

# ÉCONOMIE

PERSPECTIVES

## Faire comme tout le monde

La dégringolade de l'industrie manufacturière et ses impacts plus importants que prévu poussent de plus en plus les gouvernements à laisser tomber leurs beaux discours et à envisager ouvertement le recours à un interventionnisme plus musclé.

Le conseiller de la fameuse firme de consultants n'a même pas bronché en faisant sa déclaration. «*Tout le monde le fait, d'une manière ou d'une autre. Pourquoi serait-on les seuls à regarder passer la parade?!*»

Le conseiller en question était l'un des auteurs d'une volumineuse étude de la firme de consultants Deloitte sur l'état de santé et l'avenir du secteur manufacturier au Québec. Ce que tous les pays font, selon cette étude, c'est essayer d'aider ce secteur stratégique, non seulement en lui assurant le meilleur environnement d'affaires possible, mais aussi en exigeant, notamment, du contenu local dans les grands appels d'offres publics. «*Que seraient devenues plusieurs entreprises du Québec inc. (que l'on pense à Bombardier ou au Groupe CGI) sans un soutien étatique opportun?, pouvait-on y lire. Le gouvernement et ses sociétés d'Etat ont l'occasion d'amorcer un retour vers une politique interne d'achat public plus avantageuse.*»



ÉRIC DESROSIERS

A une époque, pas si lointaine, il était de bon ton de dire que la délocalisation des manufactures vers les pays à main-d'œuvre bon marché n'était pas une tragédie. «*La désindustrialisation de l'économie américaine est un signe de force, pas de faiblesse, le principal moteur de croissance étant le secteur des services*», affirmait, sans rire, un article du très respecté *Harvard Business Review* en 2000.

C'était avant qu'on se rende compte que les emplois beaucoup mieux payés de recherche et de conception ont la fâcheuse tendance à suivre les usines parce qu'elles sont encore les meilleurs endroits où inventer et améliorer de nouveaux produits. C'était avant, aussi, que l'on voie à quelle vitesse tous ces emplois pouvaient partir, que l'on comprenne qu'un grand nombre des nouveaux emplois promis dans le secteur des services étaient chez Wal-Mart et que survenne la pire crise économique mondiale depuis la Grande Dépression.

On s'est soudainement mis à regarder avec envie l'impressionnante résilience économique de l'Allemagne et de son secteur manufacturier. La Chine et son interventionnisme économique forcené ont cessé de passer pour un anachronisme et ont été catapultés au rang d'alternative presque légitime, du moins aux yeux des pays en voie de développement.

### Pas si nouveau, finalement

Les pays développés n'ont aucune intention de tourner à ce point le dos au principe de libre marché. On les entend toutefois, de plus en plus, évoquer le besoin de se doter de politiques nationales visant à encourager leur secteur manufacturier. Les mesures avancées sont la plupart du temps de même nature que celles qu'on avait déjà. Elles visent à améliorer l'environnement d'affaires général en investissant, par exemple, dans la formation de la main-d'œuvre, en réduisant les impôts sur les sociétés, en réduisant les tracasseries administratives ou en développant les infrastructures.

Le président américain, Barack Obama, a récemment proposé d'autres mesures visant plus directement le secteur manufacturier. Il a notamment suggéré le retrait de crédits d'impôt aux entreprises se rendant coupables de délocalisations, le doublement des avantages fiscaux aux fabricants de produits de haute technologie et l'aide directe aux compagnies qui investissent dans les régions en difficulté.

Cette liste serait incomplète si l'on ne mentionnait pas aussi la clause protectionniste *Buy American* du plan de relance de la Maison-Blanche, les politiques antisyndicales des États du sud et les nombreux congés de taxe, infrastructures gratuites et autres cadeaux offerts par de nombreux gouvernements locaux pour attirer des entreprises chez eux à la manière de l'usine d'Electrolux de L'Assomption, au Québec.

Le Québec est déjà aussi beaucoup intervenu pour aider directement son secteur manufacturier. C'est peut-être un peu moins le cas aujourd'hui, même si cela ne l'a pas empêché, récemment, de vouloir donner à Bombardier le contrat du métro de Montréal sans appel d'offres, ni de subventionner les nouvelles installations de la même compagnie à Mirabel pour s'assurer qu'on y assemblera la future famille d'avions C-Series.

A bien y penser, il est vrai que tout le monde a recours, à un moment ou l'autre, à ce genre de pratiques, et qu'il en a probablement toujours été ainsi. Tout dépend, probablement, de l'importance que l'on accorde aux intérêts en jeu et de la latitude qu'on croit avoir.

L'opposition péquiste a demandé au gouvernement libéral, la semaine dernière, d'inclure dans sa réforme de la Loi sur les mines une disposition qui viserait à favoriser la transformation au Québec du minerai tiré de son sol, plutôt que de le voir embarquer directement sur des bateaux en partance pour la Chine ou d'autres pays aux politiques manufacturières bien plus interventionnistes que les nôtres. La réponse du ministre délégué aux Ressources naturelles, Serge Simard, a été un non catégorique. Les investisseurs, a-t-il dit, ne pardonneraient jamais au Québec de leur imposer de «*pareilles contraintes*» qui tiendraient du «*protectionnisme*».



