

PME

LES HÔTELS VILLEGIA

Le rêve d'un architecte passionné

Avec l'acquisition récente de l'hôtel Colibri de Victoriaville qui a changé de nom pour celui de Victorin, le groupe Villegia compte maintenant quatre hôtels. Les autres établissements sont le Manoir des Sables et l'Hôtel Chéribourg à Orford, dans les Cantons-de-l'Est, et le Manoir Saint-Castin, à Québec.



RICHARD JOHNSON

rjohnson@journalmtl.com

La construction du futur centre de congrès de 14000 pieds carrés annexé au Victorin et les travaux de rénovation complète de l'établissement hôtelier auront nécessité un investissement de 10 M\$. L'ensemble des travaux devrait se terminer en décembre, affirme le président Georges Marois, âgé de 63 ans.

Son aventure débute avec l'acquisition du Manoir des Sables en 1992, un établissement de 117 chambres qui a été entièrement remis à niveau : agrandissement de la salle à manger, rénovation des chambres, installation de 24 suites de luxe et de deux salles de réunion.

«Je me souviens, quand j'ai pris possession de l'établissement, il faisait -30 °C, aucun client et deux employés. Tout un choc! Je n'avais pas payé cher car l'entreprise était moribonde. Quand même, ça ébranle. Mais bon, c'est comme ça, les affaires. Faut travailler.»

À la même époque, il ouvre un bureau des ventes à Montréal pour faire connaître ce complexe hôtelier doté d'un spa d'algotherapie et d'un golf.

Hôtel Chéribourg

Vint ensuite en 1998 l'acquisition de l'Hôtel Chéribourg, toujours à Orford, dont l'espace important permettait d'accueillir des congrès d'envergure, ce qui était un bel atout pour la région. Par ailleurs, son golf, son spa, et ses chalets-condos en font un hôtel de choix pour la clientèle d'affaires comme de loisir.

Les chambres de l'hôtel ont été remises à niveau, et 16 suites ont été aménagées, portant à 128 le nombre de chambres.



PHOTO ALBERT VINCENT

■ Georges Marois, qu'on voit devant le Manoir des Sables, à Orford, a conçu plus de 200 projets depuis 1971.

L'année 2004 a été marquée par l'acquisition du Manoir Saint-Castin de Québec. Les 60 chambres ont été entièrement redécorées, et une nouvelle aile de 45 chambres a été ajoutée à l'hôtel, qui abrite aussi une piscine intérieure, un centre de santé et des salles de réunion.

Villegia a également fait l'acquisition du Chalet du Skieur du mont Saint-Castin et a ouvert en décembre dernier dix nouvelles suites-condos, de même qu'une centrale de

réservations à Orford.

Marois en profitait aussi pour créer le groupe Villegia, afin d'harmoniser les pratiques d'affaires et de donner plus d'envergure à l'entreprise.

Derrière Villegia, il y a un architecte passionné qui a conçu plus de 200 projets depuis 1971, dont la grande majorité au Québec. Georges Marois a réalisé de nombreuses copropriétés et résidences dans les régions de Montréal, Québec, Hull

et Sherbrooke en tant que promoteur et constructeur.

En 1988, il a construit, avec des partenaires, Le Château Vaudreuil, qu'il revendait deux ans plus tard.

Une clientèle d'affaires

RICHARD JOHNSON

Le Journal de Montréal

« Environ 90 % de notre clientèle est canadienne, dit Georges Marois, et à hauteur des deux tiers sont des gens d'affaires, des congrès, des réunions de vente et de formation. Nous accueillons très peu d'Américains.

«Le développement des affaires se fait à partir du bureau des ventes, situé à Montréal, où une dizaine de délégués s'occupent de notre représentation. Une très belle équipe.»

Même s'il exploite deux établissements dans la région d'Orford-Magog, Marois ne fait pas de boutons avec l'agitation autour du mont Orford.

«Je souhaite qu'on utilise une stratégie de développement contrôlée. Sans aller aussi loin que Tremblant, il y a des choses à faire,

à commencer par la rénovation du chalet. La région a besoin d'encouragement.»

D'autres acquisitions? «Rien avant une grosse année, promet-il. Nous devons compléter notre intégration. Après, nous regarderons du côté des Laurentides et de Lanaudière. Un cinquième établissement nous permettrait de servir notre clientèle dans toutes les régions.»

Pas de franchises

«Les entreprises, les syndicats, les associations aiment bien faire le tour des différentes régions, et nous aimerions les accueillir là-bas. On nous connaît, on nous aime, et c'est plus facile à vendre à ce moment-là. Les gens se disent : *Tiens, c'est un hôtel Villegia, on connaît.*»

Par contre, il n'est pas question d'exploiter des franchises. «Nous ne rêvons pas de croissance pour la croissance.»

Meilleure décision

«Avoir fermé mon bureau d'architecte pour me lancer dans l'hôtellerie. Le cabinet roulait bien, mais l'hôtellerie m'intéressait plus encore.»

Une erreur que je ne recommencerais pas

«Tenir pour acquis ce que les autres me disaient. Dans le monde de la construction, il faut tout vérifier. Tout faire valider.»

Mon plus grand défi

«Mener à terme ce que nous venons de commencer, soit l'intégration de tous nos établissements pour offrir la même qualité de service partout, une centrale de réservations et une comptabilité unique, sans oublier la formation des cadres et du personnel. Bien faire ce que nous avons à faire.»

Les Hôtels Villegia

- Fondation : 2004
- Président : Georges Marois
- Actionnaires : Georges Marois et sa conjointe, Lucie Gingras
- Revenus : 20-25 M\$
- Employés : 500 (plein temps et temporaires)
- Site Internet : www.hotelsvillegia.com