



# Rencontre d'information à l'intention des copropriétaires

Le 3 novembre 2007



# Plan de rencontre

---

1. Mise en contexte de la rencontre
2. Vision et Mission
3. La gérance
4. Plan directeur
5. Rôles des administrateurs
6. Conclusion



# 1. Mise en contexte



# 1-Mise en contexte

---

- Prise de conscience de la beauté de notre site... mais aussi de son vieillissement
- Les investissements à consentir
- Les différentes problématiques vécues quant à la gérance
- Le dossier de la marina vécu en 2006
- Le manque de continuité du conseil d'administration quant aux décisions
- Aucun cadre de référence quant aux priorités
- Évolution de la clientèle
- Préoccupation quant à la pérennité financière de la copropriété



# 1. Mise en contexte

---

Continuer à faire les mêmes choses que par le passé nous mènerait fort probablement aux mêmes résultats....

On doit poser des gestes!



# Objectifs de la rencontre

---

- Informer les copropriétaires de la direction dans laquelle le conseil d'administration compte engager Les Villas Inverness afin:
  - D'assurer la pérennité du projet;
  - De permettre un meilleur alignement entre les différentes parties prenantes:
    - Copropriétaires;
    - Gérant;
    - Conseil d'administration....afin de contribuer à une meilleure harmonie.
- Informer les copropriétaires des moyens/actions que le conseil d'administration compte prendre au cours des prochains mois et années.



## 2. Vision et Mission



# Contexte de l'exercice Mission/Vision

- Assurer une continuité dans les décisions / travaux du conseil d'administration;
- Assurer un cadre de décision qui permet une cohérence dans les décisions et les gestes;
- Inspirer les copropriétaires actuels et futurs



# Démarche

---

- Prise de conscience;
- Préparation d'une session de travail du CA;
  - Développement des différentes thématiques touchant les Villas Inverness
  - Recherche d'exemple de Vision et de Mission
- Session de travail
  - Remue méninges;



# Définition d'une vision

---

« Image d'une organisation projetée dans l'avenir telle qu'elle est souhaitée »

*Office québécois de la langue française, 2003*



# Notre Vision

---

*Les Villas Inverness, site enchanteur des cantons de l'est de par sa localisation privilégiée vise à assurer la meilleure qualité de vie possible à ses résidents par la valorisation de ses services, de ses infrastructures et de ses actifs, tout en respectant son environnement.*



# Définition d'une mission

---

« Champ d'activité fondamental d'une organisation qui constitue sa raison d'être »

Office québécois de la langue française, 2003



# Notre mission et nos valeurs

---

*Élaborer, promouvoir, et réaliser une saine gestion permettant d'assurer une plus value de la copropriété tout en adhérant aux principes de développement durable dans le respect des intérêts de notre communauté.*



# Notre mission et nos valeurs (suite)

---

- **Le plaisir**, ce qui signifie de vivre en harmonie, de se divertir, et de jouir pleinement des activités.
- **Intégrité**, ce qui demande d'être incorruptible, et de faire passer les intérêts de la communauté avant les intérêts personnels.
- **Le respect**, ce qui illustre la volonté d'accepter les différences, de traiter les autres avec égard, de reconnaître la valeur de chacun et de protéger la dignité de la personne.
- **La transparence**, ce qui représente un parti pris en faveur du partage de l'information ainsi que de la mise en œuvre des règles de fonctionnement avec des façons de faire vérifiables et connus de tous.



# 3. La gérance



# Principaux constats

---

- Importance accrue de la gérance pour les années à venir
- Complexité accrue quant à la gestion du syndicat:
  - Site vieillissant;
  - Accroissement des demandes de la part des copropriétaires;
  - Nombreux projets pour les années à venir;
  - Attentes plus élevées du CA quant à la reddition de compte.
- Enjeu de stabilité quant à la gérance;
- Enjeu quant à la dualité du rôle de gérant et de copropriétaire;
  - Perception de partialité;
  - Application des règlements.



