

Isabelle Hudon présidente et chef de la direction, Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Au service de la cause

En quatre ans, Isabelle Hudon a gravi les échelons de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain à la vitesse grand V. Elle est aujourd'hui présidente et chef de la direction après y être entrée en 2002 comme directrice des communications. Elle est passée par les postes de vice-présidente, Stratégies et communications, et vice-présidente à la direction. Trois « A » guident la vie de cette jeune leader : Authenticité, Audace et Ambition.

En collaboration avec HEC Montréal, nous présentons des profils de leaders québécois jusqu'au 16 janvier inclusivement. Voici l'avant-dernier profil de cette série.



JACQUELINE CARDINAL ET LAURENT LAPIÈRE
COLLABORATION SPÉCIALE

Deux raisons ont motivé Isabelle Hudon à accepter le poste de présidente et chef de la direction de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, en décembre 2004. La première est l'assurance de pouvoir compter sur une équipe forte avec qui elle avait travaillé avant.

« J'ai eu la chance d'entrer à la Chambre, il y a quatre ans, à une époque charnière, de façonner les enjeux et de refaire les processus. Ça m'a permis de connaître tous les employés. »

Elle compare son équipe à un laboratoire « dont le ratio est de trois filles pour un gars ». D'une moyenne d'âge de 35 ans, ils ont la mobilité de leur génération. « Avec leurs talents, ils pourraient travailler n'importe où. »

D'après Isabelle Hudon, s'ils ont opté pour la Chambre de

commerce de Montréal, c'est qu'ils y trouvent une qualité de vie qui leur convient et un espace où exprimer leur créativité.

« C'est un style de gestion qui suscite l'engagement et l'attachement, parce qu'il permet à chacun d'être fier de ce qu'il fait pour l'organisation. »

Isabelle Hudon gère ses ressources humaines en appuyant moins sur sa position hiérarchique que sur l'ouverture d'esprit. Lors de réunions ou de sessions de remue-méninges, elle les invite à mettre leurs idées sur la table, sans restriction : seules les meilleures sont retenues. « J'ai comme prémisse d'inciter tous les employés à laisser aller leur créativité, et ils apprécient cela. » Celle qui affirme « aimer le risque et carburer à la pression » reconnaît que ce n'est pas le lot de tout le monde. « Je livre sous haute performance lorsqu'il y a urgence d'agir et de décider. »

« J'ai comme prémisse d'inciter tous les employés à laisser aller leur créativité, et ils apprécient cela. »

Elle avoue être complètement heureuse quand il y a de l'effervescence dans le milieu de travail.

Ses critères de sélection, lorsqu'il s'agit de juger de la valeur d'un candidat, sont la complémentarité par rapport à son équipe et la force des individus. Par force, elle entend des expériences professionnelles reconnues, des personnalités affirmées et des compétences pointues, mais solides.

« La complémentarité de mon équipe est sa plus grande richesse », résume-t-elle.

Montréal, une mission

La deuxième raison pour laquelle Isabelle Hudon a accepté le défi de diriger la Chambre de commerce, est ce qu'elle appelle « la cause », c'est-à-dire Montréal.

Cette motivation est partagée par ses employés qui, autant que leur présidente, « croient en Montréal et veulent contribuer à son développement ».

Isabelle Hudon affirme que Montréal est actuellement dans un élan de croissance et elle se réjouit que de plus en plus d'acteurs, non seulement politiques, mais de tous les horizons, s'investissent dans la métropole et dans son avenir.

L'organisme, qui compte 80 employés, a été fondé en 1822. Il a toujours voulu être représentatif de ses membres, qui sont actuellement au nombre de 7000, particuliers et entreprises confondus.

La Chambre attire à ses activités plus de 15 000 personnes par année et plus de 4 500 entreprises, parmi lesquelles environ 1200 PME, qui se prévalent de ses services sous forme de formations ciblées, de séminaires spécialisés ou de missions commerciales à thèmes variés.

Il y a trois ans, la Chambre de commerce a redéfini sa mission en « mettant Montréal de l'avant ».

En plus de créer le poste permanent de président et chef de

la direction, l'organisme ne visera plus uniquement à fournir des services à ses membres, mais à exercer des pressions sur les décideurs, à les alerter sur les enjeux jugés importants et à favoriser la création de projets.

« Lorsque Montréal va bien, les entreprises en bénéficient », lance Isabelle Hudon, en précisant que la Chambre veut s'associer au développement économique, social et culturel de la ville. « Nous avons maintenant un spectre d'intérêts beaucoup plus vaste et il faut notamment considérer la culture comme un



PHOTO PATRICK SANFAÇON, ARCHIVES LA PRESSE ©

Isabelle Hudon gère ses ressources humaines en appuyant moins sur sa position hiérarchique que sur l'ouverture d'esprit.

pouvoir et un vecteur de développement. » On pourrait croire, devant le déroulement de sa carrière, qu'Isabelle Hudon suit religieusement un plan longuement réfléchi. Il n'en est rien, dit-elle. « J'ai un parcours éclaté. Si j'ai un seul objectif, c'est de ne pas planifier les prochaines expériences qui seront devant moi. »

Misant sur la chance qui lui a souri jusqu'à maintenant, elle avoue s'en tenir au quotidien. « Je prends les défis les uns après les autres, et j'enclenche. » Pour soutenir un tel rythme, elle compte sur une excellente santé, de bonnes doses d'énergie et un « brin de sagesse ».

