

Stephen Leopold, le révolutionnaire de l'immobilier

Michel Gailloux

Le 3 mai 1970, un groupe de pacifistes font la vigile devant le consultat américain, rue McGregor à Montréal. Le même jour, la garde nationale américaine a fait feu sur des étudiants de l'université Ken State, faisant plusieurs morts et blessés.

Au milieu de cette foule, un jeune homme marche, silencieusement, la barbe au nombril et les cheveux sur les épaules. Anti-Nixon, contre la guerre du Vietnam, farouche opposant au militarisme, à l'armement et à l'énergie nucléaire, partisan du respect de l'environnement, Stephen Leopold mène un combat pacifique pour la liberté, l'amour et la justice. Comme, du reste, des millions de jeunes à travers le monde à cet époque, il fait partie de ces universitaires engagés partisans de la révolution par la paix. Étudiant en sciences politiques et économiques à l'Université McGill, il milite dans de nombreux groupes populaires et voue une admiration sans borne à Ralph Nader, le grand gourou de la consommation.

Avec une subvention du gouvernement fédéral dans le cadre de «Perspective Jeunesse», il enquête sur un cas possible de fixation des prix dans une industrie alors sur la sellette politique.

Quant, en 1972, le scandale de Watergate éclate, il voit une occasion en or de régler ses comptes avec son vieil ennemi, Richard Nixon. Il en fait aussi une affaire personnelle. Durant ses études à McGill, Stephen a connu des collègues américains qui sont devenus par la suite d'excellents amis. «Enrôlés puis envoyés au Vietnam, ils sont morts au combat», explique-t-il aujourd'hui avec encore de l'amertume dans la voix.



Stephen Leopold : «Aucun gardien de but ne peut jouer des deux côtés de la patinoire.»

Après maintes lettres expédiées à divers sénateurs américains leur demandant de l'admettre sur le comité d'enquête sur le scandale politique le plus exposé depuis la création de cet état, il obtient finalement du sénateur Sam Ervin, celui dont on a chargé de l'enquête, une réponse favorable. Il sera le seul Canadien admis aux audiences.

De retour à Montréal après le dépôt du rapport de la commission séna-

toriale, il abandonne ses études qu'il trouve «...bien plates après avoir connu les feux de la rampe et la grisurie du Watergate».

Quelques années plus tard, en 1977, «... parce qu'il fallait bien que je mange et j'ai un gros appétit», il fonde sa propre compagnie, Léopold Consultants Immobilier Inc. et, dix ans plus tard, il dirige une PME qui connaît une croissance fulgurante et qui emploie aujourd'hui 55 personnes, en grande

majorité des professionnels du droit, de la fiscalité et de l'immobilier. On prévoit l'ajout de quinze autres professionnels dont six avocats et un rédacteur.

Aujourd'hui, Stephen Leopold n'a plus de barbe et ses cheveux sont courts. Mais il a gardé en lui ce vieux fond de révolutionnaire pacifiste, à la recherche d'absolu et de liberté. «Nous réclamions une régression de l'appareil gouvernemental et davantage de politiques sociales. Je n'ai pas changé sur ce plan.»

Il n'a pas changé non plus sur celui de l'originalité. Stephen Leopold fait partie de ce groupe restreint de marginaux qui ont des coups de génie, des idées à revendre et un brin d'anarchisme.

Comment, en si peu de temps, a-t-il pu bâtir une entreprise aussi dynamique? Comment cet ancien activiste a-t-il pu devenir celui en qui Charles Bronfman lui-même a investi toute sa confiance pour négocier la location de leurs tout nouveaux et luxueux locaux de 50 000 pieds carrés de la Place Windsor. C'est un se bâtissant une crédibilité à la Ralph Nader, c'est-à-dire en prenant résolument partie en faveur des locataires industriels!

L'intérêt de l'utilisateur d'espace

Habituellement, lorsqu'un dirigeant d'entreprise veut louer un espace commercial, il doit s'adresser à un courtier lequel représente un ou plusieurs entrepreneurs immobiliers. Et, bien sûr, la négociation s'engage le plus souvent à sens unique, le futur locataire ne disposant pas de l'expertise et des connaissances du courtier.

Léopold Consultants Immobiliers Inc. et sa batterie d'experts constitue ni plus ni moins que le mandataire officiel de l'entrepreneur qui désire aménager ses pénates dans de nouveaux bureaux. Ils vont étudier ses besoins, le marché, les prix, faire des recommandations et négocier un bail avantageux. «Des courtiers font déjà un peu ce travail mais la grande différence, chez nous, c'est que nous ne sommes pas en conflit d'intérêts. Vous ne verrez jamais notre raison sociale sur un édifice à bureaux. Nous ne représentons que les utilisateurs d'espace commercial», insiste M. Leopold. D'ailleurs, une publicité fréquemment parue dans divers magazines québécois le montre en tenue de gardien de but avec, sous la photo, une petite phrase qui résume bien toute la philosophie Léopold:

«Aucun gardien de but ne peut jouer des deux côtés de la patinoire.»