# Impartition de la gérance

---

- Processus de sélection:
  - 7 firmes de gestion ont été sollicitées;
  - 5 ont décliné, 2 ont soumissionné;
- Nous avons retenu Gestion LaucAndrique afin d'entamer des négociations dans le but d'en arriver à une entente
  - Nos critères de sélection:
    - Compréhension de nos besoins
    - Connaissance indéniable du marché de la copropriété et de ses particularités
    - Approche clé en main
    - Prix compétitif même si pas le moins dispendieux
    - Ajout d'un contremaître durant la période de pointe à temps plein de la période de mai à août



# Qui est Gestion LaucAndrique ?

---

- Firme basée sur la rive-sud de Montréal;
- Firme spécialisée dans la gestion de copropriété;
- 21<sup>ème</sup> année d'opération;
- Plus de 3 000 portes sous gestion;
- Différentiateurs:
  - Chaque gestionnaire de contrat n'a pas plus de 500 portes sous sa responsabilité;
  - Qualité et stabilité de leurs employés;
- Compte tenu de l'envergure du site et du fort désir de développer le marché des Cantons de l'Est M. Sylvain Clermont (Vice président de gestion LaucAndrique) assumera la gestion du contrat:
  - Il en fait un défi personnel



# Incidences de l'impartition de la gérance

- Incidences financières :

- Coûts actuels:

- Coûts totaux annuels de gérance par condo par mois : environ 30 \$
    - Coûts actuels de la gérance en % des frais de condo: environ 14 %

- Coûts anticipés avec impartition de la gérance:

- Base:

- Coûts l'impartition par condo par mois : environ 33 \$
      - Coûts d'impartition en % des frais de condo : environ 15,5 %

- Avec Contremaître durant la période estivale:

- Coûts l'impartition par condo par mois : environ 46 \$
      - Coûts d'impartition en % des frais de condo : environ 22 %

8 %



# 4. Plan directeur



# Pourquoi un plan directeur?

- Basé sur notre vision, le certificat d'immeuble ainsi que sur notre capacité financière;
- Sans plan directeur, la gérance et les administrateurs répondent à l'urgence du moment;
- Il est essentiel de planifier nos investissements ainsi que les travaux en fonction d'un plan clairement établi basé sur les priorités et notre capacité de payer;
- Facilite la relation avec le partenaire de gérance qui connaît ainsi bien nos attentes et nos plans;
- Assure une continuité pour les copropriétaires indépendamment des administrateurs en place;



# Plan directeur

---

- Obtention du certificat d'immeuble qui sera un intrant clé dans la réalisation du plan directeur;
- Le plan directeur sera présenté à la prochaine AGA;



# 5. Rôles intérimaires des administrateurs



# Partage des responsabilités

---

- Johanne Paradis
  - Finances et budget
  - Communications / évènements
- Pierre Bourdages
  - Opérations
- André Charron
  - Gestion des relations avec les copropriétaires
- Jean-Martin Verreault
  - T.I. / Site WEB / Courriels
  - Communications
  - Gestion du registre et patrimoine
  - Gestion des demandes, Conciergerie (clefs)
- Martin Brunelle
  - Gouvernance
  - Performance du CA



# Patience et tolérance durant la transition

---

- Être indulgent pour la période du mois de novembre:
  - Absence de plusieurs administrateurs
  - Signature d'une entente avec Gestion LaucAndrique



# 6. Conclusion



# Prochaines étapes

Étapes	Dates cibles
Réalisation du certificat d'immeuble	Novembre 2007
Entente quant à la l'impartition de la gérance	Novembre 2007
Transition de la gérance	Décembre 2007 à mars 2008
1 <sup>er</sup> post-mortem du partenariat (gérance)	Avril 2008
Budget opérationnel et évolution du fonds de prévoyance 2008	Décembre 2007
Élaboration du plan directeur	Décembre 2007 à Février 2008
Session d'information sur la gérance	Janvier 2008
AGA	Mars 2008
2 <sup>ième</sup> post-mortem du partenariat (gérance)	Juillet 2008



## Incidences de l'impartition de la gérance (suite)

- Incidences quant aux modes de fonctionnement:
  - Changement de philosophie
    - Service 24hrs / jour – 7 jours
    - Pas de gérant en personne de façon continue sur le terrain;



# Facteurs critiques de succès

- Être tolérant – une période d'adaptation sera certainement nécessaire;
- Partenariat – entrevoir la relation avec l'impartiteur comme un partenariat et non comme une simple relation client-fournisseur;
- Conserver notre capacité de retourner en auto-gérance;