

Le magazine des entrepreneurs à succès

QUÉBEC **ENTREPRISE**

DOSSIERS

- Brome-Missisquoi
- Saint-Laurent
- Vallée-du-Richelieu

Sotramont entre dans la légende!

MARC-ANDRÉ ROY
Président
de Sotramont

Vol. 17, n°5

5,95 \$



5, place du Commerce, bureau 200
Île-des-Sœurs, Montréal (Québec) H3E 1M8
Poste-publications convention 40015330

CONSULTEZ LE MAGAZINE
WWW.QUEBECENTREPRISE.COM

Sotramont

ENTRE DANS LA LÉGENDE!





Marc-André Roy, président

Nul doute que le projet Place des Nations, dernier-né de Sotramont, laissera son empreinte. Pour Marc-André Roy, l'envergure de ce projet est à ce point considérable qu'il va fortement marquer le centre immobilier Bois-Franc. Portrait d'une entreprise qui mise sur la qualité et l'esthétisme.

par François Hurtubise

LA GENÈSE

«Le nom Sotramont tire son origine d'un acronyme qui signifie Société des travaux de Montréal», explique Marc-André Roy, fils du fondateur de l'entreprise et actuel président. C'est en effet Robert Roy, ingénieur de profession, qui, à la fin des années 60, a jeté les bases de la société spécialisée en construction de maisons de prestige.

Au sortir de l'École Polytechnique et avant de lancer Sotramont, Robert Roy a œuvré au sein de différentes compagnies et participé à de multiples projets, comme la construction du métro de Montréal et l'érection de certains pavillons de l'Expo 67.

Toutefois, désireux de se lancer en affaires, il fonde sa propre firme en 1968. Premier contrat oblige, il déménage sa petite famille dans la région d'Ottawa, afin de mener à bien le projet de la Ferme expérimentale dans la capitale canadienne.

En 1980, Sotramont est devenue une figure bien connue du milieu de la construction en Outaouais. C'est d'ailleurs à l'équipe de M. Robert Roy qu'on confie à l'époque la construction de l'ensemble des polyvalentes de la région.

Tranquillement, l'entreprise modifie sa vocation, passant de constructeur à développeur. M. Roy décide ainsi d'orienter différemment son créneau de marché en érigeant entre autres des centres commerciaux, qu'il exploite un certain temps avant de les revendre. De fil en aiguille, Sotramont se dirige vers le développement de projets immobiliers, puis plus spécifiquement dans les habitations de prestige, créneau qu'elle occupe encore aujourd'hui.

UN TOURNANT PROLIFIQUE

Au tournant des années 90, Sotramont s'allie à Bombardier pour développer le projet Bois-Franc, à Saint-Laurent; M. Roy revient donc s'installer dans la métropole. Bombardier, qui vient de racheter Canadair, se retrouve alors avec un aéroport inutilisé de plus de vingt millions de pieds carrés. Plutôt que de revendre le terrain, les dirigeants du géant québécois décident de créer une filiale immobilière pour développer un quartier résidentiel, et s'associent donc à des entreprises comme Sotramont pour mener à bien leur projet. Si à l'époque le concept est somme toute populaire en Europe et aux États-Unis, ici au Québec le mégaprojet domiciliaire Bois-Franc fait figure de pionnier dans le domaine.

C'est d'ailleurs durant cette période que Marc-André Roy se joint à l'entreprise; il en prendra le flambeau

quelques années plus tard en rachetant les parts de son père, devenant ainsi le seul actionnaire de l'entreprise.

L'approche retenue pour les constructions de Bois-Franc est la suivante: des habitations plus près du trottoir, regroupées et érigées autour de parcs, ainsi que des marges de recul amoindries et une architecture plus conventionnelle, voire traditionnelle. Ainsi, en 1993, on voit pousser les premières maisons issues de l'imposant projet.

Pour que celui-ci soit mené à bien, les entreprises qui travaillaient avec Bombardier se voient dans l'obligation de soumettre non seulement leurs plans et devis au comité consultatif d'urbanisme de la ville, mais également à celui mis en place par Bombardier.

PAR LA SUITE...

Une quinzaine d'années plus tard, après avoir participé à la fabrication de plus d'un millier d'unités d'habitation, Sotramont passe à une autre étape. En effet, Bombardier Immobilier ayant décidé de vendre le reste des terrains disponibles, soit plus de cinq millions de pieds carrés, l'entreprise de Marc-André Roy s'allie à Montclair pour s'en porter acquéreur; la transaction prend effet en 2008. Aujourd'hui, le projet Bois-Franc a changé de dénomination sociale pour devenir Développement Bois-Franc, et les deux partenaires dans l'aventure se partagent les terrains à développer à parts égales.