Lorsqu'elle éprouve le besoin de s'arrêter, elle recourt à son trésor secret : son fils de 10 ans. Quand il a été question d'accepter son nouveau poste, c'est à lui qu'elle en a d'abord parlé.

« Je savais très bien que d'accepter ce défi professionnel venait

changer notre style de vie. C'est un poste qui exige d'être là presque tous les matins très tôt, et presque tous les soirs. J'ai voulu, avant d'accepter, que mon fils comprenne. J'ai partagé ce rêve-là avec lui. Maintenant, il ne me reproche pas d'être moins présente à la maison. Il comprend très bien et il me suit différemment. »

En plus de son fils, Isabelle Hudon se protège de la pression au travail, « qui est comme une drogue », en appliquant son principe des trois « A », c'est-à-dire Authenticité, Audace et Ambition, qu'elle explique ainsi : « Je ne déroge jamais de qui je suis, j'ose toujours mieux et correctement, et je gère ma vie personnelle et professionnelle avec la ferme conviction qu'il faut d'abord être heureuse. »

Jacqueline Cardinal est biographe et professionnelle de recherche à la chaire de leadership Pierre-Péladeau de HEC Montréal et Laurent Lapière en est le titulaire.

EN BREF

Deux H&M

Après le Centre Rockland, la chaîne de magasins de vêtements H&M, de Suède, a décidé de s'établir aux Galeries d'Anjou et au Centre Fairview Pointe-Claire. Le directeur de la location de ces centres commerciaux, Pierre Lefebvre, l'a confirmé à *La Presse Affaires*. H&M est en train de recruter du personnel et les travaux commenceront bientôt aux Galeries d'Anjou, dans des locaux de 18 000 pieds carrés, pour une ouverture en avril, tout comme au Centre Fairview, avec un magasin de 16 000 pieds.

MEC: année record

Mountain Equipment Coop (MEC), la coopérative de magasins de plein air de Vancouver, vient de connaître une année record, a déclaré à *La Presse Affaires* le chef de la direction, Peter Robinson. Les ventes des magasins ouverts depuis au moins un an ont augmenté de 9 % à Montréal et de 13 % à Québec, pour un total de 31,5 millions de dollars de chiffre d'affaires réalisé au Québec, si on inclut les achats par Internet. Les ventes totales au Canada ont atteint 195 millions et vont largement dépasser les 200 millions cette année. Le nombre de membres a triplé au Québec, depuis l'ouverture du magasin du Marché central métropoli-

tain, en 2003. Le membership dépasse les 230 000 personnes au Québec.

Reitmans

Reitmans projette toujours une nouvelle bannière de magasins de vêtements pour les baby-boomers et continue de faire croître ses enseignes existantes. Le courtier Versant Partners, de Montréal, estime que les ventes au pied carré de la chaîne Reitmans ont augmenté de 239 \$ à 244 \$ au cours de la dernière année et grimperont à 263 \$ et à 277 \$ au cours des deux prochaines. Versant Partners prévoit une marge brute de profits de 20 % chez Reitmans.

La Senza

La Senza est un autre détaillant de Montréal qui se démarque, cette fois dans la lingerie. Le courtier Versant Partners s'attend à une croissance de 14 % des ventes de La Senza pour l'année complétée le 31 janvier prochain. Le chiffre d'affaires dépasserait ainsi de cinq millions le seuil des 400 millions, avant d'augmenter encore de 10 % et de 9 % au cours des deux prochaines années. La marge brute de profits, de 12,6 % pour l'année qui se termine bientôt, atteindrait au moins 13 % au cours des deux prochaines années. Laurier Cloutier

DANS L'AFFAIRE DE YBM MAGNEX INTERNATIONAL, INC.

AVIS IMPORTANT AUX ACTIONNAIRES ET CRÉANCIERS DE YBM MAGNEX INTERNATIONAL, INC., YBM MAGNETICS, INC. ET YBM KENTUCKY, INC. (AUPARAVANT CRUMAX MAGNETICS, INC.)

