

SPORTS

L'Argentine sans pitié pour la Serbie-Monténégro

Page C 7



CINÉMA

Des fictions plus vraies que nature à Tremblant

Page C 9



ÉCONOMIE

PORTRAIT

Le parcours unique d'une entreprise singulière
Sollertia multiplie les compétences

CLAUDE TURCOTTE

Claude Le Bel est président et fondateur de Sollertia, une entreprise étonnante qui met à contribution une gamme très variée de compétences, dont celles de designers, d'ingénieurs, d'architectes, de monteurs de chapiteaux et de grimpeurs pour entretenir et nettoyer les toiles qui les recouvrent. Le parcours de cet entrepreneur est aussi singulier que peut l'être la nature de son entreprise.

M. Le Bel se définit comme un autodidacte, et pourtant tout a commencé pour lui à l'école, en troisième secondaire. Il est vrai cependant que ses études académiques se sont terminées à la fin du cours secondaire, si l'on fait exception d'une concentration en électricité-construction, qui fut, dit-il, le début de sa formation d'entrepreneur. Il mentionne aussi qu'il fait partie de «la gang de chanceux et d'inconscients au début du Cirque du Soleil».

La force de Claude Le Bel? «Le don de piger le bon monde pour les faire travailler ensemble et résoudre des problèmes»

Par la suite, l'un de ces amis, Guy Saint-Amour, devenu directeur technique au Complexe Desjardins, lui a donné un mandat à l'occasion du cinquième anniversaire de cet immeuble. Le même ami, devenu directeur technique au Cirque du Soleil en 1984, l'embauche pour lui confier la responsabilité du chapiteau de 40 mètres de diamètre et 12 mètres de hauteur, qu'il a craint de voir s'effondrer par une nuit d'orage, demeurant éveillé et analysant toutes les faiblesses de cette structure incertaine. À cette époque, avoue-t-il, «on ne savait pas du tout où l'on s'en allait». En fait, tous ces jeunes étaient en train de découvrir un univers incroyablement qui s'agrandissait à mesure qu'ils avançaient. Claude Le Bel a participé à cinq tournées du Cirque du Soleil en Amérique du Nord, entre 1984 et 1991, en plus de remplir divers mandats spéciaux comme consultant ou employé, parfois pour des remplacements de dernière minute, ce qui l'a constamment maintenu sur la brèche.

Au fil de ces expériences, il a découvert que sa force était de bien évaluer les problématiques et de monter des équipes aptes à les résoudre, ce qu'il appelle «le don de piger le bon monde pour les faire travailler ensemble et résoudre des problèmes». Il avait toutefois du mal à cerner sa véritable vocation. Fils d'un menuisier-charpentier, il «oscillait entre le spectacle et la construction». Pendant cinq ans, il a cherché une idée, en allant par exemple du côté du cinéma et de la télévision pour y construire des décors et installer des éclairages. «Je voulais trouver un défi

VOIR PAGE C 5: SOLLERTIA



JACQUES GRENIER LE DEVOIR

Claude Le Bel devant la maquette d'une terrasse d'une résidence luxueuse de Val-Morin.



Ce sont les métaux qui ont permis les premières. En cinq semaines...

Les métaux ont subi une correction majeure

PERRINE

Les métaux — Après six semaines interrompues, les premières corrections majeures à la baisse, sur fond d'inquiétudes inflationnistes, mais la majorité des analystes anticipe un rebond prochain.

Ce sont les métaux qui ont été le plus affectés par ce mouvement de recul depuis leurs records historiques ou leurs sommets de 20 ans atteints mi-mai. Ils ont tous, sans exception, vu leurs prix de grimper. En cinq semaines, les cours du cuivre, de l'aluminium, du nickel et du zinc ont chacun perdu 27 % de leur valeur, tandis que l'or a reculé de 20 %, l'argent de 38 %, le palladium de 30 % et le platine de 18 %.

Le pétrole n'a pas non plus échappé à la tendance. Depuis son record de fin avril (75,35 \$US le baril), le brut à New York s'est replié de 8 %, pour retomber juste sous les 70 \$US. À Londres, le Brent de la mer du Nord a cédé 10 % depuis son record de 74,97 \$US atteint début mai.

