ramé au début, mais aujourd'hui, il a bâti un empire capable de faire face à Bell. Avant, personne ne pouvait même songer à affronter Bell.»

— Jacques Parizeau, ex-premier ministre du Québec

GROUPE ADÈLE

PROPRE COMME À L'HÔTEL

Gaétan Migneault a toujours aimé vivre à l'hôtel. Pour le sentiment d'être le premier à occuper une chambre, pour les petites attentions qu'il y découvre.

Lorsqu'après avoir tâté aux assurances et à la gestion d'une entreprise d'entretien paysager, l'homme d'affaires s'est cherché une nouvelle passion professionnelle, il s'est souvenu de cette fantaisie.

DENISE PROULX

Agence QMI

Sa vision était nette : créer une entreprise qui offrirait des services d'entretien ménager de qualité aussi impeccable qu'à l'hôtel. Si l'idée a semblé saugrenue à ses amis, Gaétan Migneault n'a pas balayé pour autant son projet.

Sa mère, bonne conseillère, lui a suggéré de créer une image dans l'esprit des gens et de nommer son entreprise Adèle, comme dans la série télévisée des années 1960. L'initiative s'est avérée une réussite qui suscite vingt ans plus tard un engouement partout sur la planète.

«Mon idée était de gagner en efficacité et de standardiser l'entretien ménager, pour offrir une garantie que ne pouvait présenter les travailleurs au noir», dit le président du Groupe Adèle. Les tâches ont été décortiquées et améliorées, les unes après les autres.

Julie Bergevin était une utilisatrice des services d'Adèle, alors qu'elle pratiquait, sans grand enthousiasme, le droit à Québec. En 1999, cinq ans

après sa création, elle décide de démarrer le concept du Groupe Adèle à Montréal. «Je rêvais de travailler en administration et en gestion d'entreprise. Je voulais bâtir quelque chose, comme l'ont fait des femmes extraordinaires comme Coco Chanel et Helena Rubinstein.»

Expert en franchise

Le modèle d'affaires d'origine du Groupe Adèle a vite présenté ses limites. Il devenait quasiment impossible d'assurer des services de qualité hors de Québec et de Montréal. C'est à ce moment que le concept de franchise est apparu comme la solution idéale.

«Par contre, nous avons constaté que les franchisés devaient être accompagnés. Nous avons bâti un système qui palliait à leurs manques», de dire la copropriétaire du Groupe Adèle.

Par exemple, durant les six premiers mois suivant l'achat d'une franchise, les propriétaires du Groupe Adèle discutent avec les franchisés au moins une fois par semaine. De plus, des firmes comptables aident les franchisés à tenir

leur comptabilité. «Ils sont de véritables coaches d'affaires pour nos franchisés», ajoute Gaétan Migneault.

Les franchisés cotisent également à un fonds qui leur permet de profiter de campagnes publicitaires standardisées, à différentes périodes de l'année.

La formule fonctionne et assure depuis une croissance de 20 à 30 % par année. Le Groupe Adèle compte maintenant une centaine de franchisés au Québec et 23 en Ontario. Et cette expansion canadienne ne fait que commencer.

Téléréalité

Les associés ont accepté de participer à une télé-réalité de la chaîne W, diffusée partout au Canada anglais, mettant en compétition deux franchisés du Groupe Adèle en vue de gagner une promotion et d'autres cadeaux. Le tournage débutera en mai.

«Diffusée pendant trois ans, la série télévisée va certainement nous ouvrir des portes dans le reste du Canada et éventuellement aux États-Unis», dit M. Migneault.



PHOTOS COURTOISIE

■ Julie Bergevin et Gaétan Migneault ont révolutionné le monde de l'entretien ménager avec le Groupe Adèle.

« Mon idée était de gagner en efficacité et de standardiser l'entretien ménager »

— Gaétan Migneault