ANNIK MH DE CARUFEL LE DEVOIR

«*Je dérange beaucoup dans le coin. Je change les règles du jeu, j'invente*», lance Luc Poirier.

LUC POIRIER

## L'entrepreneur qui fait sourire

### ... et à qui tout semble vouloir sourire

CLAUDE TURCOTTE

Personnage hors du commun dans le monde des affaires, Luc Poirier se définit lui-même comme «*un entrepreneur créatif*». Et il ajoute ceci: «*Ce qui me différencie des autres? Je n'ai peur de rien. Je pose des gestes que les autres ne font pas. A trois reprises dans ma vie, j'ai tout misé. Je me dis: je suis jeune et capable de me reprendre. Je travaille fort et je ne lance pas des projets juste pour l'argent. J'aime créer, dépasser, puis faire autre chose. C'est pour cette raison et parce que j'aime apprendre aussi que j'ai eu des projets dans plusieurs domaines.*»

Agé de seulement 36 ans, Luc Poirier, président et unique actionnaire d'Investissement Luc Poirier, originaire d'une famille modeste vivant dans un HLM, s'est découvert un talent d'entrepreneur à 14 ans. Pour amasser des sous et avoir des vêtements de hockey comme ses copains, il faisait le commerce des cartes de joueurs de hockey qu'il achetait dans des clubs de collectionneurs amateurs. A 16 ans, il devenait acheteur de chandails, casquettes et costumes de différents sports et se transformait en distributeur auprès de plusieurs magasins de détail. A l'école, il avait de très bonnes notes, particulièrement fort en mathématiques, et il aimait l'informatique. «*C'était le boom informatique, il y avait des boutiques partout, mais il n'y avait pas de services*», dit-il. Qu'à cela ne tienne, à 18 ans, il fondait une entreprise, Services Info, et grâce à un contact de sa mère, il obtenait 5000 \$ de la Banque Nationale, avec la garantie du plan Paillé. Il fut le premier parmi les 33 000 jeunes qui ont bénéficié de ce programme gouvernemental à rembourser son prêt. Il a par la suite lancé avec d'autres jeunes un système payant, le Bulletin Board System, auquel les gens pouvaient se brancher et faire des échanges d'écrans et autres objets liés à l'informatique. Il a gardé cette PME pendant sept ans, puis l'a vendue à son frère. Il a ensuite ouvert CD-Rom Dépôt à Place Versailles, un centre de distribution informatique qui est devenu «*le plus grand centre de CD au monde*».

En cours de route, il y a eu une bifurcation vers le domaine immobilier. Services Info, qui avait 19 employés, avait pignon sur le chemin de Chambly à Longueuil dans un immeuble que le propriétaire a décidé de vendre. Par crainte de devoir déménager son commerce, le jeune Poirier a fait l'acquisition du bâtiment, un virage qui est finalement devenu son activité principale. «*À 23 ans, j'avais déjà un beau parc immobilier, confie-t-il. J'ai utilisé toutes les stratégies possibles pour augmenter mon parc le plus rapidement possible. Aujourd'hui, on ne peut pas faire évaluer une propriété plus chère qu'elle ne le vaut. Comme dans mon entreprise j'avais beaucoup de volume, j'utilisais le fonds de roulement pour faire des placements à long terme. S'il y avait eu une chute des ventes, ça aurait pu être catastrophique. Je ne conseille à personne de faire ça.*»

### Virage majeur vers l'immobilier

M. Poirier n'en continue pas moins d'affirmer sa différence: «*Je ne fais pas l'immobilier comme les*

*vieux de la vieille. Je dérange beaucoup dans le coin. Je change les règles du jeu, j'invente. Ici, je vends à environ 300 \$ le pied carré. Dans mon prochain projet, on sera à 242 \$.*» Ce «*ici*» est le bureau de vente du projet immobilier Le Griffix, en plein Griffintown, à l'angle des rues Peel et Wellington, à Montréal. Il s'agit d'un projet de 50 millions en participation égale avec Diamond Trust dans un immeuble de 150 condos, sur 20 étages. «*En cinq semaines, on a vendu l'ensemble des condos*», dit-il. Cela fait partie de sa stratégie de construire à moindres frais et de vendre rapidement à un prix moins élevé que les concurrents. Il reconnaît que le profit est plus mince, mais pas à déficit. Il coupe les coûts en important de Chine et d'ailleurs des équipements de plomberie, des boiseries, en réduisant au minimum les coûts de publicité, en passant par les réseaux sociaux et Internet, plutôt que des campagnes de publicité traditionnelles. Il avoue cependant ne pas tout révéler de ses techniques de vente.

