



sommaire décisionnel

IDENTIFICATION	Numéro : DG2012-013 Date : 28 Février 2012
Unité administrative responsable Direction générale	
Instance décisionnelle Comité exécutif	Date cible :
Projet	
Objet Nomination de M. Claude Rousseau à titre de conseiller spécial auprès du maire de Québec dans le cadre du projet de construction de l'amphithéâtre multifonctionnel de Québec	
Code(s) de classification	
EXPOSÉ DE LA SITUATION	
Le projet de l'amphithéâtre multifonctionnel de Québec est rendu à l'étape où d'importantes décisions doivent être prises, et ce, afin de respecter le budget de 400 M \$ prévu pour sa réalisation.	
Afin de lui permettre de prendre les meilleures décisions dans un contexte où des choix devront être faits, tout en tenant compte des besoins de la Ville de Québec et du gestionnaire de l'amphithéâtre, le maire de Québec s'est adjoint les services d'un conseiller spécial. En raison de son expérience et de ses compétences, monsieur Claude Rousseau a été désigné pour ce mandat.	
Monsieur Claude Rousseau agira à titre bénévole dans ce dossier. Seules ses dépenses de représentation, de déplacement et de repas lui seront remboursées sur présentation de pièces justificatives.	
DÉCISION(S) ANTÉRIEURE(S)	
ANALYSE ET SOLUTIONS ENVISAGÉES	
RECOMMANDATION	
Désigner monsieur Claude Rousseau, à titre de conseiller spécial auprès du maire de Québec, dans le cadre du projet de construction de l'amphithéâtre multifonctionnel de Québec.	
IMPACT(S) FINANCIER(S)	
Les sommes requises pour le remboursement des frais de représentation, de déplacement et de repas de M. Claude Rousseau sont disponibles à l'activité conseil municipal - cabinet de la mairie 11-01200-1110100.	
ÉTAPES SUBSÉQUENTES	
ANNEXES Curriculum vitae - M. Claude Rousseau (électronique)	
VALIDATION	
Intervenant(s)	Intervention Signé le
Responsable du dossier (requérant) Alain Marcoux	Favorable 2012-02-29
Approbateur(s) - Service / Arrondissement	
Cosignataire(s)	



sommaire décisionnel

IDENTIFICATION
Numéro : DG2012-013

Date : 28 Février 2012

Unité administrative responsable Direction générale

Instance décisionnelle Comité exécutif

Date cible :
Projet
Objet

Nomination de M. Claude Rousseau à titre de conseiller spécial auprès du maire de Québec dans le cadre du projet de construction de l'amphithéâtre multifonctionnel de Québec

Direction générale
Résolution(s)
[CE-2012-0308](#)
Date: 2012-02-29

Curriculum Vitae

Claude Rousseau

Sommaire

Possédant une expérience aguerrie en gestion d'équipe multidisciplinaires et à créer des équipes de haute performance. Favorise l'établissement de relations « gagnant-gagnant » avec les clients et les équipes internes et le tout fondé sur un travail d'équipe et l'optimisation des compétences. L'expertise de nature générale touche l'ensemble des postes de gestion exécutif soit : la gestion des ressources humaines, la gestion financière, le marketing, la gestion d'équipe ventes, la gestion de projet, la communication et la planification stratégique. Les valeurs éthiques et morales encadrent la gestion quotidienne et empreignent l'organisation.

Principales compétences :

- Excellent sens de la communication et doué dans les relations avec l'ensemble des groupes ceinturant l'entreprise, capacité à mobiliser les différents intervenants;
- Sans perdre de vue la rentabilité, je développe des stratégies concrètes afin d'atteindre et dépasser les objectifs de l'entreprise;
- Capacité à gérer et accomplir un volume de travail important, tout en demeurant à proximité des besoins communautaires et de la société;
- Gestion équilibrée entre les attentes des actionnaires, les besoins des employés et la satisfaction des clients;
- Compétences diversifiées basées sur une solide expérience touchant l'ensemble des fondements de la gestion tels que : le marketing, la gestion des ressources humaines, la gestion financière, le sens politique, la gestion de projets... et sans oublier la gestion d'équipe de ventes;
- Capacité à créer des liens et des relations d'affaires durables et cela dans différentes sphères des affaires.

Expérience et réalisations**Président Remparts de Québec****Octobre 2008 à ce jour**

Les Remparts de Québec est un holding qui regroupe 3 évènements sportifs et une station de radio. Mon rôle consiste à gérer l'ensemble des facettes des 4 entreprises. Nos opérations reposent sur un groupe de 50 employés permanents et sur de nombreux employés à temps partiels et plusieurs bénévoles. Une portion importante de mon travail consiste à la promotion, la vente et la relation avec nos partenaires d'affaires.

Premier vice-président Ventés Grandes Entreprises**Juin 2003 à Octobre 2008**

Au sein de la plus importante entreprise de télécommunication canadienne avec des revenus d'exploitation avoisinant les 20 milliards. Le mandat est de développer et gérer la stratégie de vente pour les marchés des grandes entreprises et des clients du secteur public qui représentent des revenus totaux de 2,5 milliards et une équipe de vente de plus de 500 personnes. Ce poste relève du Président de l'unité d'affaires grandes entreprises.