«Les marchés financiers continuent de s'inquiéter de l'inflation alimentée par l'énergie et de la poursuite du relèvement des taux d'intérêt par les banques centrales», explique Mike Wittner, analyste à la banque CIBC. «Cela nourrit les craintes d'un ralentissement de la croissance économique et provoque une réaction des liquidités, qui se traduit par la pression à la baisse sur divers actifs», observe-t-il.

SOLLERTIA

SUITE DE LA PAGE C 1

sur lequel capitaliser, au lieu de toujours recommencer à zéro comme consultant», explique-t-il. Pour qu'on cesse de faire appel à Claude Le Bel personnellement, il fallait bâtir une équipe, lancer une entreprise, ce qu'il fit en janvier 1990, «sans savoir ce que ça donnerait, mais simplement pour me forcer à faire quelque chose», confesse-t-il.

On a néanmoins continué de faire appel à ses services personnels comme consultant, par exemple pour le projet des Légendes fantastiques à Drummondville. Neuf mois plus tard, son entreprise était toujours inopérante. Qu'à cela ne tienne, il embauche une personne et lui demande d'installer cinq postes de travail. Le premier contrat est venu de l'École du cirque pour son spectacle de l'année, mais il fallu tout de même deux ans pour définir la mission de son entreprise. La transition fut terriblement difficile. Il avait deux employés et lui-même travaillait la nuit dans la construction pour faire vivre sa famille. Il perdait de l'argent, un client a fait faillite. N'en pouvant plus, il annonce à ses employés qu'il ferme boutique; ceux-ci lui répondent: «Non, va dormir, on continue».

Ils avaient bien raison, puisque les contrats ont commencé à venir dans les activités événementielles et, surtout, il y a eu un démarrage dans l'architecture textile, grâce au projet de la Commission scolaire de Montréal (CSDM) consistant à offrir un cours pour former des monteurs de chapiteaux. Au fait, Montréal serait encore aujourd'hui le seul endroit au monde qui offre dans une école une formation pour ce métier. M. Le Bel a proposé à la CSDM de concevoir un modèle réduit de chapiteau fonctionnant exactement comme un vrai chapiteau, ce qui allait permettre de réduire considérablement les dégâts lorsqu'un élève commettrait une bêtise. Aujourd'hui, M. Le Bel et son entreprise, Sollertia, apportent 270 heures d'enseignement à ce cours de 900 heures, qui débouche sur un diplôme d'enseignement professionnel et qui est destiné d'abord à une clientèle de réinsertion sociale. Il y a 14 diplômés par année et le taux de placement est de plus de 80 % dans le monde du spectacle et le secteur commercial.

En 2006, Sollertia demeure une petite entreprise avec un chiffre d'affaires d'environ un million de dollars. Elle a 13 employés, dont son président, et possède quatre divisions. La première et la plus ancienne est celle de la planification d'événements et agit comme conseiller dans la réalisation du projet pour le montage, l'électricité, le son, etc. Les installations apparues dans la rue Crescent à l'occasion du Grand Prix de Formule 1 sont une réalisation de Sollertia.

Depuis quatre ans, il y a une division de recherche et développement, qui vient justement de lancer une technologie faisant appel à la vapeur à pression atmosphérique pour le lavage et le dégraissage des toiles sur les chapiteaux. L'appareil, fabriqué par une firme de Laval, utilise des savons et des agents rinceurs écologiques. Jusqu'à maintenant, il fallait enlever la toile, la transporter en usine, la laver et la brosser avec un outil rotatif qui causait beaucoup d'usure, explique M. Le Bel, qui prévoit un très bel avenir pour sa technologie. Il a créé une fi-

liale américaine et est en train de former 25 Américains au Delaware. Au départ, il faut que ces employés soient des grimpeurs. Le service d'entretien dont feront partie ces travailleurs constitue la troisième division de Sollertia, qui est en train de négocier un contrat avec le Cirque du Soleil pour ses installations en Amérique du Nord.