«*Je ne suis pas un gars de paperasse, mais de vision. J'y mets beaucoup de temps et je travaille fort, même la nuit. L'argent n'est pas ma priorité. Je me donne dans mes passions et le succès vient.*»

— Luc Poirier

Son premier projet immobilier spectaculaire fut celui de Saint-Bruno sur le lac. Il a payé 4 millions pour les terrains d'une ancienne carrière. Il a laissé monter l'eau dans l'espace déjà creusé pour le transformer en un lac d'un kilomètre de longueur, entouré d'une bande de trois millions de pieds carrés réservée à la construction de condos. Ce projet lui a valu le prix Gala habitation 2010. Il y a eu aussi le projet de Saint-Lambert sur le golf. Ensuite, il y a eu un autre projet dont on a beaucoup entendu parler et qu'il a dû abandonner, celui de l'île Charron, très contesté par les groupes écologistes. Selon lui, cependant, il s'agissait d'un projet très écologique, qui aurait permis d'épargner 200 millions de pieds carrés en construction sur la Rive-Sud, en ramenant des immeubles vers le centre-ville et en réutilisant les eaux usées de Boucherville pour chauffer l'ensemble du nouveau quartier. Il a finalement revendu au prix de 15 millions ces terrains, ce qui n'a pas généré de profit, précise-t-il, étant donné le prix d'achat qu'il avait lui-même payé et les coûts des travaux préparatoires qu'il avait effectués.

Il n'y a pas que l'immobilier dans la vie de l'entrepreneur Poirier, qui s'est engagé dans divers projets originaux qu'il a revendus, comme un restaurant (le William) qui a eu beaucoup de succès sur la Rive-Sud et puis Bota Bota, le spa flottant, une idée dont on a parlé jusque dans le *New York Times* et qui a séduit Richard Branson, de Virgin, qui voudrait saupoudrer des Bota Bota partout dans le monde.

### Un tunnel dans deux ans!

Les projets de M. Poirier ont souvent provoqué des sourires d'incrédulité, mais probablement aucun plus que le dernier, celui de creuser

un tunnel sous le fleuve et la Voie maritime entre la Rive-Sud et le centre-ville. L'entrepreneur veut que ce projet, entièrement privé, soit réalisé dans deux ans, sinon ce sera la catastrophe pour la circulation, étant donné les travaux annoncés sur les ponts pour la prochaine décennie. Son tunnel, explique-t-il, permettrait la circulation de 25 000 véhicules par jour, ce qui décongestionnerait le trafic sur les ponts. Selon lui, le coût des travaux dépasserait les 500 millions et l'exploitation du tunnel serait rentable avec un taux par véhicule par voyage semblable à celui du pont de l'A-25. Il veut entamer prochainement des discussions avec toutes les villes concernées, Montréal, Longueuil, Boucherville, Saint-Lambert.

Cet énorme projet n'empêche pas M. Poirier de penser à plusieurs autres investissements immobiliers, dont un qu'il espère lancer sans partenaire à l'automne prochain pour construire le plus gros immeuble résidentiel au Québec comptant 500 logements au coût de 110 millions sur un terrain de la rue de la Montagne et proche du Centre Bell, lequel appartient présentement à Tony Accurso, avec qui il jure n'avoir jamais eu aucun contact, sauf une fois il y a plusieurs années alors qu'on le lui avait présenté dans un restaurant. C'est avec trois autres investisseurs qu'il veut prendre sur ce terrain convoité une option qui n'est pas finalisée et qui pour l'instant prend la forme d'un prêt de 8 millions. Il a de plus l'intention de construire éventuellement la plus haute tour résidentielle du Québec à Montréal, en attendant d'établir un autre record avec la plus haute tour résidentielle en Amérique du Nord, peut-être dans 10 ou 15 ans.

Et l'environnement? Il a créé Co2 Environnement, une entreprise qui plante des arbres et vend des crédits carbone depuis près de deux ans. «*On plante partout où il y a des terrains sur les bordures d'autoroutes et de voies d'accès, sur les terrains défrichés. On essaie de faire des ententes avec Hydro-Québec*», dit-il, en notant que plus de 300 000 arbres ont déjà été plantés et qu'il est en voie d'acheter une plantation au Mexique pour y faire pousser des bambous.

«*Je ne suis pas un gars de paperasse, mais de vision. J'y mets beaucoup de temps et je travaille fort, même la nuit. L'argent n'est pas ma priorité. Je me donne dans mes passions et le succès vient*», se résume-t-il lui-même. Ses passions ne sont pas que financières, il y a aussi les voitures de luxe, des aventures comme la montée de l'Everest qu'il a déjà effectuée, la course Québec-Saint-Malo dans quelques mois et un voyage éventuel dans l'espace avec Virgin. Il lui reste du temps pour certaines causes humanitaires. Mais, quand même, quelle est la valeur de sa fortune? «*Ça se dit, ça? Ça ne fait pas prétentieux? A chaque projet, les gens de l'impôt sont sur mes traces. Il y a eu trop d'abus. Ils viennent, mais ils ne trouvent rien.*» Alors, quelle est la valeur? Un petit moment de réflexion et... «*Ça devrait être 100 millions prochainement.*»

Collaborateur du Devoir