Principales réalisations :

- Augmenter le niveau annuel des ventes de plus de 5% tout en maintenant des marges de profit atteignant les objectifs corporatifs demandés. Cette performance est supérieure aux sociétés œuvrant dans le même secteur d'activités;
- Implanter une structure de gestion des ventes soutenue par la documentation des opportunités et l'optimisation des interventions. De plus, des plans de comptes et de marché viennent guider le plan global;
- Simplifier l'ensemble des processus d'intervention des équipes ventes et améliorer la gestion de la profitabilité le tout encadré avec la responsabilisation des équipes et une gestion basée sur des indicateurs clés;
- Établir un plan de formation et de transformation de la main d'œuvre sur 4 axes : le développement de compétences ventes, la connaissance technologique, la connaissance du monde des affaires et les éléments de « coaching »;
- Optimiser les ressources administratives requises à la gestion d'une équipe de vente et protéger les ressources générant des revenus et des profits;
- Modifier la structure de ressources spécialisées dans le domaine de l'information, des communications et des technologies;
- Améliorer la satisfaction des clients face à leur intervenant vente de 6% et aussi améliorer l'indice valeur aux employés par 4%;
- Rassembler l'ensemble des intervenants et les engager dans une direction commune, le tout fondé sur des objectifs communs, des succès d'équipe et le plaisir de l'accomplissement.

Claude Rousseau**page 3****Vice-président Ventes Bell Mobilité****De 2000 à 2003**

Sous l'égide du Président de Bell Mobilité réorganiser et développer une stratégie pour le marché affaires d'un océan à l'autre et cela dans un marché en pleine croissance et très concurrentiel.

Principales réalisations :

- Croissance des revenus sur une base de 4 ans de 250M\$ à plus de 800M\$ ce qui a dépassé largement la croissance des autres entreprises œuvrant dans le même secteur;
- Développer une stratégie de croissance sur de nouveaux territoires géographiques canadiens et cela dans une période de moins de 12 mois;
- Améliorer par plus de 10% la satisfaction globale de la clientèle de Bell Mobilité tout en conservant une gestion efficace des coûts et de la tarification;
- Croître le nombre d'employés de 200 à plus de 600 employés tout en assurant un indice de satisfaction des employés au-delà de 85%;
- Contribuer à mettre en place un fond d'investissement dédié à l'essor des nouvelles technologies et permettant le lien et la création de richesse avec les entrepreneurs;
- Gérer sous forme matricielle l'ensemble des activités de Bell Mobilité au Québec comme exécutif responsable de la région.

Vice -président Ventes Marché PME**De 1998 à 2000**

En collaboration avec le Premier vice-président ventes, administrer la stratégie de vente touchant l'ensemble du marché de la PME au Québec.

Principales réalisations :

- Orchestrer l'ensemble des stratégies touchant les petites et moyennes entreprises au Québec donc plus de 150,000 clients;
- Sélectionner et développer les canaux appropriés de couverture afin de rencontrer les besoins de la clientèle et la rentabilité de l'entreprise;
- Tous les objectifs financiers ont été rencontrés ou même dépassés.

Claude Rousseau**page 4****Vice-président service à la clientèle - marché consommateur De 1996 à 1998**

Dans une entreprise, la relation avec la clientèle est l'élément clé afin d'assurer une saine gestion de la qualité et la croissance des revenus. Sous la Première vice-présidence des centres contacts clients, le mandat est de rencontrer les indicateurs financiers tout en maintenant une qualité remarquable avec la clientèle.

Principales réalisations :

- Développer un plan d'urgence sur l'amélioration du service touchant la rapidité d'intervention, la minimisation des transferts, l'optimisation des ressources et la génération de nouveaux revenus;
- Amélioration de 30% de la qualité du service en Ontario et de plus de 10% au Québec;
- Diminution du coût moyen par appel et augmentation des revenus par transaction;
- Organisation identifiée comme modèle à suivre pour la performance de l'indice aux employés et du plan de communication interne.

Vice-président Finance et Planification Stratégique**De 1993 à 1996**

Fonction sous la responsabilité du Président de Bell au Québec est d'assurer la gestion financière et l'élaboration des stratégies visant l'ensemble des opérations.

Principales réalisations :

- Administrer une enveloppe de 2 milliards de revenus, 500 millions de dépenses et plus de 800 millions de capital;
- Développer, gérer et planifier la gestion financière de l'ensemble des opérations en collaboration avec l'équipe des vice-présidents et le bureau du contrôleur;
- Conjointement avec le groupe marketing dérivé les indices et les tendances de marché permettant de planifier et prévoir l'évolution des différents services, marchés et leur impact régional.

Autres responsabilités**De 1980 à 1993**

- Directeur général Budget et Rendement
- Directeur planification stratégique
- Directeur régional - Ventes
- Directeur régional - Marketing
- Directeur régional - Service à la clientèle
- Directeur régional - Téléboutique
- Représentant service à la clientèle et perception
- Technicien

Claude Rousseau**page 5****Formation et Perfectionnement**

Diplôme en administration des affaires Université Laval

Nombreuses formations continues en :

- Gestion financière
- Gestion des Centres d'appels
- « Target Application Selling »
- Communication efficace
- Transformation et changement culturel
- L'évolution technologique

Activités professionnelles et para-professionnelles

- Membre du conseil d'administration Fondation Nordiques
- Membre du conseil d'administration O.A.C.I.Q.
- Membre du conseil d'administration Fondation Jean-Michel Anctil
- Membre du conseil d'administration la société des Congrès de Québec
- Membre du conseil d'administration de Pro Hockey Life
- Membre du conseil Induspac
- Membre du conseil Musée national des beaux-arts du Québec
- Président Équipe Québec
- Membre du conseil d'administration Forces Avenir

Reconnaisances

- Personnalité de la semaine La Presse (2008)
- Personnalité de l'année de l'Association du Marketing Direct et des Centres de Contacts Clients (1998)
- Mur des célébrités Externat Classique St-Jean Eudes
- Prix Hermès 2009 Université Laval
- Nombreuses fois invités au Club du Président réservé aux meilleurs performants pour les équipes de ventes