Le 8 décembre 1998, la Cour du Banc de la Reine de l'Alberta (le «tribunal») a rendu une ordonnance nommant Ernst & Young YBM Inc. séquestre-gérant («séquestre») des biens, actifs et entreprises de YBM Magnex International, Inc. Le 1^{er} février 2000, le tribunal a rendu une ordonnance approuvant un processus de preuve de réclamation (le «processus de réclamation») enjoignant aux actionnaires, créanciers et anciens actionnaires de YBM Magnex International, Inc. et de ses sociétés affiliées susmentionnées (collectivement, «YBM») de soumettre leurs réclamations au séquestre comme condition préalable de la réception d'une éventuelle distribution à la suite de la liquidation de l'actif net de YBM. Le processus de réclamation a été modifié par des ordonnances ultérieures du tribunal le 5 octobre 2000 et le 10 juin 2003.

Le processus de réclamation est terminé. Le séquestre a préparé un plan de distribution qui sera soumis à l'homologation du tribunal (le «plan de distribution»). En vertu du plan de distribution, les recettes nettes en possession du séquestre, déduction faite d'une retenue pour les honoraires et débours prévus dans le cadre de l'administration du plan de distribution, seront distribuées aux actionnaires et anciens actionnaires titulaires de réclamations prouvées **ayant transmis au séquestre leur adresse postale actuelle** (les «réclamants admissibles»), à Sumitomo Special Metals Co., Ltd. («Sumitomo») relativement à un règlement intervenu et au département de la Justice des États-Unis relativement à une amende impayée de 1 000 000 \$ US. Le département de la Justice des États-Unis prendra rang avec les réclamants admissibles aux fins de la distribution proportionnelle.

Étant donné que l'état de la présentation de l'information financière de YBM empêche le séquestre de reconstituer ses livres et registres, le plan de distribution prévoit que la distribution sera faite sans déduction d'impôts ou de taxes qui pourraient être dus à l'égard de YBM ou de l'une ou l'autre de ses filiales.

Si le plan de distribution est homologué, toutes les réclamations, y compris, sans s'y restreindre, les réclamations éventuelles des autorités fiscales, contre YBM et le séquestre seront définitivement suspendues, sous réserve du seul droit des réclamants admissibles, de Sumitomo et du département de la Justice des États-Unis de recevoir des distributions en vertu du plan de distribution.

Le séquestre présentera une requête pour homologation du plan de distribution et autres recours au tribunal en février 2006 ou à une date ultérieure que le tribunal peut fixer. Si vous souhaitez être entendu sur cette requête, vous devez signifier un avis de comparution au séquestre d'ici le 27 janvier 2006 et le déposer auprès du tribunal dans le dossier n° 9801-16691 à Calgary, en Alberta.

Si vous avez une réclamation prouvée, le séquestre doit avoir votre adresse actuelle pour que vous receviez une distribution. Veuillez communiquer avec le séquestre à l'adresse suivante si vous voulez vérifier votre statut de réclamant admissible ou mettre à jour votre adresse. Veuillez aussi communiquer avec le séquestre à l'adresse suivante si vous désirez obtenir une copie du plan de distribution ou du dossier de requête du séquestre ou signifier un avis de comparution au séquestre.

ERNST & YOUNG YBM INC.

Ernst & Young Tower, Toronto-Dominion Centre, P.O. Box 251, 222 Bay Street

Toronto, Ontario, CANADA M5K 1J7

À l'attention de Franca Mazzulla, téléphone : 416 943-3132, télécopieur : 416 943-3300

Courriel : ybm@ca.ey.com Site Internet pour les changements d'adresse : www.ybmclassaction.com

ERNST & YOUNG

© 2005 ERNST & YOUNG INC.

NE LAISSEZ PAS VOS CONCURRENTS PRENDRE LES DEVANTS

Le National Post et Roynat Capital, membre du Groupe Scotiabank, vous invitent à participer, en compagnie de la communauté d'affaires montréalaise, à un déjeuner où la conversation et la controverse sont également au menu.

Un panel de sommités du monde des affaires et de la finance se penchera sur l'année 2005, fera ses prévisions pour la nouvelle année et s'engagera dans une période d'échanges animés.

INVITES

Diane FRANCIS

Rédactrice en chef - Financial Post
National Post

Warren JESTIN

Vice-président principal et
économiste en chef, Scotiabank

Peter MORTON

Chef de bureau de Washington -
Financial Post, National Post

Jay BRYAN

Chroniqueur Affaires
The Gazette

Alain DUBUC

Chroniqueur
La Presse

MODÉRATEUR

Jonathan KAY

Directeur de l'édition
National Post

NATIONAL POST

PRÉSENTÉ PAR Roynat CAPITAL

Outlook 2006

Prédictions, opinions et plus encore

LE LUNDI 16 JANVIER 2006

12H | FAIRMONT LE
QUEEN ÉLIZABETH

EN COLLABORATION AVEC

The Gazette LA PRESSE

BILLETS : 40 \$ | TABLES DE 8

TÉL. : 1 800 503-9236 • COURRIEL : OUTLOOK2006@REACHCANADA.COM
WWW.NATIONALPOST.COM/OUTLOOK2006