En fait, cette maison remplit dans le marché de l'immobilier le même rôle qu'ont commencé à jouer, il y a également environ dix ans, les consultants en informatique. Auparavant, une PME qui voulait s'équiper d'un système informatique devait faire confiance au seul représentant des grands manufacturiers. D'où les innombrables erreurs et désenchantements.

La matière grise avant le béton

Stephen Leopold ne manque pas d'ambition. Concentrée à Montréal où «...les affaires roulent très bien», la maison prépare déjà son expansion tant vers le Sud aux États-Unis que vers Toronto. Il mise sur la compétence de l'équipe de spécialistes et l'expertise que son groupe est en train d'acquérir pour exporter une formule originale née à Montréal. «Elle est d'ici, elle est de moi», lance M. Leopold dans un éclat de rire qui envahit soudainement tout le trente-troisième étage de la Place Ville-Marie où loge le siège social de la compagnie. Confiant dans l'avenir de sa ville, il se dit aussi fier d'être Québécois «...parce que nous avons la source d'énergie la plus propre et la moins polluante qui soit, l'hydro-électricité».

Hommes d'idées, original incorrigible, il veut bâtir une solide organisation en mettant l'accent sur la matière grise. «Nous ne nous servons que du pouvoir du cerveau», résume-t-il en une formule choc: du flower power de sa jeunesse, le voilà passé au brain power.

Selon lui, l'entreprise qu'il a fondée se hisse au premier rang en Amérique du Nord quant à la taille parce qu'ils sont les seuls à se limiter strictement aux utilisateurs d'espace, les autres acceptant des mandats d'entrepreneurs immobiliers. «...ce qui les place directement en conflit d'intérêts».

Des hauts standards de qualité

Pour bien comprendre Stephen Leopold, le progressiste, il faut voir quels sont les leaders industriels qui l'inspirent. Aux États-Unis, il mentionne les noms de Ray Krock, le petit génie derrière Mac Donald's, Boon Pickens ex-proprétaire de GM, Ross Perrot (ordinateurs EDS) et, au Québec, il admire particulièrement Paul Desmarais et Bernard Lamarre.

Il croit avoir trouvé le bon filon. Un peu comme Ray Krock qui n'a pas inventé le hamburger mais plutôt réussi à standardiser une production en la maintenant au même niveau de qualité partout à travers le monde, il croit pouvoir réussir à exposer sa formule partout en Amérique en se préparant activement à livrer une bataille de titans aux géants américains de New York à Los Angeles, en passant par Détroit et Chicago. «Notre politique, chez Léopold, vise la performance maximale. Nous devons devenir les meilleurs dans tous les domaines et la seule façon de le devenir, c'est d'inciter les gens qui ont beaucoup appris à formuler leurs suggestions, à laisser libre cours à leurs idées.»

À le regarder s'agiter auprès de ses collègues, à distribuer blagues à l'un, encouragement à l'autre, il finit bien par créer cette ambiance spéciale de travail acharné mêlée de fantaisie, d'humour et de créativité. Bourdonnants d'activités, il n'est pas rare de voir des professionnels attardés sur un dossier tard le soir. Ce sera un dossier qu'ils auront scrupuleusement pris soin de remettre dans la boîte à sécurité maximum pour éviter toute entorse à la confidentialité, un des leitmotivs de la maison.

Derrière des allures dégingandées de ce bohème défroqué, se cache un homme ambitieux et organisé et un puissant réservoir d'énergie et de créativité. S'il est ambitieux en affaires, peut-être nourrit-il secrètement au fond de lui quelques velléités politiques. Ex-candidat aux élections municipales à Montréal, il a fait de la politique au fédéral. En 1975, Brian Mulroney en fit son assistant et en 1976, il a participé à ses côtés à la campagne au leadership.

Au beau milieu de la trentaine, aux commandes d'une entreprise à succès, qui sait si ce conservateur gauchisant pratiquant le karaté deux fois par semaine avec son personnel au YMCA pour se tenir en forme et chasser le stress, ne viendra pas un jour tenter de séduire l'électorat canadien? Ce rescapé de l'époque d'Easy Rider et de Bob Dylan nous réserve sans doute encore bien des surprises.