UNE PHASE CRUCIALE

Outre un espace d'habitation, le projet Développement Bois-Franc compte également une parcelle appelée la Grande Place, qui se veut un espace commercial considérable de plus de 50 000 pieds carrés, comportant entre autres une salle de réception, un restaurant et une multitude de commerces. L'endroit est exploité conjointement par les deux entreprises associées dans le mégaprojet.

Situé dans le centre de Saint-Laurent, le projet Bois-Franc est en constante expansion depuis ses premiers balbutiements, il y a plus de 20 ans. «La phase suivante est bien



entamée: nous allons ériger des condominiums de prestige pour répondre aux besoins de notre clientèle. Après tout, les gens qui demeurent à Bois-Franc sont nos clients depuis plusieurs années, et ils veulent un produit de qualité. C'est l'identité même du projet, explique Marc-André Roy.

«Bois-Franc a son propre cachet, dit-il encore. Ce sont des éléments conventionnels que l'on retrouve sur toute l'étendue du projet: brique d'argile et portes de garage cachées se fondent dans une architecture traditionnelle harmonieuse, laquelle a su s'adapter aux tendances au fil des ans.»

UN MODÈLE

Aujourd'hui bien implanté dans le panorama montréalais, Bois-Franc a atteint sa maturité et sert régulièrement de comparatif, d'exemple pour les autres projets du genre dans la région de Montréal. «Il a servi et sert encore de référence



dans le cadre d'à peu près toutes les études de marché qui ont été effectuées dans le domaine de l'immobilier ici. C'est tout à notre honneur, à nous, à Montclair et à Bombardier», souligne Marc-André Roy.

Esthétiquement parlant, les projets élaborés pour Bois-Franc sont attrayants: les stationnements sont souterrains, ce qui permet d'ajouter des espaces verts visibles et un panorama plus enchanteur. «Nous disposons d'une zone développée tout récemment — vingt ans, c'est relativement jeune pour un quartier complet! — et que nous avons retravaillée pour en améliorer la qualité de vie à chaque phase. C'est ce qui rend ce projet si particulier», ajoute M. Roy.

Gérald Paquette
Entrepreneur électricien et Associés Inc.
 Résidentiel - Commercial - Industriel
 Automatisation - Domotique

Nous sommes fiers de contribuer au succès de Groupe Sotramont depuis plus de 15 ans.

17897, rue Lebeau, Mirabel (Québec) J7J 1H5
 Tél.: 450 430.9323 • Téléc.: 450 437.8433
www.geraldpaquette.com

Les Pompes Méga inc.
 SPÉCIALISTE EN POMPAGE DE BÉTON

Nous tenons à féliciter Sotramont pour son succès.

MEGA
www.pompesmega.com

450 922-MEGA (6342) • 1 800 668-MEGA (6432)

40 ANS DÉJÀ

Nous sommes fiers de contribuer au succès de Sotramont

BALISCUS
 L'espace eau et plomberie

1075, boul. du Grand-Héron, Saint-Jérôme (Québec) J5L 1G2
 Tél.: 450 436-2318 | 1 888 806-2318 | Téléc.: 450 436-8311
balliscus.com

PLOMBERIE
AQUA
commercial - industriel - résidentiel

**Nous tenons à souligner l'excellence
de l'équipe de Sotramont.**

MAÇONNERIE

RBO: 24299703

**C'est avec fierté que nous avons participé
aux réalisations de Sotramont.**

2299, boul. Industriel
Chambly (Québec) J3L 4W3
Tél.: **450 658-9880**
Cell.: 514 946-4089
Télec.: 450 658-1555
maconneriegy@bellnet.ca

Verdun Tuile Céramique
est heureux de souligner ici
les grandes réalisations
du Groupe Sotramont

SYLVAIN gaudet

t 514 368 1079
f 514 368 9952
c 514 592 8888
e sylvain@verduntuille.com
www.verduntuille.com

TUILE
CÉRAMIQUE
MOSAÏQUE
MARBRE
ARDOISE
GRANITE

LEADER LEED

Parlant d'améliorations, c'est en s'engageant à fond dans les tendances vertes que Sotramont compte conduire ses futurs projets. « Nous nous faisons un point d'honneur d'orienter nos constructions le plus possible vers la certification LEED, assure Marc-André Roy. D'ailleurs, les espaces verts dont nous disposons déjà ont pavé la voie en ce sens. Il faut savoir que, quand on fait un projet LEED, il y a beaucoup, beaucoup d'éléments à couvrir. Par exemple, la proximité d'un centre urbain et des transports en commun — la gare Bois-Franc, dans notre cas, est toute proche — permettent d'aller chercher des points pour obtenir la certification. Mais ça ne s'arrête pas là! Avoir des espaces verts ne suffit pas, il faut se pencher sur d'autres éléments. Naturellement, les systèmes de ventilation, d'isolation, de plomberie et d'électricité sont du nombre, mais on peut également aller jusqu'à la peinture, aux armoires de cuisine et à l'utilisation de bois franc; tous ces éléments entrent en ligne de compte. »