Enfin, il y a l'architecture textile qui prend de plus en plus de place au sein de l'entreprise. Que ce soit pour des installations temporaires ou permanentes, Sollertia vise le marché des projets sur mesure. Cette division compte sept employés qui font la conception de chapiteaux de haut en bas ou vice-versa, c'est-à-dire la toile et toutes les infrastructures, qu'elles soient en bois, en acier ou en aluminium. Peu importe le projet, on ira chercher l'expertise où elle se trouve, assure M. Le Bel.

Selon lui, le marché des auvents et des installations extérieures qu'on voit souvent près des restaurants ou encore qui sont utilisées pour des fêtes et des mariages est saturé, donc sans intérêt pour lui. Les créations de Sollertia ont obtenu plusieurs prix, notamment pour la terrasse du Bourbon Street Club à Saint-Sauveur. Il s'agit d'une structure d'acier d'un diamètre de 35 pieds s'élevant vers le ciel à une hauteur de 26 pieds. La structure textile, une toile blanche, est de forme hélicoïdale. En décernant son prix, l'Institut de design de Montréal a dit que cette structure dynamisait l'espace de la terrasse et animait le lieu en protégeant clients et employés des intempéries. Effectivement, la conception d'une telle pièce doit tenir compte de tous les aspects, y compris les forts vents. Sollertia a également une clientèle résidentielle, mais très haut de gamme. Il y a présentement en voie de réalisation un projet pour une résidence de Val-Morin, qui associe la designer maison de Sollertia, Nathalie Lortie, et M. Le Bel, ainsi que des ingénieurs de Lyon et un fournisseur de toile de Bordeaux, en France. Bref, il n'y a pas un détail qui ne soit pas minutieusement étudié, vérifié et usiné.

M. Le Bel affirme que les revenus de l'entreprise ont augmenté de 60 % au cours du dernier exercice et que les prévisions sont d'une croissance de 70 % cette année. Au fait, il a récemment, pour des raisons fiscales, formé un holding que chapeautent ses quatre divisions et sa filiale américaine, laquelle devrait générer des bénéfices qu'il compte rapatrier au siège social de la rue Saint-Hubert, à Montréal. L'an dernier, l'entretien et l'architecture ont respectivement généré 60 % et 30 % des revenus. Leur contribution devrait être au même niveau cette année. Pour l'avenir, M. Le Bel réfléchit encore à ce qu'il devrait faire avec sa nouvelle technologie de lavage, pour laquelle il s'attend à une forte demande. Des franchises ou pas? En tout cas, il ne veut pas adopter le modèle Wal-Mart en exerçant de la pression sur tout le monde.

Agé de 41 ans, père de cinq enfants, il a cessé de travailler plus de 80 heures par semaine. Il délègue et se limite à des semaines de 35 à 40 heures. «Si jamais on me fait une fête dans 20 ou 40 ans, j'aimerais qu'on dise de moi que j'ai été un patron qui a mis en place une gestion humaine. Je n'ai pas l'ambition d'accumuler des milliards, ni d'être connu à travers le monde», conclut-il.

Le Devoir

ation des valeurs mobilières. «S'est à maintes reprises dit en pied d'une commission nationale afin de remplacer le système de quel chaque province et d'une propre agence.

«Le système de réglementation des valeurs mobilières, a-t-il affirmé lors d'une conférence de presse, est un système qui ne fonctionne pas. Les agences actuelles seraient

elles souhaitent plutôt une harmonisation des services, une unification des marchés des capitaux.

«Elles souhaitent plutôt une harmonisation des services, une unification des marchés des capitaux. Les agences actuelles seraient

elles souhaitent plutôt une harmonisation des services, une unification des marchés des capitaux. Les agences actuelles seraient

elles souhaitent plutôt une harmonisation des services, une unification des marchés des capitaux. Les agences actuelles seraient

elles souhaitent plutôt une harmonisation des services, une unification des marchés des capitaux. Les agences actuelles seraient

VOIR PAGE C 5: CORRECTION

Presse canadienne