En visant un maximum d'efficacité énergétique, les gens de Sotramont ont tout mis en œuvre pour atteindre les niveaux d'excellence les plus élevés, comme l'explique M. Roy: « Approuvés par Novoclimat, nos maisons sont équipées de fenêtres, de système de ventilation et d'isolation de qualité supérieure. Nous faisons nous-mêmes les tests d'infiltrométrie, puisque nous possédons tout le matériel nécessaire. Donc, cela assure à nos clients une meilleure qualité de produits. »

QUALITÉ ET ESTHÉTISME

C'est en apportant un soin méticuleux à chaque détail que Sotramont arrive à rendre unique le projet Bois-Franc. « Les fils électriques sont enfouis afin d'améliorer l'aspect visuel du quartier, et c'est le cas depuis le début du projet, assure Marc-André Roy. Bien que cela engendre des frais supplémentaires, le paysage s'en trouve considérablement amélioré. »

Le nouveau projet de Sotramont, Place des Nations, s'inscrit précisément dans cette optique de qualité, d'esthétisme et de respect de l'environnement qui est chère à l'entreprise; la pollution visuelle y est, là aussi, réduite au plus bas.

« Après tout, Place des Nations, c'est 150 unités d'habitation, une piscine sur le toit, des plafonds de près de dix pieds de hauteur, des pans de mur dotés d'une fenestration maximale, des unités naturellement climatisées, des planchers de bois franc, une salle d'exercice... Tout y est pensé en fonction du confort, du bien-être et de la satisfaction totale de nos clients », signale M. Roy.

Ainsi, à l'image des quartiers comme Notre-Dame-de-Grâce, Westmount et l'Île-des-Sœurs, Bois-Franc a acquis dans la métropole la réputation d'être un quartier paisible où il fait bon vivre, à proximité des grandes autoroutes — sans toutefois comporter les problèmes qui s'y rattachent habituellement. On y éprouve la sensation d'habiter une région éloignée... tout en demeurant en plein cœur de Montréal!



PANORAMA DIFFÉRENT

L'une des grandes qualités de Bois-Franc demeure son astucieux équilibre entre homogénéité et diversité. «Si l'agencement des constructions présentes sur le territoire est harmonieux, nous avons pour principe de conserver des similarités tout en mettant de l'avant un assortiment de styles et de matériaux des plus variés. Nous ne voulons pas d'un quartier où les gens se trompent de maison tellement toutes sont identiques; c'est notre ligne directrice», affirme le président de l'entreprise familiale.

Si l'architecture du projet Bois-Franc est différente des projets de développement résidentiels que l'on peut retrouver un peu partout dans la région métropolitaine, il en va de même pour sa planification urbanistique: ses tracés vont au-delà des quadrilatères classiques à l'américaine.

PLUS LOIN ENCORE...

Sotramont est aussi active dans l'Ouest canadien depuis maintenant trois ans. «Nous avons démarré une coentreprise avec une société albertaine, avec laquelle nous sommes en train de construire 125 condos, 78 maisons de ville et, bientôt, un centre commercial de 40000 pieds carrés situé à moins de 25 minutes de Calgary. C'est un projet très enivrant pour nous!» s'exclame M. Roy.

Marc-André Roy ne cherche pas à faire de Sotramont le plus gros constructeur au Canada, loin de là: «Ce n'est pas notre but, pas du tout. Notre désir est de continuer à faire ce que nous faisons le mieux, c'est-à-dire de bien construire, et de le faire pour l'avenir. La qualité optimale en tout, c'est l'objectif que nous visons!» ♦

LES ENTREPRISES
P. Dion INC.
EXCAVATION

RÉSIDENTIEL
COMMERCIAL
MUNICIPAL

- Excavation
- Spécialiste en nivellement
- Location d'équipement lourd

Bur.: 450 623-1688 // Cell.: 514 248-9158

COFFRAGES
Paul Thibault

FONDATEMENTS
DE TOUS GENRES
DALLES
STRUCTURALES

Résidentiel
Commercial
Industriel

FIER PARTENAIRE DE
SOTRAMONT DEPUIS
PLUS DE 15 ANS.

803, rue des Bois-Francs
Boucherville (Québec)
J4B 8P8

Tél.: 450 655-0456
Cell.: 514 594-2083
Télééc.: 450 655-2637

www.coffragespaulthibault.com